

Красноярская региональная
молодежная общественная организация
Центр «Сотрудничество на местном уровне»

**ОБЩЕСТВЕННО-АКТИВНАЯ ШКОЛА:
ОПЫТ ПОСТРОЕНИЯ
СОЦИАЛЬНОГО ПАРТНЕРСТВА**

Красноярск 2005

**ОБЩЕСТВЕННО-АКТИВНАЯ ШКОЛА:
ОПЫТ ПОСТРОЕНИЯ СОЦИАЛЬНОГО ПАРТНЕРСТВА**

КРМОО Центр «Сотрудничество»; г. Красноярск, 2005, 108 стр.

Авторский коллектив:

Болуж Е.В., Валюшицкая И.В., Фомина Е.Ю., Шайхутдинов Е.М.

Корректор:

Логинова Т.Н.

Материалы изданы при финансовой поддержке Фонда Ч.С. Мотта.

При использовании материалов ссылка обязательна.

© КРМОО Центр «Сотрудничество», 2005 г.

Содержание

Введение	5
Что такое социальное партнерство	7
История возникновения социального партнерства	10
Подходы к реализации социального партнерства в общественно-активных школах	13
Принципы социального партнерства	15
Этапы построения социального партнерства в ОАШ	20
Социальное партнерство – партнерство трех секторов	31
Социальное партнерство на примере общественных школьных фондов	37
Фандрайзинг в деятельности общественных школьных фондов	54
Информационная деятельность ОАШ	66
Заключение	77
Приложения	78
Приложение 1.	78
Приложение 2.	82
Приложение 3.	84
Приложение 4.	97
Приложение 5.	101
Используемая литература	104

Введение

«Развивающемуся обществу нужны образованные, предприимчивые люди, способные к сотрудничеству, которые могут самостоятельно принимать ответственные решения, прогнозируя их возможные последствия» – такой социальный заказ современному образованию можно встретить сегодня на многих российских образовательных сайтах. А о том, что для реализации этой задачи необходимы усилия всего общества, всех его структур и секторов, – не написал только ленивый. Но так ли все просто на самом деле? Насколько те, от кого ждут поддержки и помощи готовы эту помощь оказать? Чем должна обладать современная школа, чтобы быть способной построить такие отношения? Какой опыт построения социального партнерства существует на сегодняшний день в современном школьном образовании? И, наконец, почему школа становится инициатором построения социального партнерства в большинстве известных нам сообществ?

Перечень вопросов неисчерпаем, потому что интерес к этой области отношений огромен и не имеет должного исследования.

С 1997 года КРМОО Центр «Сотрудничество» работает над развитием общественно – ориентированного образования (ООО) в России. Опыт работы в этой области показал, что именно школа является одним из лучших партнеров в своем сообществе. Образование помогает сконструировать тот образ, к которому стремится общество. Педагоги убеждены, что именно образование, по своей специфике, органически предрасположено не только к трансляции известных, но и к порождению новых, еще только становящихся достижением общественности образов. Оно может брать на себя обязанности генерирования, порождения человеческих отношений.

Содержание образования касается всех сфер жизнедеятельности человека. Именно на его территории сталкиваются и разрешаются противоположные мнения, идет непрерывный поиск «золотой середины». На это направлено и большинство образовательных технологий. Профессиональные педагоги непрерывно работают в коммуникативном поле, вовлекая в процесс все заинтересованные стороны. Возникающее взаимодействие всегда индивидуально, оно напрямую зависит от экономических и социальных условий. Если рассматривать сельские территории, то зачастую образовательное учреждение – единственный стабильно функционирующий институт гражданского общества. Однако и в больших городах проблема построения конструктивного сотрудничества стоит достаточно остро.

Данная книга – попытка сделать ещё один шаг в осмыслении того, что связано с построением партнерских отношений в общественно-активных школах (ОАШ). Мы использовали примеры работы школ, начиная с 1997 года. Выражаем благодарность всем, предоставившим материал для данной публикации.

Надеемся, что данное издание положит начало конструктивному диалогу и появлению нового опыта, связанного с развитием социального партнерства в образовании в России в целом.

Что такое социальное партнерство

Термин «социальное партнерство» в современной России не новый. Давно идут горячие споры о том, что вкладывать в это понятие, с какой стороны его рассматривать, чем оно отличается от других видов партнерств. Эти споры в последнее время немного утихли, поскольку наработан первый опыт, проведены различные исследования в данной области взаимоотношений. На законодательном уровне наиболее четко определен термин социального партнерства в контексте социально-трудовых обязательств перед гражданами, в той или иной степени расставлены акценты в определении благотворительности или спонсорства.

В общем контексте определение социального партнерства выглядит следующим образом: *социальное партнерство – совместная, коллективно распределенная деятельность различных социальных групп, которая приводит к позитивным и разделяемым всеми участниками данной деятельности эффектам.* Более популярное определение социального партнерства раскрывается как *форма взаимодействия социальных институтов, групп, индивидов, позволяющая им свободно выражать свои интересы и находить эффективные способы их реализации.*

Следующим определением пользуются в основном некоммерческие организации, для которых, как и для школ, его построение жизненно необходимо. Они определяют социальное партнерство как *взаимодействие представителей трех секторов в решении социальных проблем общества.* При этом под секторами имеют в виду три сектора нашего общества, разделенные по экономическому признаку: государственный, коммерческий и некоммерческий. Такая идея трехсекторной модели экономики используется во всем мире, и мировой опыт построения социального партнерства основывается именно на этом разделении.

Остановимся подробнее на описании каждого из секторов, чтобы лучше понять сущность социального партнерства.

Государственный (первый сектор) в современной России включает в себя государство и местное самоуправление. Государство – это партнер особого рода, оно может выступать катализатором перемен в социально-экономической жизни, финансово и институционально поддерживать общественные инициативы, на которых основано партнерство. Государство создает законодательные и нормативные условия для реализации инноваций, развития местного самоуправления, некоммерческого сектора, благотворительной деятельности. Оно

формирует целевые программы развития социальной сферы и объединяет для их реализации различные ресурсы.

Упоминая «первый сектор», обычно не различают государственные органы власти и местное самоуправление. Однако местное самоуправление имеет существенные отличия от центральной власти и собственные цели развития, зачастую более точно отражающие интересы местных сообществ. В последнее десятилетие его роль во всем мире значительно возросла, свидетельством чему стала глобальная тенденция к децентрализации, регионализации и муниципализации социальной политики, нашедшая свое отражение и в нашей стране. Таким образом, местное самоуправление – явление общественной жизни, а не государственной власти. Оно действует наравне с другими формами общественной и частной самоорганизации, общественным самоуправлением, общественными объединениями, корпорациями и др. Представляя интересы местного сообщества, местное самоуправление в рамках своих полномочий обеспечивает возможность наиболее эффективного решения социальных проблем через реализацию конкретных проектов. Оно действует совместно с общественными объединениями и представителями бизнеса, заинтересованными в развитии местного сообщества.

Деятельность в рамках *коммерческого сектора* (второго сектора) нацелена, прежде всего, на производство и обмен товаров и услуг, создание материальной базы, позволяющей обеспечить человеческую деятельность во всех остальных секторах. Бизнес и ассоциации предпринимателей предоставляют благотворительные пожертвования, а также возможность использовать опыт и профессионализм компетентных менеджеров в решении общественно значимых проблем¹.

Некоммерческий сектор (третий сектор) решает задачи самоорганизации людей для совместного и самостоятельного решения общих проблем, обеспечения своих интересов. Некоммерческие организации, профессиональные ассоциации, независимые аналитические центры предлагают новые идеи и решения, социальные технологии, обеспечивают гражданский контроль над действиями власти, привлекают к работе добровольцев. Общественные объединения выражают интересы определенных групп населения (молодежь, инвалиды и др.) и выдвигают новые ценностные ориентиры (экологическое движение, движение за восстановительное правосудие, правозащитное движение и др.).

Безусловно, возможности, а, следовательно, и роль сторон в рамках социального партнерства неодинаковы. Если роль коммерческих организаций главным образом в возможностях финансирования, а роль государственных структур – еще и в использовании властных рычагов, то общественные объединения

¹ Либоракина М.И. Социальное партнерство: взаимодействие между государственными, коммерческими и общественными структурами. Опыт проведения учебной программы / М.И. Либоракина, Л.С. Никонова. М.: Фонд «Институт экономики города», 2001. С. 11-13.

формируют и организуют уникальный ресурс, социальные инициативы граждан. И дело не только в том, что организации третьего сектора «ближе» к населению и при оказании услуг могут действовать более гибко, эффективно и «человечно», чем государственные учреждения. Во всем мире общественные организации «озвучивают» потребности граждан, обычно первыми формулируя социальную проблему.

Суть межсекторного взаимодействия состоит в налаживании конструктивного взаимодействия между тремя силами, действующими на общественной арене страны, области, города или иной территории: государственными структурами, коммерческими предприятиями и некоммерческими организациями. Кроме разных возможностей, представители каждого сектора имеют и разные представления о самой природе социальных проблем. Но, несмотря на все различия и связанные с ними противоречия, сотрудничество секторов необходимо: ни государство, ни бизнес, ни граждане не могут «в одиночку» преодолеть социальную несправедливость и конфликты. Таким образом, получается, **что социальное партнерство – взаимовыгодное взаимодействие различных секторов общества, направленное на решение социальных проблем, обеспечение устойчивого развития социальных отношений и повышение качества жизни, осуществляемое в рамках действующего законодательства.**

«Партнерство – это больше чем кооперация! – пишет один из зарубежных исследователей. – Оно включает развитие проектной культуры, разделяемой партнерами, как среды для разделения задач (ответственности). Оно включает процесс поиска новых (альтернативных) решений, относящихся к специфическим группам уязвимых людей, куда партнеры вовлекают друг друга. Оно содержит контрактные обязательства и систему улучшения качества (услуг), которую все партнеры должны изучать и развивать».

Цель нашей работы – внести в дискуссионное поле один из видов социального партнерства, социальное партнерство в образовании. Его идея заключается в том, что усилия всех субъектов общества объединяются ради одной цели – поддержки и развития образования.

Опыт, о котором пойдет речь, основан на практике школ, использующих в своей деятельности философию общественно-ориентированного образования, школ, которые мы называем общественно-активными школами. Именно поэтому для нас социальное партнерство в образовании интересно, прежде всего, местом школы в этом взаимодействии, ее возможностями и перспективами.

Но с чего все начиналось?

История возникновения социального партнерства

В России возникновение социального партнерства было с самого начала связано с общественными движениями и местным самоуправлением (земским движением). Его истоки можно проследить с конца XIX – начала XX века, когда при поддержке земств (а в отдельных случаях и государственной власти) возник первый опыт решения общественно значимых проблем «творческим союзом разного толка интеллигентских направлений с широким размахом молодого, меценатствующего капитала».

Уничтожение крепостничества, судебная, земская и другие реформы радикально изменили не только экономику, но и весь уклад жизни в России и породили новые масштабные социальные проблемы, прежде всего, бедность и массовую миграцию в города. В то время как резко усилились имущественные и культурные контрасты, традиционная система социального попечения – от «дворянских гнезд» до крестьянской общины – повсеместно разрушалась. Основанная на родственных и общинных связях, патриархальной опеке, она не могла существовать в новых условиях. Немногочисленные государственные учреждения, входившие в систему общественного призрения, не справлялись с растущей нищетой. Традиционные формы купеческой благотворительности – особенно «слепая» милостыня – не могли спасти положение, зачастую оборачиваясь равнодушием и небрежностью, питая институт профессионального нищенства.

В то же время в России впервые возникли новые силы, обратившиеся к решению социальных вопросов. Это местное выборное самоуправление, общественные движения (научные и культурные общества, движение трудовой помощи), благотворительность промышленников и финансистов.

Земская реформа дала возможность создать местное выборное самоуправление, ведавшее хозяйственными делами и «общественными пользами и нуждами». Земства содержали дороги, открывали школы и больницы, учреждали кредитные кассы и общества взаимного страхования, занимались попечением местной промышленности и пропагандой новаторских методов земледелия. Несмотря на постоянные попытки правительства ограничить источники дохода и функции земств, имевшейся толики самостоятельности хватало, чтобы содействовать местным инициативам. Земства поддерживали многие передовые начинания, в частности педагогические и культурно-просветительские. Результаты были налицо: «Провинция преображалась еще быстрее Москвы. Наряду с ростом хозяйственного благополучия росла и культурная самостоятельность»².

² Степун Ф. Бывшее и несбывшееся. Из воспоминаний / Ф. Степун // Знание – сила. 1991. № 2. С. 46.

Реформы пробудили общественное сознание. Получили развитие идеи либерализма – «перехода от крепостного и служивого государства к государству свободному»³ и формирования самостоятельной и самодеятельной личности как основы гражданского и общественного существования. Способом такого существования стали объединения граждан, созданные в их собственных, независимых от государства интересах. По всей стране появлялись многочисленные общественные организации, занимавшиеся культурными и научными вопросами – от Общества дешевых квартир и других пособий нуждающимся жителям Санкт-Петербурга до Общества разумных развлечений г. Самары.

Это поприще было «и потребностью, и возможностью отдать свои незанятые силы и взамен получить известное нравственное удовлетворение»⁴. Благотворительная и просветительская деятельность в целом относились к немногим сферам легальной гражданской активности: до 1905 г. не существовало органов представительной власти и избирательного права, профессиональные союзы и партии были запрещены. Благотворительность служила делу милосердия и в то же время выражала гражданскую позицию демократической интеллигенции.

В 1905 году появились первые родительские комитеты, которые много сделали для обновления жизни в школе. Совместно с учителями создавали комиссии для выбора более востребованных учебных программ и удобного режима занятий, с их помощью велись летние групповые занятия с неуспевающими, организовывались экскурсии и научные кружки, выпускались школьные газеты и журналы, заливались катки и обустраивались гимнастические залы. Учащиеся тоже не были пассивны: получили развитие детские кооперативы, которые тесно взаимодействовали с земскими и городскими управами.

Свой вклад в формирование социального партнерства внес молодой российский капитал. Имена Третьяковых, Морозовых, Мамонтовых известны нам как имена меценатов. Но их благотворительность не ограничивалась поддержкой искусства. Например, Варвара Алексеевна Морозова создала широкую сеть благотворительных заведений для рабочих своих мануфактур. В нее входили больницы, аптека, родильный приют, приют для сирот, колыбельная, богадельня, дом призрения, библиотека. Но репутации «филантропки» у Морозовой не было, помощь она оказывала с большим разбором. В целом деятельность семьи Морозовых – пример благотворительности, которая сочетала меценатство и социальную поддержку рабочих, направленную в конечном счете на предотвращение классовых конфликтов.

Чтобы добиться реальных перемен в решении социальных вопросов, общественному, благотворительно-капиталистическому и земскому движениям нужно было соединиться. Возникали конкретные ситуации взаимодействия, которые сегодня можно трактовать как прообраз социального партнерства.

³ Шелгунов Н.В. Воспоминания / Н.В. Шелгунов, Л.П. Шелгунов, М.Л. Михайлов. М., 1967. С. 131.

⁴ Шабанова А.Н. Очерк женского движения / А.Н. Шабанова. СПб, 1992. С. 21.

Примером успешного взаимодействия была реформа народного образования 1915-1916 годов – первый опыт соединения государственно-реформаторского, общественного, земского и благотворительно-капиталистического начал.

В предвоенные годы неблагополучие народного образования остро ощущали все слои общества. Матери обратились с открытым письмом к министру народного просвещения: «Традиционное тираническое образование, угнетающее память и не дающее нисколько развития уму, идущее вразрез с душой и любознательностью ребенка и юноши, вконец опустошает его душу и ум». В Государственной Думе П. Милюков предупреждал: «Система сыска и доносов, вся система нашего воспитания делает из молодого поколения карьеристов, самоубийц и революционеров»⁵.

Педагогическая общественность предлагала множество проектов переустройства школы. Открывались различные частные и общественные учебные и воспитательные заведения – от детских садов до Народного университета им. А.Л. Шанявского. Все они существовали благодаря частным пожертвованиям. Например, в 1911 г. почти треть преподавателей Московского университета покинули его в знак протеста против ограничений университетской автономии. На собранные подпиской и пожертвованиями 2,5 миллиона рублей они организовали независимый Московский научный институт.

В результате реформирования важнейшим новшеством в плане управления явилось привлечение общественности к школьным делам. Были возрождены родительские комитеты, которые занимались организацией кружков и экскурсий, летних занятий с отстающими учениками. В составе родительских комитетов работали комиссии по разработке общественных программ здорового образа жизни.

Школа получила значительные субсидии; открылись кредиты, к развитию образования были привлечены значительные средства из частных источников.

Образовательная реформа была примером того, как государственному, общественному, земскому элементу, частному и кооперативному капиталу удалось соединиться для решения серьезной проблемы⁶.

⁵ Цирульников А. Новаторы из 1915-го / А. Цирульников // Знание – сила. 1991. № 2.

⁶ Либоракина М.И. – Социальное партнерство: взаимодействие между государственными, коммерческими и общественными структурами. Опыт проведения учебной программы / М.И. Либоракина, Л.С. Никонова. М.: Фонд «Институт экономики города», 2001. С. 58.

Подходы к реализации социального партнерства в общественно-активных школах

Опыт партнерства в России ведет отсчет с 1861 года, и одной из приоритетных задач, которую с самого начала решали местные земства, было народное образование. Быстро развивающаяся общественная инициатива и социальная активность интеллигенции подвела страну к пониманию необходимости партнерства школы и семьи. В этот процесс включились как государство, так и предпринимательские круги, тем самым к началу XX века открыв новую форму взаимодействия – взаимодействие ради развития образования. Объединениям родителей, государственных органов и предпринимателей удалось подчинить своему влиянию почти все школьное образование и многое сделать для обновления российской школы.

Современная ситуация в нашем государстве по-прежнему нуждается в понимании необходимости разделенной ответственности во многих сферах общественной жизни и не в последнюю очередь – в образовании. **Идея социального партнерства в образовании заключается в том, что для решения проблем в этой социально значимой сфере требуются усилия всего общества, а не только государства.**

Нормой благополучно живущих стран уже давно стало консолидированное участие общества в деле развития образования. Но для того чтобы использовать возможности социального партнерства в образовании, нужно разобраться в сущности этого процесса.

Как мы обозначали ранее, весь наш опыт опирается на деятельность общественно-активных школ, школ, которые разделяют принципы общественно-ориентированного образования. Эти принципы в самой своей формулировке содержат установку на взаимно полезное сотрудничество и призыв к улучшению жизни вокруг собственными силами.

Концепция общественно-ориентированного образования представляет собой образовательную философию, в основе которой лежат следующие принципы:

- образование есть непрерывный процесс, который продолжается на протяжении всей жизни человека;
- все члены сообщества, включая как отдельных граждан, так и деловые круги, общественные и частные организации, несут ответственность за повышение уровня образования всех членов сообщества;

- участие в деятельности по выявлению потребностей и ресурсов сообщества и удовлетворению этих потребностей за счет имеющихся ресурсов для улучшения жизни сообщества является правом и обязанностью каждого члена сообщества.

Общественно-ориентированное образование как подход к развитию сообщества и человеческих ресурсов – это:

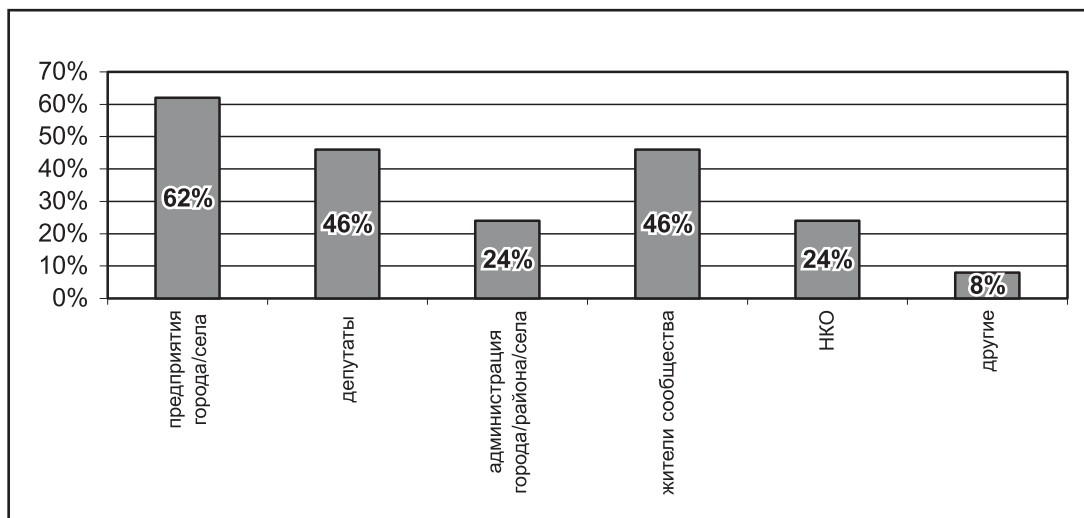
- процесс, который собирает вместе членов сообщества для того, чтобы выявить потребности сообщества и его ресурсы, сочетая их так, чтобы это позволило повысить качество жизни в сообществе;

- возможность для местных жителей, общественно-активных школ, местных организаций и учреждений стать активными партнерами в решении проблем образования и сообщества.

Следовательно, общественно-ориентированное образование включает все местное население, заинтересованные организации и любые институты власти, общества, находящиеся как на территории школы, так и за ее пределами.

В помощь школам КРМОО Центр «Сотрудничество» разработал программу «Партнерство школы и сообщества», которая направлена на развитие социального партнерства между школой и окружающим ее сообществом и консолидацию ресурсов для совместного решения проблем. Программа предполагает разработку и внедрение механизмов совместной деятельности, инициирование различных форм взаимодействия с бизнесом, органами местного самоуправления, некоммерческими организациями, общественностью.

На основании оценки «Влияние модели ОАШ на развитие сообществ», проведенной в Республике Хакасия в 2004-2005 г.г., установлено, что ОАШ в большинстве своем работают с теми организациями, деятельность которых разворачивается в том же образовательном пространстве. Это всевозможные досуговые, спортивные и культурные центры, учреждения дополнительного образования. Много усилий прилагают школы для привлечения бизнес-структур к деятельности в сообществах. Органы власти от образования характеризуются представителями школ как самые первые партнеры школы в их деятельности, а тесное сотрудничество с депутатским корпусом некоторые школы считают для себя «вполне естественным положением» (цитата из интервью). В целом категории партнеров и доля их участия в деятельности ОАШ выглядит следующим образом:



Принципы социального партнерства

Эффективность любого взаимодействия напрямую связана с принципами отношений его субъектов. Один из первых принципов, которым руководствуются участники социального партнерства, – **ВЗАИМОВЫГОДНОСТЬ** от совместной деятельности. Каждый участник партнерства должен четко осознавать, какую пользу он получит от подобных отношений, насколько окупится его вклад в совместное дело. И речь здесь идет не только о материальных выгодах, напротив, социальное партнерство «заставляет» работать нематериальные мотивы участников, показывает, насколько разностороннюю пользу возможно получить при грамотном подходе к совместной деятельности.

Следующий принцип, которым руководствуются участники социального партнерства, – это принцип **ДОБРОВОЛЬНОСТИ**. Он помогает одним участникам понять и найти аргументы для привлечения к своей деятельности потенциальных партнеров, другой стороне он гарантирует свободу выбора при принятии решения об участии в такой деятельности. Принимая решение об участии или неучастии в конкретном партнерстве, участники заранее продумывают долю своей ответственности, взвешивают собственные силы и возможности, обозначают гарантии и намечают перспективы сотрудничества.

Принцип **ОТКРЫТОСТИ** раскрывается с двух сторон. Во-первых, это открытость информации об условиях взаимодействия, его формах, методах, правилах и результатах. С другой стороны, принцип открытости гарантирует возможность каждому желающему стать партнером и присоединиться к совместной деятельности. Таким образом обеспечивается прозрачность деятельности и ее равнодоступность для представителей трех секторов.

Следующий принцип мы называем принципом ЗАКОННОСТИ. Установление общеобязательных правил, закрепленных законодательно, дает участникам партнерства ясное представление об их правах и обязанностях, позволяет заранее продумывать процедуры принятия решений в спорных вопросах. Кроме того, такой подход гарантирует ясное представление о взаимной ответственности и дает чувство защищенности в совместной деятельности.

В некоторых источниках можно найти еще один принцип эффективного социального партнерства, это принцип **МНОЖЕСТВЕННОСТИ ТЕХНОЛОГИЙ**. Содержание этого принципа заключается в следующем: для системного и эффективного взаимодействия необходимо обладать множеством различных технологий совместной деятельности, поскольку каждая отдельная технология, как правило, обладает ограниченными возможностями, по причине специфичности задачи, которую она решает. В какой-то степени этот принцип обеспечивает определенную степень жизнестойкости и адаптивности социальному партнерству. Кроме того, стремление к многовариантности технологий взаимодействия обеспечивает участникам потребность в самообразовании.

Мы перечислили основные принципы социального партнерства, соблюдение которых гарантирует устойчивое и результативное взаимодействие его участникам. Добавим к ним заинтересованность каждой из сторон в совместном поиске решения проблемы, объединение усилий и ресурсов каждого из участников, стремление к поиску реалистичных решений и взаимоприемлемый контроль и учет интересов и получим характерную картинку для социального партнерства. Подведем первый итог и выделим ключевые элементы социального партнерства:

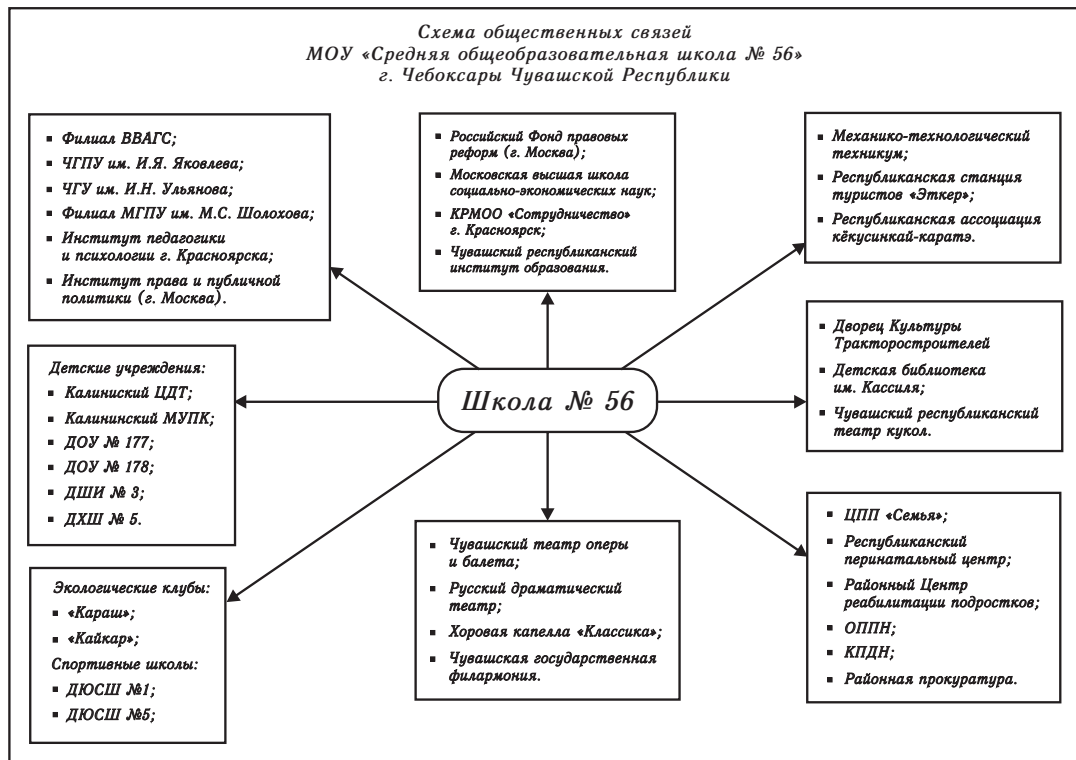
- наличие социальной проблемы, которое, однако, не всегда гарантирует возникновение самого социального партнерства. Для этого необходимо чтобы участники разделяли существующую социальную проблему;
- необходимо, чтобы процесс решения проблемы был построен с учетом интересов каждого партнера. При этом важным моментом для построения социального партнерства является тот факт, что никто из потенциальных партнеров не заинтересован в деструктивном воздействии на остальных субъектов, для которых значимо решение этой проблемы;
- осознание сторонами того факта, что объединение имеющихся ресурсов и усилий увеличит эффективность решения проблемы;
- кроме самого решения социальной проблемы, субъекты социального партнерства разделяют стремление найти решение проблемы именно за счет взаимодействия;
- наличие правил взаимодействия и взаимного контроля. Общая открытость и доступность информации о ходе процесса решения социальной проблемы;
- наличие проекта /плана совместной деятельности, направленной на улучшение социальной жизни/социальной проблемы;

- правовая обеспеченность/обоснованность партнерства;
- ориентация на позитивный результат.

При построении нашими школами социального партнерства с представителями своих сообществ выстраивается индивидуальная траектория. И хотя в каждом отдельном случае формируется своя история отношений, есть общие для всех школ шаги для построения партнерства. Рассмотрим их.

Столкнувшись с проблемами в своей деятельности и стремясь улучшить собственное положение в обществе, школа начинает осознавать себя не как отдельный институт, принадлежащий государству, а как место, в котором пересекаются множественные интересы всего окружающего ее общества. Стремление к пониманию школой необходимости привлечения всех возможных организаций и людей, разделяющих ее ценности, для совместного поиска выхода из ситуации приводит к тому, что школа составляет общую характеристику своего района. Представляет ее в виде карты, схемы, списков. Формируется банк данных существующих и потенциальных партнеров. Затем делается анализ, и выстраиваются групповые истории отношений с теми или иными участниками жизнедеятельности территории.

Приведем пример такой схемы:



Далее каждая школа пытается в разных формах **выйти с инициативой объединения усилий** для создания инициативной группы/единого координационного совета местного сообщества. Диалог как предварительный этап по реализации любого проекта или программы проходит в разных формах: собрание, конференция родителей, дискуссионные площадки, семинары. Как правило, начинается такой диалог с обращения к самым близким партнерам для школы – к родителям.

По словам представителя ВРОДО «Искра» Н.Киреченковой, разговор с родителями можно начинать не только с их первого появления в школе, т.е. с первого родительского собрания будущих первоклассников, когда родители «трепетно и взволнованно» идут в школу, рисуя в своем воображении прекрасные картины будущего обучения своего ребенка и заранее почти согласны на все условия школы, особенно если в качестве аргумента звучит: «Ребенку будет хорошо, если об этом мы позаботимся вместе» – диалог о сотрудничестве можно начинать в любое время! Был бы повод! В этой школе попробовали подойти к диалогу с родителями не вполне традиционно:

«Мы попробовали собрать родителей не по классам, а по профессиям. Создать своеобразные родительские союзы. Например, родители-медики, родители-строители, родители-военные и т.д.

На «профессиональных» собраниях легче повести разговор о том, какую профессиональную помощь могли бы оказать родители школе, подумать, какое может возникнуть социальное партнерство с данной категорией родителей.

Прежде чем начинать проводить такие собрания, мы среди старшеклассников провели «мозговые штурмы» на тему: «Как родители-профессионалы могут нам помочь в решении проблем школы».

Предложения детей были очень разные, начиная от фантастических и заканчивая реально выполнимыми делами.

Вот некоторые примеры:

строители

- консультации при ремонте классов;
- помощь в создании ремонтных бригад из учащихся по ремонту стульев, столов, поделок из дерева;

медики

- проведение индивидуальных консультаций, бесед;
- помощь в экспертной оценке уровня освещенности;

бизнесмены, владельцы ЧП

- проведение классных часов для учащихся 10-11-х классов: «Как начать свое дело»;
- организация поставки в школьную столовую свежих продуктов;

- предоставление призов и сувениров;

творческие работники

- проведение творческих встреч;
- организация литературно-театральных кружков;
- приглашения на спектакли, концерты.

Мы провели встречу родителей-медиков, на которую пришло около 40 человек (из 57 выявленных нами). Им было предложено решить такую же задачу, как и учащимся: подумать над тем, какие проблемы есть в школе, с медицинской точки зрения, и как они могут помочь в решении этих проблем.

Нужно сказать, что первоначально список родительских предложений был раза в 4 меньше, чем ученический. Однако после сравнения с ученическим списком у родителей появился азарт, выразившейся в следующей формуле: «Дети считают меня лучше, чем я сам думаю о себе!»

Дальнейший разговор привёл к реальным предложениям. Например, нашлись родители, которые готовы были провести встречи-консультации со старшеклассниками на тему полового воспитания. Мы с радостью приняли это предложение, потому что на такую щекотливую тему может проводить беседу только профессионал. Прошедшие в 5 классах беседы вызвали у учащихся большой интерес и желание встречаться с профессионалами разных отраслей знаний.

Еще одно интересное предложение было у родителей-медиков: создать банк медсестер, проживающих на территории микрорайона «Березовая роща», для того чтобы нуждающиеся в медицинских услугах жители не искали медсестер в других районах города, а могли бы обращаться к тем, кто живет поблизости.

Мы даже не могли предполагать, что у родителей возникнут такие предложения»⁷.

Подобная работа оказывается необходимой и полезной в стремлении школы начать работу по вовлечению окружающих для развития образования и воспитания подрастающего поколения. Результаты работы выходят за рамки школьных требований, и именно эти результаты позволяют школе двигаться дальше, дают необходимый ресурс для будущих партнерских отношений. Самое главное: они дают опыт полезного для обеих сторон взаимодействия.

Такой опыт помогает школам обозначить свою позицию в тех процессах, которые проходят в их сообществах, заставляют по-новому взглянуть на возможности школы и открывают перспективы для совместных действий. Для самой школы позиционирование себя как активного участника общественной жизни дает толчок к пересмотру мировоззрения и помогает «поверить» в

⁷ «Практическая реализация модели ОАШ. Воронежский опыт», ВРОДО «Искра». Методическое пособие Воронеж – 2002 г.

собственные силы. Однако это лишь начало пути. Впереди – рождение собственной истории взаимодействия представителей всех секторов.

В настоящее время совместная работа школ с представителями различных секторов требует от ее участников серьезной подготовки. Знания и профессионализм стали решающими факторами в достижении согласия и понимания в определении целей и методов социального партнерства, определении его характера. В современных условиях рынка одной только активной гражданской позиции или энтузиазма школьных представителей уже недостаточно. Современные отношения требуют от участников владения эффективными технологиями решения социальных проблем, стратегического видения деятельности как своей организации, так и всего партнерства в целом, навыков ведения конструктивного диалога с партнерами (бизнесом и властью и некоммерческими организациями) и обладания проектным мышлением. В этой связи знания в области построения социального партнерства становятся все более востребованными. В деле взаимодействия с различными структурами и отдельными людьми большое значение имеет много факторов: традиции территории, личностный фактор взаимодействующих, организационно-правовое обеспечение и многое другое, именно поэтому эффективные партнерства всегда индивидуальны.

Этапы построения социального партнерства в ОАШ

Исходя из практики, имеющейся у наших школ (начиная с 1997 года), можем выделить последовательное построение социального партнерства на базе их образовательного учреждения в виде нескольких этапов.

1 – Этап благотворительной деятельности.

Этап в первую очередь характеризуется появлением нетрадиционных для школ мероприятий: устраиваются благотворительные акции с передачей собранных средств нуждающимся, выявляются те жители сообщества, кто остро нуждается в помощи, и проводятся мероприятия в их поддержку. Кроме того, в планах школы все чаще появляются публичные мероприятия, связанные с улучшением досуга жителей сообщества, предоставляются им на безвозмездной основе возможности семейного отдыха в выходной.

Приведем пример программы Благотворительного Марафона «Мы за развитие культурно-образовательного центра поселка», посвященного Дню защиты детей. Это был праздник, который школа преподнесла в дар всем жителям поселка. Организаторами выступили школа №7, ЦСТАиП «Эдельвейс», РМОО «Акуна Матата», г. Улан-Удэ.

ПРОГРАММА МАРАФОНА

10.00-10.30	Митинг во дворе школы.
10.30-11.30	Праздничное шествие по пос. Восточный «Марш Здоровья»
11.30-12.00	Концертная и игровая программа, награждение кружковцев Центра «Эдельвейс»
С 12.00-...	Концерт военного оркестра Компьютерный салон Выставка-продажа работ учащихся Конкурс «Художник XXI века» Караоке Акция «Чистая книга» Показательные выступления секции «У-ШУ» Армреслинг
С 13.00-...	Игровая программа «Вместе весело шагать» Игровая программа для малышей «Перекресток» Показательные выступления секции «Тек-ван-до» Аттракцион «Ваша судьба» Кукольный театр «Колобок»
С 14.00-...	Первенство по баскетболу Спектакль русского драматического театра «Кот в сапогах» Выступление группы «Брейк-данс»
С 15.00-...	Первенство по футболу Шахматно-шашечные турниры «Фабрика звезд школы» Творческие мастерские «Ай Моменто»
С 16.00-...	Первенство по волейболу Видеосалон для детей
С 17.00-...	Мисс сезона и театр авангардной моды Подведение итогов конкурса плакатов «Мы за здоровый образ жизни»
В 18.00-...	Лотерея среди читателей школьной газеты (для всех жителей)
С 19.00-...	Видеосалон для взрослых
21.00-23.00	Дискотека

Результатом проведения подобных мероприятий становится не только решение прямой задачи привлечения средств. Большую роль в формировании партнерских отношений играет имидж школы и информированность внешнего окружения о том, чем живет школа, какие ценности пропагандирует. «Мы сумели привлечь не только средства на улучшение школьного быта, но и показать, какое значение имеет наша деятельность в жизни родного Богдада» (МОУ Богградская СОШ, Республика Хакасия, с. Богград) – это оценка другого марафона, проведенного хакасской школой, характеризует значимость подобных мероприятий для самой школы.

Мероприятия благотворительного характера не редкость для общественно-активных школ. Проводятся они, как правило, при широкой поддержке жителей, организаций, работающих на территории микрорайона школы. Тематика и цели марафона обширны. Это и сбор средств для покупки компьютеров в школу, и материальная помощь для поездки делегатам на конференцию «Юный журналист», и выпуск книги стихов ученицы школы, и строительство «Уголка пенсионеров» в микрорайоне, и как часть всероссийских акций помощи (например, «Детям Беслана»). Приведем еще один пример благотворительного мероприятия, где школа выступает и как благополучатель, и как организатор благотворительности для нуждающихся.

Школа № 69 г. Пенза

Благотворительный вечер, проведенный 20 апреля 2005 г.

Цель: Укрепление материально-технической базы школы и оказание помощи детям, оказавшимся в трудной жизненной ситуации.

До проведения вечера были реализованы благотворительные билеты на общую сумму 6000 руб. среди учащихся, родителей, жителей микрорайона и приглашенных лиц.

Программа благотворительного вечера

- 18.00-19.00 Благотворительный аукцион
- 18.00-19.30 Литературный салон. Встреча с пензенским поэтом Горлановым Г.Е.
- 18.00-19.30 Литературный салон. Встреча с пензенским поэтом Агаповым В.Д.
- 18.00-19.30 Салон «Искусство красноречия»
- 18.00-19.00 Художественный салон. Встреча с пензенским художником
Вавилиным И.М.
- 18.00-19.30 Благотворительная Ярмарка
- 18.30-20.00 Благотворительный вечер-концерт

В вестибюле школы всех гостей встречал ансамбль солистов «Старгород», худ. рук. Кокорин М.Н.

По всем правилам проведен аукцион. От каждого класса на аукцион был представлен один предмет. Товар расставлен на полки, распределен по сериям:

картины, мягкая игрушка, художественная литература, декоративно-прикладное искусство, сувениры. Каждому товару присвоен номер лота. Было выставлено 38 лотов. Все предметы, выставленные на аукцион, были проданы на сумму 2140 руб.



Программа проведения аукциона

1. Вступительное слово ведущего аукциона.

2. Из истории аукционов, благотворительности в Пензенской области.

3. Знакомство с условиями проведения аукциона.

4. Торги.

Правила проведения аукциона

1. Для участия в аукционе все желающие получают номера, под которыми они будут выступать.

2. Началом торгов считается момент объявления стартовой цены продажи объекта.

3. Каждая следующая цена должна превышать предшествующую на 5 руб., если стоимость товара до 100 руб. и на 10%, если стоимость товара свыше 100 рублей. Это шаг аукциона.

4. О желании купить товар покупатель объявляет, поднимая вверх свой номер. Ведущий аукциона называет новую цену и снова задает вопрос «Кто больше?». Удар молотком подтверждает продажу лота покупателю, который назвал наивысшую цену.

5. Платеж за проданный товар осуществляется сразу за столом регистрации.

6. Если на протяжении 3-х минут после объявления начальной цены покупатели не высказывают желания приобрести товар, то ведущий аукциона имеет право снизить его цену, но не более чем на 10%. Если и после снижения товар не удастся продать, товар снимается с торгов.

7. После продажи всех лотов непроданные товары могут быть снова выставлены для продажи.

В итоге проведения благотворительного вечера собрана сумма в размере 25000 руб. Совместно с родительским комитетом, распределили эту сумму следующим образом:

- помощь нуждающимся детям 6500 руб.;
- приобретение теннисного стола 5000 руб.;
- приобретение формы для туристического кружка 5000 руб.;
- приобретение стульев для кабинетов 8500 руб.

Однако на этом этапе школы выступают не только в качестве благотворителей, но и благополучателей. Как один из примеров такого положения процитируем отрывок из эссе о деятельности школы №68 г. Пензы: *«В этом учебном году возросло количество частных пожертвований со стороны родителей. Семья Зуйковых подарила школе справочную литературу на сумму 2000 рублей и преподнесла 3000 рублей для поздравления ветеранов ВОВ. Семья Тугушевых подарила для организации школьного военно-исторического музея модели военной техники времен ВОВ на 10000 рублей».*

Благотворительность всегда присутствует в социальном партнерстве с учреждениями образования. Имеет смысл остановиться на ней подробнее.

Закон РФ «О благотворительной деятельности и благотворительных организациях» определяет благотворительность как *добровольную деятельность граждан и юридических лиц по бескорыстной (безвозмездной или на льготных условиях) передаче гражданам или юридическим лицам имущества, в том числе денежных средств, бескорыстному выполнению работ, предоставлению услуг, оказанию иной поддержки.* Если для общественности благотворительная деятельность воспринимается как проявление сострадания и нравственная обязанность, для бизнеса она зачастую воспринимается как перераспределение собственных ресурсов (прибыли) на решение какой-то социальной проблемы. И если в первом случае важность и необходимость благотворительности не подвергается сомнению, то во втором возникает множество вопросов о том, а насколько это необходимо? Школа выступает здесь как посредник между первыми и вторыми, именно она находит приемлемые формы для привлечения бизнеса, берет на себя ответственность за результаты такой деятельности. Постепенно школа вовлекает в решение проблем сообщества все свое бизнес-окружение. Многочисленные приглашения, обращения через СМИ и лично руководителям, создание атмосферы открытости и четкая постановка проблемы формируют отношение к школе как к честному и открытому партнеру в деле решения социальных вопросов.

По данным оценки влияния ОАШ на развитие сообществ, которую мы проводили в 2004-2005г.г., основная доля «нешкольной» деятельности ОАШ Республики Хакасия приходится на мероприятия по привлечению средств для обеспечения образовательных и социальных программ. В настоящее время уже 80% ОАШ РХ имеют свою историю проведения марафонов и ярмарок для сбора средств на свои образовательные инициативы и решение социальных проблем сообщества. Идет активная работа по привлечению благотворителей на проведение различных мероприятий. Впервые в ответах на вопрос к бизнесу: «Какие виды помощи Вы оказывали школе?» – встречаются ответы: «Безналичное перечисление средств на проведение какого-либо мероприятия»(34%); более 60% указали на «безвозмездную помощь в виде оплаты счетов, оборудования, товаров народного потребления» для образовательного учреждения.

Многие школы используют понятие благотворительности как синоним понятия спонсорство. Однако на практике эти понятия различны, и каждый из этих видов деятельности имеет свое содержание.

Определение спонсорству дано в Законе РФ «О рекламе»: *спонсорство – осуществление юридическим лицом (спонсором) вклада (в виде предоставления имущества, результатов интеллектуальной деятельности, оказания услуг, проведения работ) в деятельность другого юридического или физического лица (спонсируемого) на условиях распространения спонсируемым рекламы о спонсоре, его товарах.*

В случае со школами спонсорство появляется в более отвлеченном от рекламы контексте. Мы рассматриваем его как один из видов материальной помощи, с обязательным выполнением встречной услуги! Таким образом, средства вкладываются в обмен на ожидаемую пользу. Спонсорство обязано быть выгодным как самому спонсору, так и его адресату. Вот один из примеров спонсорской помощи школе №68 г. Пензы: Начальник службы безопасности ЧОП «Кираса» организовал на базе нашей школы секцию джиу-джитсу для учащихся и жителей микрорайона. С другой стороны, ЧОП «Кираса» предоставляет школе призы для проведения спортивных соревнований.

Другой пример: одна из школ Алтайского края, готовясь к районным спортивным соревнованиям, договорилась с фирмой по пошиву форменной одежды о спонсорской поддержке школьной команды в обмен на размещение заказа о пошиве формы для первоклассников именно у этой фирмы.

Спонсорская поддержка оформляется договором, содержащим взаимные обязательства сторон – спонсора и получателя (в нашем случае школы). В случае со школой Алтайского края это может быть **обычный гражданско-правовой договор** выполнения работ. Предмет договора может формулироваться следующим образом: «В соответствии с настоящим договором Исполнитель обязуется выполнить работу по пошиву спортивной формы (трусы и футболки) в количестве _____ комплектов из материала Заказчика, а Заказчик обязуется в счет оплаты работы Исполнителя разместить заказ на пошив школьной формы из материала Заказчика для первоклассников в количестве _____ шт.»

В таком договоре также должны содержаться условия о порядке примерки спортивной формы, сроках выполнения заказа, сроках размещения заказа на пошив формы, а также положение об обязанности Заказчика (школы) возместить убытки Исполнителю в случае неисполнения обязанностей по договору.

Для бизнеса спонсорство наиболее приемлемая и понятная форма отношений при первоначальном взаимодействии. Во-первых, школа демонстрирует серьезность намерений на долгосрочное взаимодействие, имеет хороший шанс показать свое профессиональное отношение к деятельности и приобщает бизнес к самой идее такого сотрудничества. Постепенно компания, выступившая спонсором определенного мероприятия, в глазах общественности становится

«соавтором» процессов, инициированных школой. Таким образом, увеличивается число информационных поводов сказать о компании в позитивном контексте. В дальнейшем событие уже ассоциируется у общественности с маркой этой компании.

Как спонсорство, так и благотворительность мы рассматриваем как формы социальных инвестиций, все это возможные виды поддержки сфер общественной жизни.

Кроме всего прочего, этап благотворительной деятельности обучает школы работать с различными формами привлечения ресурсов. Одним из самых распространенных способов являются пожертвования. Согласно статье 582 Гражданского кодекса Российской Федерации пожертвование представляет собой разновидность дарения и имеет свои особенности:

1. В качестве дара может выступать только вещь (деньги) или имущественное право (но не освобождение одаряемого от имущественной обязанности, как это имеет место в обычном договоре дарения).

2. Субъектный состав **одаряемых** более узкий (по сравнению с договором дарения). В него входят граждане, а также прямо упомянутые в статье 582 ГК виды некоммерческих организаций – лечебные, воспитательные, учебные, научные учреждения, учреждения культуры, социальной защиты и другие аналогичные учреждения, фонды, общественные и религиозные организации, а также Российская Федерация, ее субъекты и муниципальные образования.

3. Необходимым признаком договора пожертвования является его направленность на достижение какой-либо общепольной цели. При этом согласно пункту 3 статьи 582 ГК пожертвование имущества гражданину должно быть, а юридическим лицам **может быть** обусловлено жертвователем использованием этого имущества **по определенному назначению**. В отсутствии в договоре пожертвования такого условия в случае пожертвования имущества гражданину оно считается обычным дарением, а в остальных случаях пожертвованное имущество используется одаряемым в соответствии с его назначением.

Тем определенным назначением, по которому используется пожертвование, должна быть именно **общепольная** цель.

4. Согласно пункту 3 статьи 582 ГК юридическое лицо, принимающее пожертвование, для использования которого установлено определенное назначение, должно вести **обособленный учет** всех операций по использованию пожертвованного имущества.

Если же в договоре пожертвования не установлено условие использования одаряемым – юридическим лицом – пожертвованного имущества по определенному назначению, обязанность ведения обособленного учета операций с этим имуществом у него не возникает.

Таким образом, классический вариант пожертвования – это договор. Значение письменного договора возрастает в случае, если акт пожертвования осуществляет юридическое лицо.

Дело в том, что, передавая (официально) денежные средства (имущество) школе, организация должна их отразить в своей бухгалтерской отчетности, что можно сделать, лишь имея соответствующие документы (договор, а при необходимости и товарную накладную).

Сказанное не исключает анонимного пожертвования. Наиболее удобной формой принятия такого пожертвования является акт принятия анонимного пожертвования.

Отдельная ситуация может возникать в случае пожертвования в виде каких-либо вещей непосредственно школе. В этой ситуации основанием для принятия на баланс школы, например, подаренных компьютеров может быть также договор и/или соответствующий акт принятия, в том числе анонимный.

Этап благотворительной деятельности «заставляет» школы повышать свой профессиональный уровень в сфере общественных отношений, заставляет овладевать совершенно новыми и нетипичными для школ методиками и технологиями: это и привлечение средств, и овладение искусством работы со СМИ, и стратегический менеджмент. Именно поэтому большое внимание уделяется проведению семинаров, тренингов для коллектива. Опыт ОАШ показывает, что обучение школ современным методам отношений, методам самоорганизации является также характерным для этого этапа и дает возможность перейти школам на следующий этап отношений.

2 – Этап локального партнерства.

Часто на практике реализуются краткосрочные «социальные альянсы», когда усилия и ресурсы разных организаций объединяются для достижения некой конкретной цели. В практике деятельности общественно-активных школ такие партнерства встречаются постоянно. Они характеризуются появлением краткосрочных проектов между представителями разных секторов и направлены на решение небольших проблем, зачастую похожих на «тушение пожара». Такая ситуация помогает осознать ключевую проблему в сообществе. После этого ОАШ выходит с инициативой ко всем возможным участникам образовательной деятельности, к местным органам власти и коммерческим структурам, существующим на ее территории, с предложением объединить усилия для улучшения качества жизни в своем сообществе и начинает поиск приемлемой формы для оформления такого объединения. Как пример, перечислим названия тех проектов, которые явились началом построения долгосрочных партнерских отношений для школ г. Волгограда:

- МОУ СОШ №112 проект «Территория ЗОЖ», создание спортивного клуба для учащихся и жителей близлежащих домов;

- МОУ СОШ №100 проект «Радуга добра», решение проблемы недостаточного общения среди людей социально незащищенных слоев общества;
- МОУ СОШ №24 проект «Сердцем к подвигу прикоснись», восстановление истории микрорайона школы.

Прежде чем предлагать партнерство сторонним организациям внутри какого-либо проекта, школе придется ответить на несколько главных вопросов от тех, к кому она обращается. Дело в том, что для сторонних организаций принятие решения о доле участия внутри проекта – задача стратегическая. Это уже не разовая помощь, где неудачный результат будет воспринят как «плата за риск», о которой быстро забудут. Вам необходимо будет продемонстрировать знание истории и миссии организации, к которой вы будете обращаться, доказать, что они согласуются с миссией вашего проекта; показать, каким образом будут защищены права партнера; доказать реалистичность бюджета и его окупаемость (и не важно, что результаты проекта не подразумевают денежную прибыль). Например, когда одна из школ Красноярска искала партнеров среди бизнеса на реализацию проекта «Строительство спортивной площадки на школьном дворе», в качестве аргумента такой «окупаемости» школой был выдвинут аргумент: «дети будут заняты, им некогда будет разбивать ваши витрины и топтать ваши клумбы». Аргумент сработал, тем более, что в опыте взаимоотношений школы с предпринимателями не раз возникал вопрос о том, что дети опять безобразничали на территории частного магазина. Следующий немаловажный для сторонних организаций вопрос, ответ на который вам необходимо будет дать: «Насколько вы в этой деятельности профессиональны?». Даже если вопрос не прозвучит напрямую, ответ на него ваши потенциальные партнеры будут искать с самой первой минуты вашего с ними взаимодействия и до конца реализации вами обозначенного проекта. Поэтому все детали, сопровождающие ваш «диалог», должны быть вами проработаны заранее. Это и наличие самого проекта, и сопроводительные документы, и личность того, кто вступает в диалог, должны быть вами подобраны и проработаны. Особое внимание следует уделить и правовому сопровождению вашего взаимодействия. Например, приглашая бизнес участвовать в благотворительном проекте совместно со школой, необходимо будет заключить договор о совместной благотворительной деятельности. Предмет договора может быть сформулирован так: «В соответствии с настоящим договором стороны обязуются объединить свои усилия для совместной некоммерческой благотворительной деятельности по ...». В условиях договора должно быть обязательно отражено целевое назначение финансирования, форма финансирования (если более 50 тыс. руб., то безналичная), сроки и валюта.

До этого этапа доходят очень многие образовательные учреждения, однако, это еще не социальное партнерство. В опыте ОАШ можно найти немало проектов, участие в которых так и не стало для сторонних организаций системным. Однако, опыт взаимодействия постепенно накапливается, и это приводит к консолидации тех организаций, которые действительно разделяют стремление школы участвовать

в улучшении жизни вокруг, инициировать процессы и нести ответственность за результаты своей деятельности в долгосрочной перспективе.

3 – Этап социального партнерства.

Этап характеризуется наличием разработанного перспективного плана совместной работы школы и других организаций на достаточно длительный период. Вот описание одного из планов работы школы со своими партнерами, школы №62 г. Воронежа:

«Партнеров, с которыми у нас нашлись общие проблемы, оказалось в микрорайоне достаточно много.

Один из них – Воронежский институт повышения квалификации работников образования (ВИПКРО), который испытывает дефицит помещений для проведения занятий с учителями области. Кабинеты же школы во время школьных каникул пустуют. Так как у школы недостаточно компьютеров для изучения информатики, школа заключила с ВИПКРО договор о проведении уроков информатики и вычислительной техники в современно оборудованных классах института взамен на аренду школьных классов во время каникул.

Еще один интересный для школы партнер – Комитет территориального общественного самоуправления «Березовая роща» (КТОС), работающий уже 11-й год под руководством Фурмана Бориса Филипповича. В состав КТОСа входят 13 человек, работающих за символическую заработную плату (150-200 руб.) Это бухгалтер, электрик, культмассовик, юрист и другие. С прошлого года директор школы №62 является членом Совета КТОСа. Теперь школа и КТОС – самые большие друзья и партнеры: любой праздник становится в микрорайоне большим событием, собирающим людей разных возрастов, вместе и праздновать веселее и проблемы решать проще. В таких праздниках участвует добрая половина жителей микрорайона. Эти непосредственные участники и зрители – взрослые и дети, школьники и родители, педагоги и пенсионеры, члены общественных организаций и представители госструктур.

Уникальность школы №62 еще и в том, что она объективно является единственным культурным центром на территории Березовой рощи. А проблема организации досуга местных жителей, как и везде, – одна из наиболее острых. В прошлом году у КТОСа и школы родилась идея открытия на базе школы местного кинотеатра для демонстрации художественных фильмов местным жителям. Много уже сделано для успешной реализации этой идеи в жизнь. Достигнута договоренность с Администрацией Центрального района об открытии кинотеатра. Городской кинотеатр «Юность» готов предоставить фильмы из своего кинофонда. Сейчас решается вопрос об аренде или приобретении киноаппарата. Среди местных жителей нашли киномеханика, который готов «крутить» фильмы в школьном кинотеатре.

В течение всей зимы на территории школьного стадиона работает каток, на котором школьники днем с удовольствием отрабатывают искусство катания на коньках или устраивают хоккейные баталии, а вечером со своими детьми выходят родители. Каждый день на каток проходит 50-60 человек.

Все это стало возможным, опять же благодаря общим усилиям местного сообщества и школы. Заливает каток пожарная часть. КТОС предоставляет аппаратуру и радиомеханика, который по вечерам из кабинета школы делает музыкальное сопровождение массовому катанию. Местная администрация после просьбы жителей провела освещение для катка. Задача школьников – расчищать каток.

Летом на этой же площадке работает дискотека. 2-3 раза в неделю местная молодежь имеет возможность показать свое танцевальное мастерство зрителям, всегда готовым под музыку обсудить последние новости. Иногда устраиваются ретро-дискотеки: звучит музыка 30-50-х годов, танцевальная площадка собирает пожилых людей.

Совместными усилиями школы и КТОСа на территории микрорайона было открыто 4 клуба. ЖЭУ-5 помогало в ремонте помещений, а это либо подвалы, либо служебные комнаты на 1-ых этажах жилых домов. Руководителями секций и кружков работают добровольцы из числа местных жителей. Есть опыт проведения платных кружков. Например, в клубе «Рощица» работают секции настольного тенниса, шашек, кружок кройки и шитья, кружок радиоэлектроники (платный), вокальная команда КВН. Ценно то, что на занятия в кружках собираются разновозрастные участники: и дети, и взрослые, и пожилые люди.

Клуб-читальня решает важную проблему: не многие пожилые люди могут выписывать газеты и журналы, а в читальню все приносят прочитанные газеты для общего пользования, и КТОС нашел спонсоров для оформления подписки на 3 периодических издания.

Еще одна социальная проблема микрорайона – медицинское обслуживание людей пожилого возраста. Директор школы предложил депутату Городской Думы, главврачу поликлиники №1 Степаненко О.В., открыть на базе школы медицинский кабинет для первичного осмотра пенсионеров. Школа готова предоставить помещение, искать возможности обеспечения кабинета лекарствами, именно школа нашла медработника, готового предоставлять свои профессиональные услуги. Сейчас решается вопрос о получении разрешения на открытие кабинета. Таким образом, пожилым людям будет удобнее прийти в школу на прием к врачу, чем ехать в город в поликлинику».

Вторая важная характеристика – наличие юридически закрепленного и оформленного партнерства. Это может быть как договор совместной деятельности, соглашение о намерениях, либо появление функционирующей НКО, организованной самими участниками партнерства. Часто такой НКО становится фонд развития

школы/поселка/микрорайона. Кроме этого, обязательной характеристикой является наличие совместно разработанного реального плана действий по решению ключевой социальной проблемы.

Поскольку инициатором, координатором и связующим ядром между секторами в этом случае становится школа, то и главные цели партнерства связаны с развитием образовательной сферы. Именно на этом этапе уже можно говорить, что подобное взаимодействие и есть социальное партнерство.

Как бы активно не вели себя школы, без специально разработанных мероприятий возникновение социального партнерства так и останется далекой перспективой. Такими мероприятиями могут стать различные конкурсы, такие, как, например, конкурс «Благотворитель года» и «Доброволец года» в г. Ленинске-Кузнецком Кемеровской области (Приложение 1).

Социальное партнерство – партнерство трех секторов

ОАШ выступают инициаторами и зачастую координаторами социального партнерства в своих сообществах. Именно педагогическому коллективу совместными усилиями удастся сформулировать привлекательность такого взаимодействия. В каждом конкретном случае действуют свои мотивы объединения, однако можно выделить определенные интересы каждого из трех секторов общества при переходе от простых взаимоотношений к построению социального партнерства.



Привлекательность социального партнерства для государственных структур напрямую связана с перераспределением собственных функций по выполнению социальных обязательств перед населением. Часть услуг, которые удовлетворяются в результате деятельности, например, Общественного Фонда, созданного на базе школы, в который входят представители власти, можно рассматривать как дополнительный инструмент государственного регулирования. Нет необходимости создавать бюрократический аппарат, сокращаются затраты, покрываемые за счет бюджета. Часто через работу тех же Фондов удастся привлечь профессионалов для решения проблемы в сообществе, тем самым перекрыть кадровый дефицит.

Кроме того, работа такого плана требует более современного уровня подготовки в области управления, стороны обучают друг друга определенным навыкам планирования, построения финансовых схем, навыкам коммуникации.

Ценность образования не надо доказывать обществу. Участие в проектах и программах развития образования, инициатором которых становится социальное партнерство, дает власти дополнительный «знак качества», показывая его административную состоятельность, тем более что бюджетных расходов эти программы не требуют или требуют частично.

Российский бизнес только сейчас выходит на новый уровень понимания необходимости участия в процессах становления и развития социального партнерства. В основном этот процесс касается соблюдения социальных гарантий по отношению к своим работникам и реализации налоговой политики предприятия, обеспечивающей реализацию всех обязательств бизнеса перед государством в рамках существующих региональных требований и закона. Реже на предприятиях коммерческого сектора появляются дополнительные социальные программы, направленные на поддержку различных сфер жизнедеятельности той территории, на которой существует само предприятие. И лишь единицы присоединяются к возможным формам социального партнерства, инициаторами которого являются учреждения образования, культуры, НКО.

Сейчас уже не надо доказывать необходимость вложения в кадры. Каждый предприниматель уже столкнулся с дефицитом профессионалов как среди управленческого звена, так и среди рабочих. Всегда существует потребность в высококвалифицированном персонале, способном овладеть новейшими методами и технологиями. Такая потребность вынуждает бизнес делать значительные вложения в развитие культурно-образовательной сферы. Крупные корпорации стремятся к выращиванию своих специалистов, существуют программы поддержки одаренных детей своих сотрудников, идет постоянный поиск талантливого молодого поколения. В последнее время все больше предприятий уделяет внимание благополучию семей своих работников, в том числе берет на себя часть расходов по обучению детей. Вариантов такой поддержки много, наиболее распространенные – это выделение стипендий предприятия для особо талантливых и одаренных учеников или финансирование специальных курсов, местом проведения которых становится школа, где обучаются дети работников этого предприятия. Такая поддержка также сопровождается заключением договора о совместной благотворительной деятельности. Но в качестве предмета договора прописывают: «В соответствии с настоящим договором Благотворитель обязуется выплачивать ежемесячную стипендию учащимся Школы, согласно списку, являющемуся неотъемлемой частью настоящего договора, в размере _____ руб. в месяц в течение _____ месяцев, с «__» _____ 200__ г. по «__» _____ 200__ г., а Школа, в свою очередь, обязуется представить Благотворителю сведения о стипендиатах, необходимые для начисления и выплаты стипендии.

Деятельность, осуществляемая в соответствии с настоящим договором, является благотворительной, не преследует в качестве своей цели извлечение прибыли».

Также в договоре обязательно должно быть отражено количество стипендиатов, порядок их согласования, срок действия договора, порядок выплаты стипендии (наиболее простой вариант – из кассы предприятия).

При этом необходимо учитывать, что организация, выплачивающая стипендию, должна уплачивать единый социальный налог, а также удерживать и перечислять налог на доходы физических лиц (без каких-либо изъятий).

В настоящее время, особенно в летний период, многие школы, особенно те, кто уделяет большое внимание профильному обучению, в план совместной деятельности включают прохождение практики учеников на производстве. Примерный договор, сопровождающий этот процесс, мы даем в приложении №2.

Еще один мотив, который уже осознали многие наши представители бизнеса, формулируется как «необходимость воспитания потребителя». Многочисленные исследования в этой области подтвердили, что рост потребления ограничен не только экономическими, но и культурными факторами. Работая со школой, бизнес выходит на широкую аудиторию, получая тем самым неограниченный доступ к потенциальному клиенту. Школа – это место, где встречаются все поколения и все слои нашего общества.

Отношение бизнеса к вопросам построения социального партнерства можно сформулировать следующим образом: тратя деньги на социальные программы, бизнес сокращает свои текущие прибыли, но в долгосрочной перспективе создает благоприятное социальное окружение и, следовательно, устойчивые прибыли. Социально ответственное поведение – это возможность для корпорации реализовать свои основные потребности в выживании, безопасности и устойчивости. Такое понимание основано, прежде всего, на различных исследованиях, анализе результатов подобного поведения. Приведем лишь некоторые из них.

- Известно, что нематериальные активы большинства зарубежных компаний в несколько раз превышают материальные. Известно также, что значительную часть нематериальных активов составляет стоимость самого брэнда. Эта стоимость не в последнюю очередь определяется репутацией, которая формируется, в числе прочего, на основе социально ответственного поведения компании. 50% британских покупателей готовы переключиться на другой брэнд, если его предлагает социально ответственная компания.

- Увеличение социальной ценности компании на один пункт ведет к улучшению репутации на 0,55 пункта, в то время как увеличение экономической ценности на тот же пункт повышает репутацию только на 0,32 пункта. Таким образом, социальные показатели по сравнению с экономическими оказывают вдвое большее воздействие на репутацию фирмы.

- 87% сотрудников европейских компаний чувствуют большую преданность социально вовлеченным предприятиям. 32% европейских менеджеров «в очень большой степени согласны» и 55% просто «согласны» скорее работать на компанию,

которая поддерживает общественно полезные программы. При этом совершенно точно установлено, что существует прямая связь между отношением сотрудников к компании и ее доходами.

- 78% взрослых потребителей, скорее всего, купили бы товары у компании, продукт которой ассоциируется с «добрым делом». Более 86% европейских потребителей склонны покупать товары у компаний, которые вовлечены в социально значимые проекты.

Во всем мире бизнес берется за решение злободневных социальных проблем и действительно решает их, укрепляя доверие населения и своих клиентов.

В России пока нет широкой базы данных исследований на тему мотивов бизнеса и отношения к социальному партнерству и процессам, связанным с ним, однако по данным исследования, проведенного Санкт-Петербургским университетом экономики и финансов, примерно 80% предпринимателей в качестве мотива благотворительной деятельности отметили необходимость завоевывать доверие клиента. Вместе с тем для российских представителей бизнеса понятие социальной активности уже выходит за рамки «благотворительности», дает возможность выстроить равновесные партнерские отношения с возможными союзниками, в числе которых все чаще оказываются общественно-активные школы.

Социальное партнерство во многом предполагает взаимную ответственность сторон друг перед другом, а также учет интересов каждого участника партнерства не только в своих сферах, но и в обществе в целом. Кроме того, создание взаимовыгодных механизмов социальных инвестиций бизнеса в обществе становится важным элементом переговорной стратегии бизнеса и власти. И школа выступает здесь как организатор такого диалога равноправных партнеров.

Сокращение расходов на нужды просвещения свидетельствует об отсутствии заботы со стороны государства. На этот факт очень чутко реагирует коммерческий сектор. Дефицит бюджетных средств становится невозможным компенсировать за счет спонсорских «вливаний» хотя бы потому, что, видя невнимание государства, частные инвесторы, как правило, уменьшают вложения средств в непопулярные сферы. Задача власти – компенсировать недостаток бюджетных средств вниманием и поддержкой образования. Вот почему, когда мы говорим о социальном партнерстве в образовании, мы подчеркиваем, что это партнерство трех секторов!

Некоммерческий сектор тоже заинтересован в сотрудничестве со школой. Прежде всего, образовательное учреждение обладает колоссальным человеческим ресурсом, необходимым для третьего сектора. Множество программ и проектов требуют добровольного участия граждан в их реализации. Именно школа может дать необходимое количество добровольцев для некоммерческого сектора. Кроме того, педагоги, благодаря своей профессиональной деятельности, являются талантливыми организаторами различных мероприятий, а система воспитательной работы согласуется с целями деятельности многих НКО. Другой интерес, который могут проявлять организации третьего сектора – это непосредственная близость

школы к своей целевой группе, к тем, кто остро нуждается в помощи, например, малообеспеченные семьи и беспризорные дети. Просветительская деятельность для населения в вопросах правовой культуры и защиты прав потребителей, вопросы экологии, понимания инвалидности – все эти темы эффективно включаются в образовательную траекторию школы, распространяя ее на всех членов окружающего школу сообщества. Сотрудничество со школой во многом добавляет привлекательности некоммерческим организациям в глазах властных структур и простого населения, поскольку исторически мы привыкли доверять той деятельности, которая ведется в школе.

Однако, партнерство всегда выгодно всем его участникам. Почему представители трех секторов соглашаются сотрудничать со школой, мы обозначили ранее. А что школа может получить от такого взаимодействия. Обычно этот вопрос предваряет семинар с педагогами на тему социального партнерства. Приведем список наиболее частых ответов:

Социальное партнерство школы с промышленными предприятиями может быть наполнено следующим содержанием:

- укрепление материально-технической базы;
- привлечение специалистов предприятий к информационной работе, являющейся неотъемлемой частью предпрофильной подготовки учащихся;
- целевое обеспечение выпускников в ВУЗах;
- совместная организация научно-исследовательской работы, проектной деятельности;
- другое.

С бюджетными организациями:

- организация летней практики учащихся;
- привлечение специалистов для проведения факультативов, дополнительных курсов/предметов;
- проведение спортивных/досуговых мероприятий;
- профилактическая работа по предупреждению алкоголизма, наркомании и др.;
- другое.

С общественными организациями:

- привлечение дополнительных внебюджетных средств на целевые программы/проекты, реализуемые школой;
- привлечение специалистов к просветительской работе с учениками;
- расширение возможностей школы в реализации социальных программ/проектов;
- другое.

По определению социальное партнерство позволяет действовать эффективно и успешно, если существует **приоритетная перспектива**, общая для всех партнеров. Для начала такой перспективой может стать решение проблемы, волнующей все сообщество школы. Требуется, чтобы школы нашли такую проблему, осознали ее, сформулировали и вышли с инициативой ее решения в общество. В самом начале необходимо определиться с такой «темой» партнерства. Вот, например, с чего начинала свой путь от дружеских взаимоотношений к полноценному социальному партнерству МОУ «Боградская средняя общеобразовательная школа» Республики Хакасия: «Партнёрство школы и сообщества мы развиваем в направлении развития **творческой и социальной активности школьников и молодёжи**. По инициативе учителей, депутатов Совета депутатов муниципального образования Боградского района, администрации Боградского района, территориальной избирательной комиссии и при поддержке избирательной комиссии Республики Хакасия в районе была реализована программа по выборам в Молодёжный парламент. Педагоги школы в содружестве с руководством района участвовали в подготовке и проведении слушаний по молодёжным проблемам. Это было начало нашего пути по развитию гражданской активности юного боградского поколения. Нами были проведены встречи с молодёжью во всех населённых пунктах района. Обсуждались не только проблемы сельской молодёжи, но и возможные пути их решения. Сегодня учителем истории нашей школы в содружестве с территориальной комиссией Боградского района создаётся проект «Молодые избиратели».

Другую тему для построения стабильных отношений с окружающим сообществом избрала гимназия №91 г. Железногорска Красноярского края: «Начиная с 1999 г., ведется целенаправленная работа с общественностью микроучастка, жители микроучастка участвуют как инициаторы идей, поднимают насущные для микроучастка проблемы, совместно с гимназией находят пути решения этих проблем. Так в 2001 г. был реализован проект «Красивый двор» совместно с общественным фондом «Согласие» по оформлению и благоустройству двора микроучастка. Так же с 1999 г. для жителей микроучастка и для учащихся гимназии проводится традиционное мероприятие «Дог-шоу», благодаря такому мероприятию была частично снята проблема массового выгула собак на территории гимназии. Традиционно в течение учебного года по микроучастку проводятся акции «Чистый двор», «Озеленение школьного двора».

Возможности такого партнерского подхода к деятельности дают результаты развития образовательного пространства на всей территории района, города, поселка. У всех участников взаимодействия формируется потребность совместного труда и чувство принадлежности к процессам, происходящим в их сообществах, а значит, и чувство ответственности за собственное благополучие.

Партнерство в образовании можно рассматривать на двух уровнях:

1. Партнерство внутри образовательного учреждения между группами/участниками образовательного процесса: педагогами, учениками, родителями.

2. Партнерство с различными внешними организациями, которое инициирует система образования как особая сфера социальной жизни, делающая вклад в становление гражданского общества. Именно этот уровень позволяет изменять, проектировать, апробировать и устанавливать новые общественно значимые функции системы образования.



Эти два уровня в каждой ОАШ представлены одновременно и одинаково значимы для школы, тем более что в последнее время много внимания уделяют различным формам общественно-государственного управления школой. В таком подходе к функционированию образовательного учреждения изначально закладываются все принципы партнерских отношений и его философия. Тема привлечения сторонних участников к управлению школой близка общественно-активным школам, в последнее время появляются проекты, реализация которых способствует установлению таких отношений и их эффективному развитию. Приведем в качестве примера один из таких проектов. (Приложение 3).

Социальное партнерство на примере общественных школьных фондов

Любые проекты, провоцирующие возникновение партнерств, предполагают повышение активности граждан – представителей всех секторов. В этой зарождающейся активности можно найти хороший ресурс для дальнейшей деятельности, со временем появляется «вкус» к тому, что происходит в сообществе, появляются новые идеи и оформляются новые инициативы, требующие и новых материальных затрат. Один из механизмов, позволяющий и объединить инициативы, и законным образом привлекать материальные средства, – это Общественный Школьный Фонд. Именно эта форма партнерства применяется в большинстве ОАШ, являющихся лидерами в построении социального партнерства в своих сообществах.

Один из постулатов образования содержит в себе мысль о том, что образование – это отрасль социальной сферы, где деньги не зарабатываются, а тратятся для того, чтобы спустя годы выпускники школ их зарабатывали. Именно поэтому долгое время деньги в образовании не зарабатывались, а появлялись. Сегодня одной из задач менеджеров образования является задача стабильного финансирования современного образовательного учреждения, поиск и адаптация таких технологий, которые позволят зарабатывать деньги и/или влиять на процесс их появления

для образовательного учреждения. Поэтому школы начинают инициировать демократические, апробированные модели межсекторного взаимодействия, по сути являющиеся основой для развития социального партнерства. Для ОАШ такой технологией является создание на своей базе некоммерческой организации. Это могут быть различные детские, молодежные общественные организации, ассоциации выпускников, родителей, клубные организации, но чаще всего такой организацией выступает Общественный Школьный Фонд (ОШФ).

Фонд школы – это неправительственное, негосударственное, некоммерческое общественное объединение, состоящее из представителей власти, бизнеса, некоммерческих организаций, родительской общественности и активных жителей микрорайона. Он не ставит целью извлечение прибыли и распределение ее между участниками. Основная цель деятельности общественного фонда – дать возможность через объединение ресурсов школы и сообщества решать совместно проблемы образования и социума. Фонд – одна из разновидностей некоммерческой организации, которой по закону разрешено занятие благотворительной деятельностью в качестве юридического лица. Как благотворительная организация фонд пользуется максимальным перечнем налоговых льгот. Когда предполагается привлечь к благотворительной деятельности большое число участников, Фонд является наиболее удобной организационно-правовой формой. Существует представление о том, что общественный школьный фонд – это «карман» сбора внебюджетных средств для удобства школьной администрации. Это утверждение не верно в отношении существующих фондов ОАШ! Философия создания такой некоммерческой организации, прежде всего, базируется на необходимости объединения усилий и совместного поиска решений. Средства привлекаются не ради их накопления, а ради решения конкретных социальных и образовательных проблем!

Фонд школы может создаваться в следующих видах:

- Благотворительный фонд (не менее 80 % финансовых средств реализуются на благотворительную деятельность, не более 20 % – административные расходы).
- Общественный фонд (процентное соотношение законом не установлено).

В своей деятельности фонды руководствуются:

- Гражданским кодексом Российской Федерации.
- Федеральным законом от 20.01.1995 № 7-ФЗ «О некоммерческих организациях» (в ред. от 23.12.2003).
- Федеральным законом от 19.05.1995 № 82-ФЗ «Об общественных объединениях» (в ред. от 08.12.2003).
- Федеральным законом от 11.08.1995 № 135-ФЗ «О благотворительной деятельности и благотворительных организациях» (в ред. от 04.07.2003).

Кроме того, каждый фонд имеет собственную юридическую базу, включающую множество правовых документов на каждый вид своей деятельности.

Приведем пример договора, позволяющего на законных основаниях привлекать дополнительные средства для работы.

ДОГОВОР № ____

о пожертвовании Фонду денежных средств
(с определением их целевого использования)

Г. _____

« ____ » _____ Г.

Общество с ограниченной ответственностью «Стройсервис», именуемое в дальнейшем «Организация», в лице директора Плотниковой Елены Валерьевны, действующей на основании Устава, с одной стороны, и Общественный фонд развития школы № 42, именуемый в дальнейшем «Фонд», в лице управляющего Председателя Правления Добрякова Казимира Семеновича, действующего на основании Устава, с другой стороны, заключили настоящий договор о нижеследующем:

1. ПРЕДМЕТ ДОГОВОРА

1.1. В соответствии с настоящим договором Организация обязуется безвозмездно передать Фонду денежные средства в размере 100 000 (сто тысяч) рублей в качестве пожертвования.

1.2. Организация передает Фонду денежные средства, указанные в п. 1.1 настоящего договора, для использования в следующих целях: реализация программы «Найди свое место», срок реализации 1 сентября 2004 – 31 мая 2005 г..

1.3. Организация перечисляет указанные в п. 1.1 договора денежные средства единовременно и в полном объеме на банковский счет Фонда в течение 12 дней с момента подписания настоящего договора.

1.4. Денежные средства считаются переданными Фонду с момента их зачисления на банковский счет Фонда.

1.5. Фонд обязан вести обособленный учет всех операций по использованию пожертвованных денежных средств.

1.6. Если использование Фондом пожертвованных денежных средств в соответствии с назначением, указанным в п. 1.2 настоящего договора, станет невозможным вследствие изменившихся обстоятельств, то они могут быть использованы по другому назначению лишь с письменного согласия Организации.

1.7. Пожертвование может быть отменено Организацией в случае невыполнения Фондом п.п. 1.2 и 1.6 договора.

2. КОНФИДЕНЦИАЛЬНОСТЬ

2.1. Условия настоящего договора и дополнительных соглашений к нему конфиденциальны и не подлежат разглашению.

3. РАЗРЕШЕНИЕ СПОРОВ

3.1. Все споры и разногласия, которые могут возникнуть между сторонами по вопросам, не нашедшим своего разрешения в тексте данного договора, будут разрешаться путем переговоров на основе действующего законодательства.

4. СРОК ДЕЙСТВИЯ ДОГОВОРА

4.1. Настоящий договор вступает в силу с момента его подписания уполномоченными представителями сторон и действует до полного выполнения сторонами всех принятых на себя обязательств в соответствии с условиями договора.

5. ЗАКЛЮЧИТЕЛЬНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ

5.1. Во всем остальном, что не предусмотрено настоящим договором, стороны руководствуются действующим законодательством Российской Федерации.

5.2. Любые изменения и дополнения к настоящему договору действительны при условии, если они совершены в письменной форме, скреплены печатями и подписаны надлежаще уполномоченными на то представителями сторон.

5.3. Договор составлен на русском языке в двух экземплярах, из которых один находится у Организации, второй – у Фонда.

6. АДРЕСА И РЕКВИЗИТЫ СТОРОН

Организация: _____

Фонд: _____

7. ПОДПИСИ СТОРОН

Организация: _____/_____

М.П.

Фонд: _____/_____

М.П.

По результатам анкетирования общественных школьных фондов выявлено, что за прошедший год они смогли привлечь от 30 000 до 1 200 000 рублей внебюджетных средств и направили их на улучшение материально-технической базы образовательного учреждения, на развитие образовательных и социальных программ в своих сообществах. Эти суммы привлеченных средств не включают добровольные родительские взносы, поскольку идея создания подобных фондов – это не легализация поборов с родителей, а создание реально работающего механизма объединения.

По технологии Центра «Сотрудничество» создано и зарегистрировано около 50 общественных школьных фондов, имеющих разные цели и задачи, но действующих для поддержки образования и развития сообществ. Каждый из этих фондов вносит свой уникальный вклад в развитие социального партнерства в образовании. Приведем пример описания деятельности одного из первых наших школьных фондов.

*Общественный школьный фонд «Развитие. Интеллект. Культура»
гимназии №1 г. Ангарска Иркутской области*

Т. Юренко: ОБЩЕСТВЕННЫЙ ФОНД – НОВАЯ СТУПЕНЬ В ЭВОЛЮЦИИ ОБРАЗОВАНИЯ

Ничего случайного в жизни не бывает – в этом еще раз убеждает история появления в гимназии общественного фонда. Идея создать общественный фонд всем показалась значимой и наиболее эффективной для привлечения средств в целях развития гимназии.

С этого момента система развития гимназии «вступила на новую ступень эволюции»: был создан и юридически зарегистрирован общественный фонд развития школы, утвержденный решением мэра города 17 июля 2000 года. Его первым председателем стала Людмила Голубицкая.

Как гласит устав: «Цель создания фонда – объединение сил, добровольного труда, и добровольных пожертвований, и иных ресурсов и возможностей родителей, педагогов и других заинтересованных людей для развития партнерства между учебным заведением и местным сообществом, совершенствования материально-технической базы, расширения воспитательной и образовательной деятельности». Иными словами, общественный фонд – инструмент для более эффективного распределения средств и достижения объединенными усилиями учеников, родителей, педагогов и общественности максимальных результатов.

ГЛАВНЫЙ КАПИТАЛ – РОДИТЕЛИ

Прежде чем большинству родителей стало очевидно, что фонд – выгодная альтернатива привычному, «по старинке» сбору денег в классе, пришлось приложить много усилий. Во-первых, главное отличие фонда в том, что его

учредители – педагоги, родители и общественность школы; они сами устанавливают правила работы, выявляют «болевые точки», на которые в первую очередь надо направить средства, устанавливают размер целевых благотворительных взносов. Во-вторых, сбор средств не раздельно в каждом классе, а централизованно, помогает материально поддержать школу, сделать правильный выбор: или купить магнитофон в один класс и свозить 25 учеников на экскурсию, или сложить деньги и реализовать большой проект, который принесет пользу всем, например, поможет укомплектовать классы удобной мебелью для всех возрастов. В-третьих, распределение финансовых потоков фонда абсолютно прозрачно: каждый месяц для всех предоставляется отчет, сколько средств собрано и куда они потрачены. Кроме того, самые недоверчивые родители имеют возможность лично проверить все списки, накладные и счета.

«Поначалу часто мы сталкивались с недоверием родителей, это естественная реакция, когда затевается что-то новое, – рассказывает Татьяна Юренко. – Но постепенно, когда они сами убедились, что фонд реально помогает школе развиваться, отношение стало меняться. Да, родители очень требовательные, они контролируют работу фонда, дают советы. Сейчас, после нескольких лет, когда есть результаты, мне гораздо проще настроить их на то, чтобы они участвовали в работе фонда. И обратная связь есть: у нас появились активные родители: Виктор Максимьяк, Алексей Николаев, Александр Надточин, директор МУП «Благоустройство» Виктор Шеварухин и его супруга Татьяна, начальник ЖЭКа Оксана Белова, предприниматели: Людмила Вакуленко, Александр Токмин, Борис Володин, Михаил и Елена Богдановы, Виктор Шелепетко и многие другие. Причем сотрудничество у нас получается самое разнообразное: кому-то удобнее внести деньги в фонд, кто-то предпочитает сделать ремонт в классах, другие помогают, например, организовать медицинскую диагностику для учеников и педагогов. Огромную работу по привлечению средств берет на себя директор гимназии. Она постоянно привлекает спонсоров, благотворителей из градообразующих предприятий нашего города. Замечательный пример такого сотрудничества гимназии, фонда и АЭХК в лице генерального директора Шопена Виктора Пантелеймоновича: на капитальный ремонт крыши здания начальной школы он выделил 700 000 тысяч рублей. Чтобы определить, на что фонду надо обратить внимание в первую очередь, мы регулярно изучаем спрос и социальный заказ.

УНИВЕРСАЛЬНЫЙ ПОМОЩНИК

В школе ребенок учится 10 лет, причем проводит здесь большую часть дня. Таким образом, вкладывая деньги в развитие образовательного учреждения, родители тратятся, прежде всего, на своего ребенка, так как средства не «пропадают», а как бы возвращаются к нему: уютными классными комнатами, комфортной мебелью, соответствующей нормам СанПиНа, новейшими средствами технического обучения, финансированием участия учащихся и педагогов в конкурсах, олимпиадах, научно-практических конференциях, пошивом костюмов

для ансамблей певцов и танцоров. Благодаря фонду учителя и ученики – в курсе всех мировых событий: библиотека подписана на все необходимые издания, на это тратится 26 тысяч рублей в год. Большая часть средств фонда тратится на развитие здоровья сберегающих технологий. Например, общественный фонд для гимназии приобрел современное оборудование для лечебной физкультуры: хопы, модули, тренажеры разных видов; в классах начальной школы и группах прогимназии появились люстры Чижевского. В здании начальной школы оборудовано ванное отделение, где есть даже кислородная установка, отремонтирован бассейн. Гимназисты регулярно употребляют в пищу бифидопродукты, после уроков пьют фиточаи для профилактики различных заболеваний. При поддержке фонда в прошлом году на базе гимназии впервые в нашем городе прошла Ярмарка здоровья, во время которой детей, взрослых и просто гостей нашего города бесплатно обследовали более 17 специалистов-медиков. Накануне нынешнего учебного года в столовой был сделан евроремонт. Иными словами, деньги, вложенные сегодня в развитие гимназии, идут только на развитие гимназии!

В планах фонда на этот год – установка новой входной двери, усиление охраны школы.

Наш общественный Фонд не замыкается только на проблемах гимназии, он открыт и нацелен на установление связей с местным сообществом, для нас важно делать как можно больше для людей, живущих в районе, где расположена гимназия, и для всего города, который мы все очень любим.

Вместе со своими партнерами – общественной организацией «Ангарчане», отделом по культуре и молодежной политике, международным клубом «Ротари», городским центром развития образования, общественной организацией «Ассоциация ангарских психологов», родителями – фонд провел множество благотворительных акций по сбору средств, одежды, продуктов для домов – интернатов, воинов ангарского гарнизона, социально незащищенных людей, пенсионеров, живущих в доме ветеранов. И сегодня фонд поддерживает учащихся гимназии в акции «Осенняя неделя добра – 2004».

Со временем приходит понимание того, что ОШФ – это самостоятельная организация. ОШФ – это партнер школы, имеющий такие же возможности, как и любая другая сторонняя НКО. И поскольку ОШФ создается, в том числе и с целью юридического оформления партнерства, между школой и таким фондом согласно принципу Законности заключается договор о сотрудничестве. Приведем пример такого договора.

г. _____

« ____ » _____ 200__ г.

ДОГОВОР
совместной некоммерческой благотворительной деятельности.

Муниципальное общеобразовательное учреждение _____
г. _____, именуемое в дальнейшем «Школа», в лице директора _____, действующего на основании Устава, с одной стороны, Региональный благотворительный фонд _____, именуемый в дальнейшем «Фонд», в лице _____, действующего на основании Устава, с другой стороны, и _____ (Ф.И.О.), именуемый(ая) в дальнейшем «Участник», с третьей стороны, заключили настоящий договор о нижеследующем.

1. Предмет договора.

1.1. В соответствии с настоящим договором стороны договорились объединить свои усилия для совместной некоммерческой благотворительной деятельности, направленной на развитие дополнительного образования, досуга и обеспечения безопасности _____ (Ф.И.О. ребенка/детей), далее именуемого(ых) «Учащимся(ися)».

1.2. Деятельность, осуществляемая в соответствии с настоящим договором, не преследует в качестве своей цели извлечение прибыли.

2. Обязательства сторон.

2.1. В соответствии с настоящим договором Школа обязуется:

– предоставить отдельно неоплачиваемые услуги дополнительного образования на выбор учащегося по следующим направлениям: _____

_____;

– обеспечить учащегося услугами гардероба;

2.2. В соответствии с настоящим договором Фонд обязуется:

– осуществлять целевое финансирование услуг дополнительного образования учащегося по предоставленной Школой смете;

2.3. Целевое финансирование услуг дополнительного образования осуществляется Фондом наличным расчетом путем передачи денежных средств в кассу Школы / путем перечисления денежных средств на р/с Школы.

2.4. В соответствии с настоящим договором Участник обязуется:

– осуществлять целевое финансирование деятельности Фонда, осуществляемой в соответствии с настоящим договором;

2.5. Целевое финансирование деятельности Фонда осуществляется либо Участником путем передачи денежных средств в кассу Фонда, либо перечислением денежных средств на р/с Фонда.

3. Заключительные положения.

3.1. Все споры, возникшие между сторонами в процессе исполнения настоящего договора, разрешаются преимущественно путем переговоров.

3.2. За неисполнение своих обязательств по настоящему договору стороны несут ответственность в соответствии с действующим законодательством РФ.

3.3. Настоящий договор вступает в силу « ____ » _____ 200__ г. и действует до « ____ » _____ 200__ г.

3.4. Настоящий договор составлен в трех экземплярах, имеющих одинаковую юридическую силу по одному для каждой из сторон.

4. Адреса и реквизиты (паспортные данные) сторон.

Школа: _____

Фонд _____

Участник _____

Подписи сторон:

Школа _____ / _____ /
МП

Фонд _____ / _____ /
МП

Участник _____ / _____ /

Заключение договора о совместной деятельности не единственный документ, регламентирующий отношения школы и фонда. Во многом социальное партнерство может быть определено как система коллективно-договорных отношений. Поэтому гарантом успешного развития социального партнерства выступает правовой компонент. В своей книге мы приводим примеры некоторых документов, сопровождающих социальное партнерство, однако это лишь незначительная часть необходимой юридической базы.

Инициаторами создания НКО на базе школы как механизма, обеспечивающего построение социального партнерства в сообществе, являются, как правило,

школы. А значит и вся ответственность по становлению новой НКО, по ее развитию и функционированию первое время лежит на ней. Как правило, помещение офиса фонда находится в школе, сотрудники фонда пользуются школьными ресурсами, и первые программы фонда также связаны со школьными проблемами. Именно поэтому в сознании многих на начальном этапе становления функционирование фонда и школы тесно связаны. Разделению деятельности школы и фонда необходимо уделять много внимания, по возможности проводить отдельные мероприятия и подчеркивать самостоятельность этих организаций при проведении совместных акций. Полезно сразу оформить договор между школой и фондом о совместной деятельности. Пример такого договора в Приложении №4.

Как уже было сказано выше, большая доля ответственности за деятельность ОШФ в первый год ложится на школу. Кроме инициативы создания НКО, школе необходимо участвовать в формировании команды ОШФ, которая будет составлять ядро этой некоммерческой организации. От качества работы этой команды будет зависеть эффективность всего социального партнерства, инициированного школой. Как правило такая команда включает в себя представителей школьной, родительской общественности, входящей в состав Правления ОШФ. Реже в нее входят представители власти и бизнес. Обычно две последние категории входят в состав Попечительского Совета ОШФ и занимаются вопросами стратегии и контроля. Но кто бы ни представлял команду ОШФ, придется потратить определенные ресурсы на то, чтобы «научить» эту команду работать вместе. От того, насколько слаженно и увлеченно работает команда, будут зависеть результаты всей деятельности! КРМОО Центр «Сотрудничество» на протяжении всего времени деятельности проводит мероприятия по обучению представителей ОШФ, в том числе и по темам командной работы. Предлагаем вашему вниманию материалы семинара, прошедшего на базе КРМОО Центр «Сотрудничество» в сентябре 2004 года.

ЭФФЕКТИВНАЯ КОМАНДА ОШФ

*Шамис Евгения Михайловна,
к.филол.н., генеральный директор*

Бюро тренинга и консалтинга "Human Approach", Москва

Все мы когда-нибудь учились в школе. В школы пойдут наши дети, внуки. Школа дает знания, формирует личность, а как следствие социум. Школа отражает мир вокруг себя. Неудивительно, что от нее зависит очень многое в развитии стран и всего мира. Мы хотим, чтобы в школах было хорошо и с точки зрения качества обучения, и с точки зрения отношений, материального обеспечения. Мы ждем от школьного обучения многого, возлагаем на него большие надежды, но при этом не знаем точно, чего именно, не знаем, какими будут школы будущего как ближайшего, так и отсроченного.

В последнее время меняется роль школ: школы больше не являются только центрами обучения, передачи знаний, но и становятся центрами местного сообщества, а возможно, и самоуправления. Для этого на базе школ создаются различные некоммерческие организации. Один из примеров – Общественные школьные фонды (ОШФ). Они действуют на базе общеобразовательных школ и объединяют разные слои населения – разного возраста, разных поколений, разных сфер деятельности, которые каким-то образом связаны с конкретной школой. Это и учителя, и родители, и учащиеся школ, и выпускники, и просто люди, проживающие в непосредственной близости от школ.



Представители самых разных групп (из образования, бизнеса, политики, учащиеся) участвуют или могут участвовать в управлении ОШФ. Они обладают знаниями и опытом в самых разнообразных областях. Но их объединяет одно: большинству из них не хватает знаний об особенностях управления некоммерческими организациями, какими являются ОШФ, поэтому они часто действуют интуитивно, развивая свои организации.

Основой ОШФ, залогом ее успешного действия и развития является команда, люди, которые в ней работают.

Чтобы эффективно управлять командой, надо понимать, что такое «хорошая команда» ОШФ, «нарисовать» своеобразную картинку – мысле-образ – и довести ее до всех членов потенциальной команды. А вот как доводить, это зависит от особенностей восприятия жизни, а как следствие мотивации конкретных людей в вашей команде, проживающих в вашем регионе, занимающихся определенными видами деятельности, от их интересов и предпочтений. Именно на основании этого мы выбираем методы работы с разными командами.

В данной статье мы предложим блок разных упражнений, которые потенциально могут помочь организовать эффективную работу в команде (с командой) ОШФ. После описания каждого упражнения мы представим вашему вниманию материалы, наработанные совместно руководителями ОШФ из разных регионов в Красноярске в сентябре 2004 года во время тренинга для Центра «Сотрудничество». Посмотрите, как они соотносятся с вашей реальностью, что из представленного можно применить на практике, какие факторы для вашей команды совпадают с названными в примерах, а какие надо изменить.

Упражнение «Что такое «Хорошая команда» нашего ОШФ?»

Упражнение состоит из двух блоков: 1) определение характеристик «хорошей команды» и 2) определение правил работы в такой команде.

Блок 1: попросите членов своей команды определить, что для них характеризует хорошую команду, назвать конкретные характеристики, а потом расшифровать их, детально и понятно объяснить, что каждая из названных характеристик значит для этих людей.

Примеры характеристик хорошей команды, названные в Красноярске:

- доверие участников;
- общая цель;
- комфортность (возможность быть услышанным);
- надежность партнеров;
- умение пойти на компромисс;
- наличие успешного лидера;
- профессионализм;
- опыт работы в команде.

Рекомендую записать данные характеристики с их расшифровкой, а может быть, даже вывесить на плакате в помещении ОШФ. Какие цели такой письменной фиксации? Это один из блоков на пути к формированию ценностей и корпоративной культуры вашего ОШФ, на основании которых можно развиваться. Это напоминание о договоренностях уже работающим членам команды. Это информация для новых членов команды, которые будут приходить к вам. Это некоторые основы для формулирования правил работы.

Выполняя это упражнение, важно отследить, чтобы все члены команды согласились с характеристиками «хорошей команды», т.к. фактически здесь идет речь об описании комфортных и безопасных условий, в которых люди готовы и хотят работать.

Блок 2: определите, исходя из характеристик вашей команды, правила работы. Правила должны представлять из себя короткие и понятные высказывания. Важно – договориться о расшифровке смысла правил, который вы все вкладываете в них.

Ниже приведены примеры правил, наработанные несколькими группами (обратите внимание на специфику формулировки правил для каждой группы):

Правила работы в команде:

- работай по цели;
- уважай мнение другого;
- критикуя, предлагай;
- решения – в жизнь;
- поддерживай / поощряй;
- подчиняйся большинству;
- один за всех – все за одного;

- все идеи хороши;
- чем смогу, тем помогу;
- вместе весело шагать...;
- взялся за гуж, не говори, что не дюж...;
- набирай по ягодке – наберешь кузовок;
- топали, топали – дотопали до тополя;
- следовать намеченной командой цели;
- выполнять работу на высоком профессиональном уровне;
- оказывать деловую поддержку;
- проявлять высокую дисциплину;
- поддерживать в команде доброжелательные и доверительные отношения;
- критиковать конструктивно;
- быть пунктуальным;
- уважать мнение каждого члена команды;
- делать все здесь и сейчас;
- взаимозаменяемость;
- единство цели (постоянство);
- правило большинства;
- право решающего голоса за лидером.

Можно второй блок упражнения отложить и выполнить его позднее, когда будут определены сложные моменты в работе команды, мотивационные факторы, т.е. сами члены команды поймут, что надо делать, чтобы эффективно организовать работу именно вашего ОШФ. Хочу обратить ваше внимание: если в команде есть конфликтные моменты, то велика вероятность, что именно на данном этапе могут возникнуть сложности, повысится напряжение. Поэтому предварительно разработайте варианты ваших возможных действий по предотвращению конфликта. Один из блоков работ – пригласить кого-либо из представителей бизнеса, позитивно настроенного к ОШФ для фасилитирования процесса, тогда на равных условиях в обсуждении правил сможет участвовать вся команда, включая и ее лидеров, руководителей.

Как эффективно управлять командой? Знать и понимать специфику ее работы, условий, в которых она функционирует, целей и задач, и на основании этого определить проблемы и сложности, с которыми вся команда и ее члены сталкиваются в своей непосредственной деятельности. Как определить на практике проблемы и сложности, с которыми сталкиваются ОШФ? Спросить людей, которые в них уже работают.

Упражнение «Определение сложностей и проблем команды»

Разделите членов вашей команды на подгруппы (по 2-4 человека в каждой) и попросите перечислить основные проблемы, с которыми они сталкиваются или сталкивались в своей деятельности. Попросите каждую из подгрупп записать эти проблемы и сложности, а затем презентовать для всей команды. Хорошо, если во время презентации-обсуждения проблема «обрастет» дополнительными деталями.

Во время тренинг-семинара в центре «Сотрудничество» мы совместно с руководителями ОШФ из разных регионов выделили основные проблемные блоки в управлении и работе в команде ОШФ. Вот что получилось.

Проблемы работы в команде ОШФ

Характеристики членов команды:

- разный уровень и опыт участников группы;
- разное представление о степени участия в деятельности команды;
- разобщенность группы по социальным признакам;
- низкий социальный статус отдельных членов команды (или наоборот);
- пессимизм по отношению к ОШФ или «по жизни»;
- бескомпромиссность, неготовность принимать другие точки зрения;
- отсутствие опыта и неумение работать в команде.

Распределение ролей в команде:

- формирование устойчивой команды (ролевая позиция), в которой люди готовы работать достаточно долгое время;
- неумение распределить роли и обязанности в команде;
- плохое делегирование ответственности.

Обмен информацией и принятие решений:

- плохой/ недостаточный обмен информацией;
- члены команды не работают/ не находятся в одном понятийном поле;
- члены команды не понимают цели;
- в команде разные точки зрения.

Лидерство в команде:

- отсутствие лидера;
- отсутствие, плохой контроль деятельности;
- отсутствие системности управления.

Мотивация в команде:

- плохая/ неправильная мотивация как в целом, так и на личном уровне;
- слабая заинтересованность некоторых членов команды;

- влияние особенностей менталитета на мотивацию деятельности (кто-то, но не я);
- влияние чувства стадности (если все, то и я), отсутствие осознанной инициативы;
- сильное влияние мнения окружающих (а что скажут другие?) на мотивацию и деятельность;
- формальное участие в работе команды ОШФ;
- инертность команды (отдельных лиц), их социальная пассивность.

Таким образом, основными проблемными блоками, по мнению участников тренинга, являются наличие специфических характеристик у членов команды, эффективное распределение ролей и обмен информацией, лидерство и мотивация в команде. Обратите внимание, что больший акцент сделан на характеристики членов команды и мотивационные факторы: именно о них в разной форме говорили участники. Возможные причины этого – постоянная работа по привлечению новых людей и формированию команды, которую вынуждены вести ОШФ на данном этапе развития в связи с текучкой кадров (в этой статье мы не будем анализировать причины текучести кадров).

Прочитали? А какие проблемы у вас? Что совпадает с перечисленным (укажите специфику), а что не названо? Проанализируйте, ведь обозначение проблемы – это первый шаг на пути к ее решению.

Кстати, вы можете продолжить упражнение – записанные каждой подгруппой на листе проблемы передайте по кругу другой подгруппе и попросите их продумать варианты решения обозначенной проблемы. Другой вариант – совместно всей группой продумать возможные решения проблем.

Мы уже упомянули, что актуальной проблемой является умение работать с разными типами людей, формировать у них мотивацию на работу в ОШФ. Ведь именно на основе мотивации формируется команда единомышленников.

В мотивационном блоке выделяют общие и специфические признаки и факторы. Общие – воздействуют на все целевые группы, затрагивают интересы большинства. Специфические – работают на конкретные целевые аудитории.

Упражнение «Мотивация в ОШФ»

Упражнение состоит из нескольких блоков. В рамках первого блока анализируются общие мотивационные факторы, во втором блоке – специфические мотивационные факторы.

Блок 1: Методом «Мозгового штурма» попросите членов вашей команды определить, что заставляет людей идти работать в ОШФ, используйте личный опыт членов вашей команды, почему они пришли работать в НКО. Кстати, определите и обратный фактор, почему люди не хотят идти работать в НКО.

Вот наработанные на тренинге в Красноярске мотивационные факторы.

Что мотивирует людей работать в ОШФ, почему они идут работать в них?

Причины этого:

- Самореализация.
- Интерес.
- Чувство полезности (= служение).
- Просьба – не могу отказать.
- Желание приобрести навыки управленца.
- Самовыражение (показать, какой я).
- Реклама и PR – PR через ОШФ для политиков и бизнесменов.
- От скуки.
- Стремление откупиться «малой кровью» (ремонт не надо делать).
- Любовь / уважение к директору, определенному учителю.
- Уход от других проблем.
- Из-за ребенка – он в этой школе, хочу, чтобы ему было лучше.
- Желание, чтобы меня лично знали учителя.
- Желание стать примером своему ребенку.
- Желание вкладывать в образовательный процесс региона.
- Контроль финансовой деятельности ШФ, контроль за использованием «моих» денег.
- Традиции и особенности воспитания – я должна быть активной, если не я, то кто?

Блок 2: Выделите совместно с участниками целевые группы, которые уже работают в ОШФ или которые вы хотите привлечь к работе. Затем в мини-группах определите мотивационные факторы для каждой из аудиторий. Хорошо, если к участию в этом упражнении вы можете привлечь представителей разных целевых аудиторий, которые могут выступить как эксперты по отношению к разработанным членами вашей команды специфическим мотивационным факторам.

В Красноярске мы проанализировали с участниками следующие целевые аудитории ОШФ – администрации школы, выпускников, представителей власти и бизнеса. Вот полученные результаты.

Мотивация участия в деятельности ОШФ для администрации школы

- Законное привлечение внебюджетных средств.
- Улучшение Материально-технической базы (МТБ) школы.
- Повышение престижа школы – директора.
- Возможность реализации проектов.
- Повышение качества обучения.
- Приобретение нового опыта – возможность карьерного роста.

- Возможность дополнительного обучения.
- Направление на награждение, повышение квалификации.

Мотивация участия в деятельности ОШФ для выпускников школы

- Использование материально-технической и интеллектуальной баз школы для своих целей.
- Политическая карьера.
- Реклама.
- Возможность «расплатиться за долги».
- Преемственность поколений.
- Возможность расширения сферы деятельности.
- Общение.

Мотивация участия в деятельности ОШФ для представителей власти

- Контроль внебюджетных средств + влияние на бизнес.
- Снятие части проблем с властных структур.
- Реализация социально значимых проектов, являющихся приоритетными для власти.
- Формирование позитивного имиджа.
- Заинтересованность в воспитании (подготовке) кадров.
- Уменьшение конфронтации между населением и властью.
- Модельная площадка.

Мотивация участия в деятельности ОШФ для представителей бизнес-структур

- Возможность делать добрые дела.
- Имидж (известность, реклама).
- СМИ (обоюдная реклама).
- Связи (расширение связей, делового партнерства).
- Возможность политической карьеры (общественной).
- Возможность приобрести опыт, знания.
- Личная заинтересованность в качестве образования собственного ребенка.
- Укрепление семьи.

Упражнение можно продолжить и попросить учесть специфику мотивации в зависимости от возраста и поколения, к которому принадлежат представители тех или иных целевых групп.

Упражнения – это технические инструменты, которые важно использовать с учетом стратегических целей и специфики развития вашего ОШФ. Именно тогда они дают хорошие результаты, именно тогда упражнения проводятся не ради галочки, не ради упражнений, а ради результата. Кстати, не забудьте, что кто-то (а это, скорее всего, вы) должен выступить организатором данного процесса.

Кто знает, может быть, именно ОШФ будут центрами местных сообществ, объединяющих разные поколения и профессиональные группы, и позволят перевести образовательные процессы на новый уровень. И мы тогда будем выбирать школу для наших детей на основании хорошо работающего в нем ОШФ.

Так что удачи вам и вашим ОШФ в процессе самоопределения!

Кроме хорошо подготовленной команды и наличия юридических документов, регламентирующих деятельность ОШФ, необходимо обратить особое внимание на разработку плана деятельности фонда на первый год. План деятельности фонда – подробное и наглядное представление способов достижения поставленной цели. При составлении плана работы не нужно ставить недостижимые цели. При планировании необходимо опираться на результаты проведенного анкетирования и установившиеся взаимоотношения с потенциальными партнерами. Важно при планировании мероприятий определить временные рамки и закрепить ответственных лиц за их проведение. Практика показала, что мероприятия по информационному обеспечению, обучению сотрудников фонда и привлечению средств являются обязательными и основными для деятельности ОШФ в первый год. Кроме этого, необходимо уделить особое внимание отчетности и степени прозрачности деятельности вашего фонда.

Фандрайзинг в деятельности общественных школьных фондов

Для привлечения внебюджетных средств в первый год существования фонды выбирают различные способы: проведение благотворительных акций, сбор благотворительных пожертвований, спонсорская помощь, занятия коммерческой деятельностью. Любая деятельность, связанная с привлечением ресурсов для работы НКО, обычно носит название фандрайзинг.

Фандрайзинг представляет собой методику привлечения ресурсов для деятельности НКО на решение социальных проблем. В этом смысле фандрайзинг есть механизм перераспределения материальных благ в условиях так называемой социальной экономики, то есть экономики, направленной на повышение благосостояния людей через решение социальных проблем. Собственно этим и занимаются некоммерческие организации. Следует отметить, что фандрайзинг предполагает поиск ресурсов, необходимых НКО, среди которых управленческие, финансовые и другие материальные ресурсы, человеческие ресурсы, технологии и другие нематериальные ресурсы (информационные, авторские права и т.д.).

Становление фандрайзинга связано с бурным развитием в последние десятилетия сектора некоммерческих организаций. Именно поэтому все рекомендации и методы в первую очередь касаются их деятельности. В конце 80-х годов монополия государства в сфере финансирования была разрушена. С

тех пор НКО имеют право привлекать для своего финансирования все возможные источники, включая пожертвования любых юридических и физических лиц.

Процесс фандрайзинга состоит из нескольких этапов:

1. Определение взаимосвязей с внешней средой, возможностей для привлечения ресурсов.

Этот этап включает в себя большой объем работы по оценке внешнего окружения, исследованию ресурсной базы территории, построение собственной стратегической траектории фандрайзинга. Для ОШФ, например, главными источниками по привлечению ресурсов в первый год деятельности становятся родители и «старые» партнеры школы. При работе с родительской общественностью важно не переусердствовать, помнить, что их пожертвования могут быть только добровольными и осознанными! От того, насколько доверительно и открыто будут строиться отношения между фондом и родительской общественностью, будет зависеть вся дальнейшая деятельность ОШФ, его жизнеустойчивость. Разрабатывая стратегию фандрайзинга, необходимо помнить о том, что это не вопрос «где сейчас взять деньги», а вопрос о возможных источниках финансирования в целом. Необходимо сразу определиться с ограничениями. Например, для общественного школьного фонда, в задачах деятельности которого заложен призыв к здоровому образу жизни, ограничением может быть невозможность принимать финансирование от табачных и алкогольных компаний. Необходимо заранее продумать и тему коммерческой деятельности фонда, если таковая планируется в будущем. В практике наших школ был яркий пример, подтверждающий важность этого момента. В первый год деятельности одного сельского фонда, созданного на базе школы, был проведен ряд мероприятий по привлечению средств для оборудования столярных мастерских школы, в том числе и с последующим их использованием в коммерческих целях фонда. Когда мастерские были оборудованы и прошел запуск программ обучения на их базе, в качестве привлечения дополнительных средств начался выпуск ритуальной атрибутики (гробов). После этого факта отношение к деятельности ОШФ у сообщества поменялось не в лучшую сторону, и все последующие попытки привлечь средства оказались напрасными. Совершенно очевидно, что ритуальные услуги и образование в сознании общественности несовместимы!

2. Разработка способов привлечения ресурсов.

Определение способов привлечения ресурсов основывается на том, какие средства имеются в распоряжении ОШФ, какие задачи стоят перед ним, сколько финансовых вложений требуется в конкретный период деятельности.

По данным проведенного исследования, усредненный бюджет НКО России состоит из следующих источников финансирования: членские взносы – 18 %; индивидуальные пожертвования – 12 %; спонсорские взносы – 12,6 %; средства российских фондов – 2,8 %; средства иностранных фондов – 22,7 %;

государственные источники – 8,9 %; средства политических организаций – 5,1 %; собственные доходы от услуг – 0,6 %; прочие источники – 9,3 %.

Таким образом, в России основными источниками финансирования являются пожертвования от физических лиц и гранты от иностранных организаций и благотворительных фондов. У нас нет четких количественных данных по предпочтениям ОШФ в выборе способов и источников ресурсной поддержки своей деятельности, но можно с уверенностью сказать, что в первый год своей деятельности такими источниками становятся в основном добровольные родительские взносы, благотворительные мероприятия (ярмарки, марафоны и проч.) и муниципальные гранты.

Наиболее привлекательной для ОШФ формой финансирования являются гранты. Они предоставляются в результате проведения грантовых программ (конкурсов). С точки зрения периодичности проведения программы грантов делятся на:

- разовые конкурсы – программы грантов, которые направлены на достижение определенных целей или задач и проводятся разово;
- цикличные конкурсы – программы грантов, которые повторяются через определенные промежутки времени – один- два раза в год;
- постоянные конкурсы – программы грантов, которые не имеют определенных сроков подачи заявок на финансирование и проекты которых рассматриваются по мере поступления.

Гранты в свою очередь тоже можно разделить на несколько наиболее распространенных типов:

- гранты общей поддержки – на поддержку основной деятельности НКО, обеспечение устойчивости и развития;
- гранты на программы или проекты – на реализацию конкретного проекта или программы;
- гранты с частичным финансированием – на те же цели, но с обязательным привлечением дополнительных источников финансирования;
- капитальные гранты – на капитальные затраты НКО (приобретение недвижимости, ремонт, приобретение оборудования);
- начальные гранты – для вновь созданных НКО на начальном этапе их развития (как правило, до 1 года) в целях обеспечения их устойчивости и институционального развития; либо гранты на создание новых организаций (новых направлений в рамках действующей организации) и т.д.

Стоит отметить, что часто грантовые конкурсы сравнивают с лотереей. Грантовая деятельность, безусловно, важна для фонда, однако не стоит уповать лишь на этот источник привлечения ресурсов.

В 90-е годы в России сложилось следующее определение понятия «грант»: «Грант – целевое безвозмездное и безвозвратное финансирование (полное или частичное)

социально значимых программ, проектов или мероприятий, осуществляемых неправительственными (негосударственными и немуниципальными) некоммерческими организациями или физическими лицами, не являющимися предпринимателями». В те годы действительно финансированием некоммерческих организаций занимались исключительно зарубежные организации. Государственные органы в то время не видели для себя никакого интереса в финансовой поддержке независимых организаций, численность которых с каждым годом возрастала.

Впервые в российском законодательстве термин «грант» появился в Федеральном законе «Об общественных объединениях», а также в Федеральном законе «О благотворительной деятельности и благотворительных организациях», которые вступили в силу в 1995 г. Принятие указанных федеральных законов стимулировало государственные органы Российской Федерации начать процесс поддержки гражданских инициатив: уже в январе 1996 г. Комитетом Российской Федерации по делам молодежи принимается Положение о конкурсном отборе и реализации социальных программ для детей, подростков и молодежи.

Российские коммерческие организации к проведению целенаправленной грантовой политики перешли позже, чем публично-властные институты. После кризиса 90-х годов происходило медленное осознание предпринимателями социальной ответственности бизнеса, осознание своих интересов и места в общественном развитии страны. В начале третьего тысячелетия ряд крупных российских компаний создал фонды, которые приступили к распределению грантов для реализации социальных проектов. В качестве примера можно привести проведение конкурса «Сто классных проектов», инициированного компанией «Русский алюминий».

Государственный (муниципальный) грант – это средства, выделяемые государством как грантодателем на реализацию программы или проекта, предлагаемого «извне», или на целевую поддержку деятельности какой-либо организации. Он предоставляет его исполнителю достаточную свободу в методах и способах реализации программ и проектов, и его финансирование производится, как правило, авансом.

Некоторые гранты выдаются в результате реализации какой-либо сложной организационной формы межсекторного взаимодействия. Примером является проведение ярмарки социальных проектов.

Ярмарки НКО являются одной из форм активного межсекторного взаимодействия, способствующей развитию процессов конструктивного социального партнерства.

Идея ярмарок зародилась и впервые была воплощена в Новосибирской области сотрудниками СЦПОИ в 1996 году. Смысловое содержание, заложенное инициаторами идеи, оказалось настолько привлекательным, что уже сегодня аналогичные мероприятия, организуемые НКО, проводятся регулярно в различных регионах. Ярмарки социальных проектов – это регулярные съезды представителей

некоммерческих организаций, представляющих свои социально значимые проекты представителям государственных, муниципальных органов и предпринимателям с целью получения средств на решение силами некоммерческих организаций наиболее актуальных социальных проблем⁸.

Все обозначенные выше способы позволяют фондам иметь определенный стабильный капитал. Однако для расширения деятельности фонда необходим системный подход к этому виду деятельности. В Попечительском совете организации должен быть отдел, ответственный за разработку и реализацию плана привлечения средств. В начале года такой отдел Попечительского совета определяет необходимый ежегодный бюджет. Исходя из заданной суммы, составляется стратегический план работы по ее привлечению, определяются возможные источники средств на его реализацию

3. Мотивация доноров.

Когда люди платят за что-либо, они хотят получить удовлетворение от своего поступка, пусть даже и неосознанно. Задача – определить интерес возможного благотворителя: материальный (льгота, будущая прибыль), моральный (чувство приобщения к хорошему и важному, с их точки зрения, делу), деловой (уверенность в том, что у вас это получится наилучшим образом) и т.д. Распознав и постаравшись удовлетворить тот или иной интерес, вы намного повышаете вероятность получения пожертвования. И самое главное, получив однажды удовлетворение от своего поступка, человек с легкостью примет решение его повторить. Выходя на арену действий по привлечению средств, необходимо знать, а почему люди жертвуют. Наиболее вероятные мотивы обычно формулируются следующим образом:

- их попросили об этом, и они не могли отказать;
- у них есть личная заинтересованность в решении этой проблемы;
- они знают об общественном интересе к проблеме, которую решает ваша организация;
- у просителя хорошая репутация, он представляют известных и уважаемых людей;
- у них есть определенные амбиции («я не хуже других»);
- хотят быть причастными к благородному делу;
- чувствуют себя обязанными кому-либо («чувство вины»);
- понимают важность вашей работы;
- ожидают выгоды (например, налоговых льгот или рекламу);
- рассчитывают на получение не прямой личной выгоды; и т.д.

⁸ Социальные технологии межсекторного взаимодействия в современной России: Учебник / А.С. Автономов, Т.И. Виноградова, М.Ф. Замятина, Н.Л. Хананашвили; по общ. ред. доктора юрид. наук, проф. А.С. Автономова. М.: Фонд НАН, 2003. С. 165.

Проводя оценку влияния ОАШ, мы обратили внимание и на вопрос мотивации для участия отдельных организаций в деятельности ОАШ, в том числе и по привлечению дополнительных ресурсов. Согласно этой оценке лишь 18% респондентов (из числа бизнес- партнеров) при ответе на приглашение участия в каком-либо проекте обращают внимание на его содержание, гораздо больше их интересует размер запрашиваемой суммы и возможность участия в неденежной форме. Объясняют это отчасти тем, что школы «плохого не предложат». И в этом случае становится очевидным, что у большинства представителей бизнеса еще не сформированы корпоративные приоритеты для благотворительной деятельности.

Ответы на вопрос: «Что является важным для Вас при принятии решения о партнерском участии в проекте?» – распределились следующим образом:



Среди представителей бизнеса нередко встречалось мнение, что те проекты ОАШ, в которых им доводилось принимать участие, работали на повышение их имиджа в местном сообществе. Интересно отметить тот факт, что на вопрос: «Что является важным при принятии решения о партнерском участии в проекте ОАШ» – при опросе представителей бизнеса звучал такой ответ: «Активный житель – активный потребитель, мне как предпринимателю выгодно, чтобы люди жили более активной жизнью, тогда они становятся более активными потребителями, а значит, более полезны моему бизнесу. Поэтому мне всегда приятно участвовать в каких-то массовых мероприятиях, позволяющих украсить обычную жизнь обывателя, мероприятиях, которые расшевеливают наших людей». Такое мнение поддержали еще несколько предпринимателей, немного дополнив его тем, что им некогда заниматься массовыми мероприятиями, хотя средства для этого есть, а когда организацию таких мероприятий берет на себя кто-то (например, ОАШ), им приятно в них участвовать, «обоюдный интерес появляется» (цитата из анкеты).

Представители власти указывают, что с ОАШ и их фондами работать приятно, потому что «они не просто просят чего-то, они чаще консультируются, как поступить». На вопрос, что отличает ОАШ от других, представители этой категории партнеров отмечали, что ОАШ не исчезают после решения вопроса, они продолжают взаимодействие даже когда им ничего не надо, «держат нас на прицеле внимания, и это обязывает соответствовать» (цитата из анкеты депутата районного совета).

Таким образом, для большинства проектов важны не только денежные средства, но и некоторые виды помощи, которые могут быть в форме материалов, запасов продовольствия, предоставления помещения и т.д. При добровольных пожертвованиях это обычно гораздо проще сделать, так как часто благотворители готовы приобрести для НКО или выделить именно необходимые материалы, но не деньги.

Финансирующие организации с большей охотой вкладывают деньги в проекты, которые уже имеют финансовую поддержку в пределах сообщества.

Следовательно, прежде чем обратиться за благотворительной помощью, необходимо определить мотив, по которому конкретный партнер сможет сделать пожертвование. Это поможет фонду выбрать более правильный подход к планированию деятельности по привлечению средств.

4. Выявление соотношения затрат на поиск финансирования с полученными результатами.

Однажды в нашем офисе раздался звонок от коллег из алтайского края: «Мы провели фандрайзинговую кампанию, у нас получилось!» За этим сообщением последовали взаимные поздравления и благодарности. Мы долго обсуждали случившееся, и по мере углубления в детали процесса стало понятно, что, хоть кампания прошла со «знаком плюс», разница между затраченными ресурсами и полученными результатами оказалась далеко не столь впечатляющей. Как избежать подобной ситуации?

Если единственная цель – это получение денег, то фандрайзинг является оптимальным, если сумма чистых поступлений (привлеченные минус затраченные) как можно больше. Здесь же стоит обратить внимание на оптимальность приемов фандрайзинговой кампании.

Ключом к оптимальности в части приемов и общих решений по бюджету кампании фандрайзинга является расчет предельной продуктивности (объема дополнительных пожертвований, сделанных благодаря дополнительным расходам на обращение за пожертвованиями), а не средней продуктивности (общего объема пожертвований, деленного на общий объем расходов). Многие менеджеры интуитивно предпочитают использовать показатель средней продуктивности при планировании фандрайзинга. Но если вы столкнулись с необходимостью выбрать между затратами в 1 рубль для сбора 2 рублей или затратами 10 000 рублей для сбора 15 000 рублей, то интуиция, основанная на понятии средней

производительности, может потребовать выбрать первый вариант: рентабельность в 200 % представляется более привлекательной, чем 150 %. Тем не менее, второй вариант дает 5 000 рублей чистых поступлений, что гораздо лучше чистых поступлений в первом варианте (1 рубль).

Когда цели более сложные и включают защиту интересов определенной группы, просветительскую деятельность или привлечение новых членов и добровольцев, то оптимальный вариант привлечения ресурсов заключается уже не в максимизации чистых поступлений.

С точки зрения самой организации каждая кампания по привлечению ресурсов может быть оптимальной, и все же общие расходы на нее могут представляться чрезмерными с точки зрения общества.

Или, наоборот, многие приемы целесообразно использовать потому, что они являются скорее инвестициями в будущее, чем продуктивной деятельностью в настоящий момент. Т.е. для самой организации в настоящий момент кампания может быть и убыточной, но она тем не менее эффективна, так как принесет доход в будущем.

Не менее важен и правовой аспект деятельности по привлечению средств. Источниками правового регулирования являются Конституция Российской Федерации, Налоговый кодекс Российской Федерации, Федеральный закон «О некоммерческих организациях», Федеральный закон «О благотворительной деятельности и благотворительных организациях», международные договоры и иные международные документы, имеющие силу на территории Российской Федерации, и иные нормативно-правовые акты.

НКО обладает «специальной» правоспособностью, т.е. они могут осуществлять только те виды деятельности, которые определены в уставе. НКО вправе осуществлять предпринимательскую деятельность только для достижения своих некоммерческих целей, вправе иметь в собственности любое имущество, источником которого могут являться любые, незапрещенные законом поступления. Полученная прибыль не подлежит распределению между участниками, членами НКО.

Важно отметить, что НКО вправе получать взносы на осуществление благотворительной деятельности. Важно определить, в каком объеме НКО сможет использовать привлеченные средства, т.е. важно определить, будут ли данные средства являться объектом налогообложения и каков реальный объем привлеченных средств может быть направлен на осуществление уставной некоммерческой деятельности НКО.

Для этих целей на этапе планирования стратегии фандрайзинга важно знать, какие источники финансирования не являются налогооблагаемой базой, в первую очередь для целей налогообложения прибыли.

Глава 25 Ст. 251 Налогового кодекса Российской Федерации определяет закрытый перечень доходов, не учитываемых при определении налоговой базы по

налогу на прибыль. Все остальные доходы являются объектом налогообложения.

Не будем перечислять все необлагаемые доходы, а остановимся на доходах, которые актуальны для большинства НКО.

Наиболее существенным для НКО является п. 2 ст. 251 Налогового кодекса Российской Федерации, в соответствии с которым при определении налоговой базы не учитываются целевые поступления на содержание НКО и ведение ими уставной деятельности, поступившие безвозмездно от других организаций и (или) физических лиц и использованные указанными получателями по назначению.

Здесь также приведен закрытый перечень указанных целевых поступлений:

- вступительные взносы, членские взносы, целевые взносы и отчисления в публично-правовые профессиональные объединения, построенные на принципе обязательного членства, паевые вклады, а также пожертвования, признаваемые таковыми в соответствии с Гражданским кодексом РФ;
- имущество, переходящее НКО по завещаниям в порядке наследования;
- суммы финансирования из федерального бюджета, бюджетов субъектов РФ, местных бюджетов, бюджетов государственных внебюджетных фондов, выделяемые на осуществление уставной деятельности НКО;
- средства и иное имущество, которые получены на осуществление благотворительной деятельности.

При планировании стратегии привлечения средств важно учитывать, что только вышеперечисленные доходы могут полностью быть использованы на уставную деятельность НКО. Все другие поступления будут являться объектом налогообложения, а потому могут использоваться не полностью, а за вычетом налога на прибыль в размере 24 %⁹.

Руководители благотворительно фонда не должны забывать, что минимум 80 % привлеченных финансовых средств должны быть реализованы на благотворительную деятельность, и в конце года отчитаться в налоговые органы и Управление юстиции. Необходимо также помнить, что Фонд обязан ежегодно публично отчитываться о своей деятельности, об использовании имущества и финансовых средств.

Приведем пример мероприятия, проведенного в рамках фандрайзинговой деятельности благотворительного общественного Фонда «Возрождение» развития школы №4 г. Черногорска Республики Хакасия:

⁹ Подробнее см.: Привлечение ресурсов: курс лекций. Школа управления НКО. Книга VI / Под ред. Центр поддержки НКО. М.: ЦПНКО, 2003.

Злобина И.П.,
зам.директора школы № 4 г. Черногорска Республики Хакасия

БЛАГОТВОРИТЕЛЬНЫЙ МАРАФОН

В ОАШ № 4 г.Черногорска стало доброй традицией заканчивать учебный год Благотворительным марафоном, учредителем которого является Фонд «Возрождение».

Марафон — одна из любимых благотворительных акций. Она всегда, имеет грандиозный успех, вызывает интерес у СМИ, представителей бизнеса, руководителей города и республики, директоров школ. Это одна из форм сплочения детей и родителей, жителей посёлка и школьного коллектива, акция помогает привлечь внимание и средства к решению проблем школы, вовлечь жителей поселка в сотрудничество, улучшить микроклимат в школе и в микрорайоне, повысить самооценку учащихся и их родителей, вовлечь семьи, выложить положительный опыт в организации досуга детей и взрослых, показать их успехи и достижения в учебе, творчестве, общественной жизни.

Марафон проводится в последний день мая и органично заканчивает учебный год, плавно переходя в первый день каникул. Этот праздник ждет каждый ребенок, и ни один не уходит с него с плохим настроением. К сожалению, в нашем городе нет парка, а клубы и дворцы далеко расположены от нашего поселка. Поэтому двенадцатичасовой Марафон – это уникальная возможность отдохнуть и развлечься с семьей или друзьями, пообщаться с соседями, заработать деньги или просто отвлечься от проблем. Дети и родители готовят к этому дню самые разнообразные аттракционы, и 'каждый гость может найти себе развлечение по душе, заплатив за удовольствие от 2 до 5 рублей, и уйти домой с покупками и отличным настроением.

Чтобы праздник получился, работа по его подготовке начинается задолго до его проведения. Интересен опыт орг. комитета Марафона по распространению билетов. Представители фонда ездят по предприятиям и продают билеты по ценам, которые устанавливают покупатели (от 100-2.000 рублей). По приобретенному билету гость может посетить любые аттракционы и мероприятия Марафона.

Любой Марафон начинается с карнавального шествия по центральной улице микрорайона. С каждым годом он становится ярче и наряднее. Во главе колонны едет патрульная машина и через радио весело приглашает жителей на Марафон. За ней. – машина с танцующими девушками-спортсменками, следом шествуют ребяташки и взрослые в масках, в костюмах с песнями, плясками, кричалками, приглашая жителей на праздник. После такой мощной рекламы трудно удержаться дома. Поэтому праздничная колонна возвращается к школе уже численно возросшей за счет гостей.

Обычно после карнавального шествия в школе что-то торжественно открывается, например, в прошлом году начал работу отремонтированный силами отцов и выпускников школы тир.

После открытия нового сооружения дети и взрослые буквально разбегаются по школе и её окрестностям, ведь их ждет столько интересного!

Большинство гостей идет на концертную программу. Здесь и своих можно посмотреть, и гостей из города. А главное, все про всех узнать: и кто у нас самый активный, и кто на «отлично» учится. В перерывах между выступлениями награждают победителей конкурсов бизнес-проектов, активных детей и родителей, отзывчивых спонсоров и их шефов. И не только награждают, но и объявляют, на сколько и благодаря кому наполняется банка, стоящая на сцене, в которую «стекаются» все деньги с Марафона.

У тех, кто не пошел на концерт, есть возможность прекрасно развлечься. Можно посмотреть фильм, поиграть на компьютере, попеть под караоке, покататься на лошади, приобрести учебники на будущий год, купить игрушки, предметы домашнего обихода, которые сделали ребята, подстричься, подбить каблучки, послушать консультацию «фэн-шуй» и т.п. Но если очень устал, есть возможность отдохнуть в комнате релаксации или подкрепиться в кафе.

После обеда традиционно проводится конкурс «Мисс-лето». Девчонки на сцене поют и танцуют, а в перерывах между конкурсами «Театр моды» демонстрирует свои модели, да такие, что и в Париже не встретишь: из фантиков, газет, полиэтиленовых мешков и т.д.

Некоторых мальчишек пока техника увлекает больше, чем девчонок. Поэтому они устраивают парады и гонки техники, собранной своими руками. Заканчивается день веселой дискотеккой, после которой все дружно идут к костру петь песни под гитару и мечтать о новой Марафоне.

В результате проведения Марафонов за 3 года собрано несколько десятков тыс. рублей, и ниже мы Вам предлагаем методику организации и проведения Благотворительного Марафона. Желаем вам успеха!

ВРЕМЯ ПРОВЕДЕНИЯ

Последний день мая с 10.00 до 22.00 ч.

ЭТАПЫ ПРОВЕДЕНИЯ

I этап. Подготовительный (апрель, май)

1. Создание оргкомитета.
2. Разработка плана проведения сценариев шествия, концерта, конкурсов, дискотеки и т.п.
3. Сбор информации об итогах конкурсов, проектов, олимпиад и т.п., составление списков награждаемых.
4. Подготовка аттракционов.
5. Работа со спонсорами.
6. Покупка грамот и призов.
7. Распространение билетов.

8. Информирование СМИ и населения о проведении акции.
9. Оформление зала, выставка достижений учащихся и приглашение творческих коллективов города.

II этап. Основной этап (последний день мая) — проведение Марафона

1. Информирование населения о проведении акции – карнавальное шествие по центральной улице микрорайона с приглашением на Марафон.
2. Концертная программа.
3. Работа аттракционов (тир, «комната смеха», «комната страха» и т.п.).
4. «Мисс – лето».
5. «Театр моды».
6. «Дисотека» и «Вечер отдыха для старшего поколения».
7. Костер.

III этап. Заключительный.

Подведение итогов Марафона, подсчет денежных средств, собранных на Марафоне, освещение итогов в СМИ.

ОРГАНИЗАЦИЯ БЛАГОТВОРИТЕЛЬНОГО МАРАФОНА

ЦЕЛЬ: Обратить внимание общественности силами добровольцев и значимости какой-либо проблемы и привлечь средства для её решения.

Например, в 2002 г. Марафон проходил под девизом «Будем здоровы!», и средства, собранные от его проведения, были направлены на приобретение тренажеров и спортивного инвентаря. За 2003-2004 гг. целью акции было повышение уровня применения современных технологий в образовательном процессе. Марафон проходил под девизом «Мы – за информационные технологии!». Полученные средства пошли на оснащение компьютерного кабинета.

ЗАДАЧИ:

- Вовлечь предпринимателей, жителей микрорайона, учителей, учащихся и их родителей в общественно-полезную акцию, в осуществление кратковременных проектов (семейных, классных, родительских, групповых и индивидуальных и т.п.).
- Подвести итоги работы школы за год, наградить активных участников в общественной жизни школы (партнеров, учителей, учащихся и жителей микрорайона) денежными и сладкими призами, ценными подарками, поездками по республике Хакасии.
- Оказать материальную помощь школе.
- Создать условия для отдыха и развлечения жителей микрорайона и гостей школы.

УЧАСТНИКИ АКЦИИ:

- Благотворительный общественный фонд «Возрождение».
- Детская школьная организация «Классная компания».
- Партнеры: ООО «Мебель мастер», Черногорская угольная компания,

Шахта «Енисейская», «Хакасская», ВГСО, предприниматели, ансамбль ветеранов «Поселянка», детская музыкальная школа, библиотека, спортклубы и т.д.

- Художественные коллективы города и школы.
- Дети учителей, родители и жители поселка.

СИМВОЛИКА:

- гимн;
 - герб школы;
 - значки и ручки с изображением флага и надписью «Самая лучшая в мире – школа № 4».
-

Информационная деятельность ОАШ

Построение социального партнерства всегда содержит в себе целенаправленную работу с информацией. Для школы, решившейся на этот шаг, придется научиться особому отношению к информационной деятельности. Во многих ОАШ появляются даже ответственные за этот процесс люди: заместители директора по связям с общественностью, собственные внештатные журналисты, по-новому работает школьный пресс-центр, становящийся более открытым для общественности. Центр «Сотрудничество» рекомендует с самого начала своей деятельности изучить этот вопрос. Для начала будет полезным провести разведку внутри своих школ и выявить тех родителей, которые имеют отношение к СМИ, попытаться привлечь их как профессионалов, а со своей стороны уделить время собственной подготовке к такому взаимодействию

Необходимо помнить, что, не уделяя должного внимания работе со СМИ, вы теряете:

- единомышленников (у них просто нет возможности узнать о том, что вы есть и чем вы занимаетесь),
- перспективных партнеров,
- потенциальных спонсоров,
- свой собственный опыт, поскольку без тиражирования и популяризации того, что вы делаете, вам сложнее анализировать и двигаться вперед.

Для более успешного взаимодействия с работниками информации предлагаем обратить внимание на ряд принципов:

1. Постоянство и системный подход. Если вы начинаете общаться со СМИ, делайте это регулярно и настойчиво. Создайте банк данных местных СМИ с телефонами, адресами, именами редакторов и журналистов. Определите наиболее удобные для вас виды связи с каждым изданием, редакцией: телефон, факс, почта, курьер, электронная почта. Возьмите за правило сообщать обо всех значимых для вас и для местного сообщества мероприятиях, в которых ваша организация

принимает участие или выступает в качестве организатора. Не допускайте больших перерывов в отношениях, иначе о вас забудут, и придется начинать все сначала.

2. Контакты с конкретным журналистом

С самого начала в каждой редакции желательно найти конкретного журналиста, с которым вы будете общаться и на чье имя будете отсылать информацию. Для поиска такого человека можно использовать личные связи. Но практика показывает, что с течением времени так или иначе появится журналист, который будет откликаться на ваши материалы. Для вас важно зафиксировать его имя и контактную информацию.

3. Использование формы пресс-релиза. Чтобы сообщать о себе, удобно использовать понятную для журналистов форму пресс-релиза.

Пресс-релиз – новость. Поэтому правила написания пресс-релизов аналогичны правилам написания новостей. Однако ваш материал рассчитан, прежде всего, на журналистов, и ваша задача сделать его таким, чтобы его можно было использовать без изменений. С другой стороны, вы должны заинтересовать журналистов в создании дальнейших материалов по предложенной теме.

10 правил подготовки пресс-релизов ¹⁰

1. Печатайте пресс-релиз на бланке организации.

Информация, поданная на официальном бланке, написанная ясно и просто, внушает доверие к вашей организации.

2. Указывайте контактную информацию, по которой с вами можно связаться, и имя человека, готового ответить на все вопросы.

Как правило, у журналиста, получившего пресс-релиз, возникают вопросы или ему требуется уточнение. Чем проще ему связаться с вами, тем больше вероятность у вас увидеть свой материал опубликованным.

3. Используйте приковывающий внимание заголовок.

Помните, что ваш пресс-релиз – один из множества других пресс-релизов на столе редактора. Заголовок поможет обратить внимание на ваш материал. Над заголовком не забудьте написать слово «ПРЕСС-РЕЛИЗ».

4. Поместите в первый абзац наиболее важные факты

Именно первый абзац должен содержать ответы на вопросы: Что? Кто? Где? Когда? Почему?

5. Каждый следующий абзац менее важен

Подобная схема построения материала (по принципу перевернутой пирамиды) используется, прежде всего, для того, чтобы в случае нехватки места в телерадиоэфире или на газетной полосе ваш материал был сокращен без потери важных фактов.

6. Пишите, отделяя абзацы пропуском строки.

¹⁰ «Практическая реализация модели ОАШ. Воронежский опыт», ВРОДО «Искра». Методическое пособие Воронеж-2002 г.

Так ваш материал будет проще восприниматься. Каждый абзац должен быть логически завершен. При сокращении материала редактор сможет механически выбросить несущественный для него абзац, не перерабатывая материала. При переработке может быть искажение смысла, а это нежелательно.

7. Проверяйте пресс-релизы.

Это касается как фактического материала (цифры, цитаты, названия организаций, фамилии и прочее), так и непосредственно текста. Заглядывайте в словари, обращайтесь к специалистам. Ошибки, неточности будут работать против Вас.

8. Используйте прием «вторая пара глаз».

Обязательно покажите пресс-релиз кому-нибудь из коллег. Свежий взгляд поможет увидеть упущения.

9. Идеальный объем пресс-релиза – одна страница.

Если пресс-релиз не поместился на одной странице, не печатайте на обороте. Напишите внизу первой страницы «Продолжение следует» и продолжайте на следующей странице. Идеально, если вся информация поместится на одной странице. Длинные тексты не любят читать не только Вы.

10. Телефонные звонки после отсылки пресс-релиза.

Звоните в редакцию, интересуйтесь судьбой вашего пресс-релиза, это увеличит ваши шансы на публикацию, озвучивание в эфире.

4. Проверка готового к публикации материала.

Если журналист откликнулся на вашу работу и подготовил информационный материал о деятельности вашей организации, не стесняйтесь просить готовый материал для проверки! Особенно это правило касается телефонных, устных интервью, личных бесед с представителями журналистской братии. Пренебречь проверкой можно лишь в том случае, если вы уже не раз работали с журналистом и уверены в его профессионализме и порядочности.

5. Коллекционирование публикаций, аудио и видео материалов.

Создание собственной коллекции под названием «О нас пишут, рассказывают, нас показывают» – хорошее доказательство необходимости и полезности той деятельности, которой вы занимаетесь. Чем больше эта коллекция, тем выше степень доверия к вашей организации, тем заметнее ее значимость для общества.

Хороший результат дает работа школьных пресс-центров. В опыте ОАШ г.Омска есть немало примеров, подтверждающих эффективность их использования для реализации и информационной политики образовательного учреждения, если рассматривать их не просто как часть образовательной программы школы, а как отдельную организацию, работающую на территории вашей школы и имеющую собственные интересы и цели деятельности. Проведя обучающие семинары на темы работы с сообществом, обучив представителей пресс-центров некоторым механизмам партнерства и вовлекая их в благотворительную деятельность

школы, можно получить хороший ресурс для продвижения собственных интересов в сообществе. Кроме того, профессиональные журналисты гораздо охотнее соглашаются сотрудничать со своими «будущими коллегами», нежели просто с каким-то далеким от журналистики учреждением.

Гарантом успешного сотрудничества образовательных учреждений с другими организациями выступает большое количество факторов. Во-первых, для построения долгосрочных партнерских отношений необходимо постоянно обращаться к опыту благотворительной деятельности своей территории, ее традициям в этой области. Выбирая тему для социального партнерства, важно находиться в непосредственной близости от целевой аудитории и быть профессионалами в своей деятельности. Именно поэтому социальное партнерство школы главным образом направлено на развитие образовательной среды своего сообщества. Быть профессионалом – значит не только хорошо разбираться в теме вашего партнерства, но и обладать дополнительными способностями к работе в сообществе, быть талантливыми организаторами, умело подбирать в свою команду тех, кто разделяет ваши стремления! Не менее важно иметь выстроенную систему контроля, систему информационного обеспечения, открыто признавать заслуги других. И, наконец, стремиться к саморазвитию!

Каждая школа индивидуально подходит к реализации этих гарантов. Кто-то имеет свое время для телевещания в рамках кабельного телевидения, кто-то следит за выходом постоянной рубрики о делах школы и ее партнеров; традиционно подводятся итоги совместного плана работы на родительских конференциях, заседаниях Координационных Советов, общегородских мероприятиях; школы дают информацию в Интернет и на предприятия, являющиеся партнерами школы. Однако есть и нестандартные примеры отношений школы к своим «героям»! Одним из таких примеров стала Церемония Вручения Почетного Знака «Золотой Горностай» гимназии №6 «Горностай», г. Новосибирска.

По словам педагогов гимназии, идея подготовка и организация Церемонии стала новым этапом в развитии гимназии. Объединились усилия педагогов, родителей, гимназистов, коммерческих организаций, государственных учреждений (здравоохранение, культура, бытовое обслуживание, военные организации), органов власти для признания тех, кто разделяет цели и стремления гимназии к развитию образовательного пространства. Приводим ниже основные моменты по проведению и подготовке этого мероприятия.

Церемония вручения почетного знака «Золотой Горностай»

1. ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ:

1.1. Церемония «Вручение Горностая» организована впервые в истории образования г. Новосибирска в 2001 году. Форма проведения церемонии - светский раут.

1.2. Почетный знак «Золотой Горностай» является символом благодарности Муниципального образовательного учреждения гимназии «Горностай» (далее по тексту «Гимназия») за работу и помощь школе в течение учебного года.

1.3. Почетный знак «Золотой Горностай» изготовлен из золота 583, массой 0.82г. Вставка - изумруд, рубин, циркон. Знак изготовлен ООО НХЦ «Золотой треугольник» и предоставлен гимназии на благотворительной основе.

1.4. Почетный Знак «Золотой Горностай» вручается ежегодно в следующих номинациях:

- МЕЦЕНАТСТВО
- РАЗВИТИЕ
- СОТРУДНИЧЕСТВО
- ПРИЗНАНИЕ
- ТВОРЧЕСТВО
- ПАТРИОТ
- ДОБРОВОЛЕЦ

2. ПОЛОЖЕНИЯ О НОМИНАЦИИ:

2.1. Почетный Знак «Золотой Горностай» в номинации «Меценатство» вручается гражданину, который, не являясь сотрудником гимназии «Горностай», внес по собственной инициативе наибольший финансовый вклад в течение учебного года, направленный на развитие образовательных проектов и программ гимназии; кто с готовностью откликнулся на призывы администрации сотрудников гимназии о финансовой поддержке программ обеспечения качественного образовательного процесса и проектов, способствующих развитию гимназии, а также формирования ее позитивного имиджа.

2.2. Почетный Знак «Золотой Горностай» в номинации «Развитие» вручается гражданину, который, не являясь сотрудником гимназии «Горностай», по собственной инициативе в течение учебного года внес наибольший личный вклад в развитие материального, интеллектуального, культурно-образовательного потенциала гимназии с целью повышения качества образовательного процесса, улучшения условий обучения гимназистов и формирования позитивного имиджа гимназии; кто с готовностью откликнулся на призывы администрации о развитии материального, интеллектуального, культурно-образовательного потенциала гимназии с целью повышения качества образовательного процесса, улучшения условий обучения гимназистов и формирования позитивного имиджа гимназии

2.3. Почетный Знак «Золотой Горностай» в номинации «Сотрудничество» вручается гражданину, который, не являясь сотрудником гимназии «Горностай», по собственной инициативе в течение учебного года привлек наибольший личностный организационный ресурс для привлечения эффективных партнеров по развитию образовательных программ гимназии; кто способствовал укреплению позитивного

имиджа гимназии через расширение сферы международного сотрудничества педагогов и учащихся гимназии, а также укреплял сотрудничество с партнерскими организациями различных регионов России; кто проявлял инициативу в разработке и реализации эффективных образовательных и социальных проектов гимназии в партнерстве с государственными учреждениями, общественными организациями, коммерческими структурами и органами власти.

2.4. Почетный Знак «Золотой Горностай» в номинации «Признание» вручается педагогу гимназии, который имеет стаж работы в гимназии не менее 2 лет; в процессе своей профессиональной деятельности обнаруживает способность к исполнению обязанностей педагога, неограниченных инструкцией; с готовностью, тактом и доброжелательностью помогает учащимся гимназии выйти с достоинством из трудных жизненных ситуаций; способствует развитию у учащихся гимназии чувства самоуважения и уважения к окружающим, уважает личностную позицию ребенка, признает и способствует реализации права учащегося на индивидуальное развитие, искренне заинтересован в личностной самореализации учащегося; признает приоритет уникальности и высшей ценности для общества личности каждого человека, в своей профессиональной деятельности руководствуется принципом толерантности и ценности разнообразия.

2.5. Почетный Знак «Золотой Горностай» в номинации «Творчество» вручается педагогу гимназии, который нестандартно мыслит в стандартной ситуации; проявляет неординарность в профессиональной деятельности, чем способствует повышению эффективности образовательных проектов и программ гимназии; обладает нетрадиционными приемами мотивации учеников, родителей и педагогов гимназии на проявление творческой активности во всех формах урочной, внеклассной и досуговой деятельности; изобретает собственные уникальные идеи по совершенствованию образовательного процесса, что способствует повышению эффективности и качества познавательной и творческой деятельности гимназистов.

2.6. Почетный Знак «Золотой Горностай» в номинации «Патриот» вручается педагогу гимназии, который имеет стаж работы в данном учреждении не менее 5 лет; демонстрирует своими поступками, личными профессиональными достижениями готовность развивать позитивный имидж гимназии; на добровольной основе вкладывает свой организационный, интеллектуальный, профессиональный ресурс в реализацию проектов и программ, способствующих формированию и развитию позитивного имиджа гимназии; проявляет инициативу в становлении и развитии традиций гимназии, способствующих укреплению единого демократического сообщества педагогов, учащихся и родителей гимназии «Горностай»; активно своим личным добровольным вкладом поддерживает общественные инициативы гимназии по реализации лозунга «Гимназия Горностай» - моя малая Родина»

2.7. Почетный Знак «Золотой Горностай» в номинации «Доброволец» вручается ученику гимназии, который учится в данном образовательном учреждении не менее 5 лет; демонстрирует своими поступками, личными качествами готовность

развивать позитивный имидж гимназии; на добровольной основе вкладывает свой лидерский, интеллектуальный, организаторский ресурс в реализацию благотворительных проектов, акций, способствующих укреплению и развитию единого демократического сообщества педагогов и учеников; способствует формированию инициативной группы учащихся для развития позитивного имиджа гимназии, для внедрения в процесс управления ученических самоуправленческих инициатив; активно, своим личным добровольным вкладом поддерживает общественные инициативы гимназии по реализации лозунга «Гимназия Горностай» – моя малая Родина»

3. ПОРЯДОК ВЫДВИЖЕНИЯ КАНДИДАТУР:

3.1. МЕЦЕНАТСТВО. Кандидат в номинанты может быть выдвинут либо сотрудником гимназии, либо представителем администрации гимназии через представление в Научно-методический Совет соответствующего обоснования: «Представление в Номинанты» (документ WinWord, формат А4, шрифт 14, интервал 1,5). В «Представлении» должен быть обозначен конкретный размер финансового вклада с указанием программы, на которую были пожертвованы финансовые средства. Также необходимо отразить мотивацию мецената: по собственной инициативе, либо по просьбе сотрудников гимназии были пожертвованы средства.

3.2. РАЗВИТИЕ. Кандидат в номинанты может быть выдвинут либо сотрудником гимназии, либо представителем администрации гимназии через представление в Научно-методический Совет соответствующего обоснования: «Представление в Номинанты» (документ WinWord, формат А4, шрифт 14, интервал 1,5). В «Представлении» должно быть конкретно обозначено описание вклада Кандидата с указанием программы (проекта), в рамках которой было осуществлено повышение интеллектуального, культурно-образовательного, материального уровня. Также необходимо отразить мотивацию Кандидата: по собственной инициативе, либо по заказу НМС (администрации, Совета Взаимодействия и т.д.) гимназии была осуществлена деятельность по развитию образовательных проектов и программ гимназии.

3.3. СОТРУДНИЧЕСТВО. Кандидат в номинанты может быть выдвинут либо сотрудником гимназии, либо представителем администрации гимназии через представление в Научно-методический Совет соответствующего обоснования: «Представление в Номинанты» (документ WinWord, формат А4, шрифт 14, интервал 1,5). В «Представлении» должно быть конкретно обозначено описание вклада Кандидата с указанием программы (проекта), в рамках которой были привлечены партнеры. Необходимо указать конкретное название партнерских организаций и результат совместной деятельности. Также необходимо отразить мотивацию Кандидата: по собственной инициативе, либо по заказу НМС (администрации, Совета Взаимодействия и т.д.) гимназии были привлечены партнерские организации.

3.4. ПРИЗНАНИЕ. Кандидат в номинанты может быть выдвинут любым учащимся гимназии, группой гимназистов, классом через представление в Научно-Методический Совет соответствующего обоснования: сочинения «За что я признателен учителю». В «Сочинении» в свободной форме гимназист описывает конкретные ситуации, в которых педагог проявил себя таким образом, что учащийся испытывает к нему чувство признательности.

3.5. ТВОРЧЕСТВО. Кандидат в номинанты может быть выдвинут любым сотрудником гимназии, группой педагогов, кафедрой через представление в Научно-Методический Совет соответствующего обоснования: «Представление в Номинанты» (документ WinWord, формат А4, шрифт 14, интервал 1,5). В «Представлении» должно быть конкретно обозначено описание творческого вклада Кандидата с указанием программы (проекта), в процессе реализации (разработки) которой были осуществлены позитивные изменения в развитии образовательного и духовного пространства гимназии. Также необходимо отразить мотивацию Кандидата: по собственной инициативе, либо по заказу НМС (администрации, Совета Взаимодействия и проч.) гимназии была осуществлена деятельность по развитию образовательных проектов и программ гимназии.

3.6. ПАТРИОТ. Кандидат в номинанты может быть выдвинут любым сотрудником гимназии, группой педагогов, кафедрой через представление в Научно-Методический Совет соответствующего обоснования: «Представление в Номинанты» (документ WinWord, формат А4, шрифт 14, интервал 1,5). В «Представлении» должно быть конкретно обозначено описание творческого вклада Кандидата с указанием программы (проекта), в процессе реализации (разработки) которой были осуществлены позитивные изменения в формировании и развитии позитивного имиджа и традиций гимназии. Также необходимо отразить мотивацию Кандидата: по собственной инициативе, либо по заказу НМС (администрации, Совета Взаимодействия и проч.) гимназии таковая деятельность была осуществлена.

3.7. ДОБРОВОЛЕЦ. Кандидат в номинанты может быть выдвинут любым сотрудником гимназии, классным руководителем, группой учеников через представление в Научно-Методический Совет соответствующего обоснования: «Представление в Номинанты» (документ WinWord, формат А4, шрифт 14, интервал 1,5). В «Представлении» должно быть конкретно обозначено описание добровольческого вклада Кандидата с указанием программы (проекта), в процессе реализации (разработки) которой были осуществлены позитивные изменения в формировании развитии позитивного имиджа гимназии. Также необходимо отразить мотивацию Кандидата либо по собственной инициативе, либо по заказу кафедры педагогики и психологии.

4. ПОРЯДОК ОПРЕДЕЛЕНИЯ НОМИНАНТОВ

4.1. Определение номинантов (3 чел) происходит посредством тайного голосования членов Научно-методического совета гимназии не позднее, чем за

1 неделю до процедуры выборов Победителя в номинации. Директор гимназии имеет право дополнительного выдвижения одной кандидатуры Номинанта. В Независимый Совет может быть представлено не более 4 Номинантов.

4.2. Определение Победителя в номинации (1 чел) происходит посредством тайного голосования членов Независимого Совета. Выбор Победителя определяется простым большинством голосов.

5. КРИТЕРИИ ОТБОРА ПОБЕДИТЕЛЕЙ В НОМИНАЦИЯХ.

5.1. МЕЦЕНАТСТВО

- Мотивация номинанта.
- Размер финансового вклада.
- Влияние на развитие образовательных программ гимназии.
- Влияние на формирование позитивного имиджа гимназии.

5.2. РАЗВИТИЕ

- Мотивация номинанта.
- Значимость личного вклада номинанта в развитие организационной, кадровой, интеллектуальной, материальной (иной) базы гимназии.
- Влияние реализованной инициативы на развитие позитивного имиджа гимназии.

5.3. СОТРУДНИЧЕСТВО

- Мотивация номинанта.
- Качество (значимость) привлекаемых партнеров
- Влияние реализованных партнерских проектов на развитие образовательных проектов гимназии.
- Влияние реализованных партнерских проектов на формирование позитивного имиджа гимназии.

5.4. ПРИЗНАНИЕ

- Описание в «Представлении» учеником конкретного события, в котором учитель проявил себя как старший друг, и это помогло ребенку в решении собственных проблем.
- Значимость личного вклада учителя в формирование творческой свободной личности ученика
- Приоритет партнерских, демократических взаимоотношений в организации процесса педагогического взаимодействия «учитель – ученик» (о наличии данного критерия может свидетельствовать количество детей, номинирующих учителя).

5.5. ТВОРЧЕСТВО

- Приоритет творчества в профессиональной деятельности педагога (на основании фактов, описанных в Представлении)
- Влияние результатов творческой деятельности учителя на формирование мотивации учащихся к учебе и саморазвитию
- Влияние результатов творческой деятельности педагога на развитие образовательных проектов и проектов гимназии.
- Влияние творчества учителя на формирование позитивного имиджа гимназии.

5.6. ПАТРИОТ

- Отношение к гимназии как к «Малой Родине»
- Влияние добровольческого личного вклада номинанта на формирование устойчивого демократического творческого и эффективного сообщества гимназии и улучшение условий обучения гимназистов.
- Влияние добровольческого вклада Номинанта на развитие позитивного имиджа гимназии.

Как видно из представленного материала, Победителей в номинациях выбирает Независимый Совет по присуждению Почетного Знака «ЗОЛОТОЙ ГОРНОСТАЙ». Независимый Совет избирается из числа жителей Советского района г. Новосибирска, сотрудников учреждений, расположенных в Советском районе, номинантов



предыдущих лет. Независимый Совет должен включать в своем составе нечетное количество членов. Выбор номинантов осуществляется на заседании Независимого Совета простым рейтинговым голосованием. Независимый Совет готовит протокол своего заседания с указанием номинантов по итогам учебного года. Приводим пример первого Независимого Совета, заседание которого состоялось 19 апреля 2002 г.

1. Барадачев И.И., Межрегиональный Общественный Фонд «Сибирский Центр Поддержки Общественных Инициатив», менеджер программ по взаимодействию с органами власти.

2. Галл-Савальский И.В., Новосибирская областная организация Всероссийского общества инвалидов, председатель.

3. Гордиенко А.А., глава Администрации Советского района г. Новосибирска, доктор философских наук.
 4. Захаренко А.Н., Новосибирский филиал компании «Novosoft Inc.», начальник отдела.
 5. Караськов А.М., НИИ патологии Кровообращения МЗ России, директор, профессор, доктор медицинских наук.
 6. Лапина С.А., СибАкадемБанк, новосибирская дирекция, управляющий.
 7. Лойк В.Л., Расчетная Небанковская Кредитная Организация ООО Платежный Центр, председатель правления.
 8. Пашкевич Т.Л., Новосибирский Городской Общественный Фонд «Континуум», президент
 9. Чернышев В.В., Центральная Клиническая больница СО РАН, отделение урологии, зав.отделением.
-

Заключение

Динамичность развития экономики, достойное удовлетворение материальных и духовных потребностей, социальная стабильность - это далеко не полный перечень ожиданий общества на сегодняшний день. Без скоординированных усилий в улучшении условий социальной жизни достичь желаемых результатов уже невозможно, и образовательные учреждения все чаще выходят с инициативой объединения таких совместных усилий для улучшения качества жизни вокруг. Именно школам удастся возродить в своих сообществах традиции благотворительности и совместного труда для решения многих социальных проблем. Постепенно в обществе накапливается позитивный опыт сотрудничества представителей различных секторов нашего общества. Все это и приводит к такому механизму взаимодействия, как социальное партнерство.

Сам факт того, что в центре такого партнерства оказывается школа, во многом определяет и его направленность: проблемы образования всегда были актуальными и касались большинства представителей наших сообществ. Однако в области построения современных партнерских отношений образовательные учреждения только делают свои первые шаги. Зачастую представители школьной общественности затрудняются объяснить, что значит социальное партнерство для школы, слабо представляют интерес к такому взаимодействию представители власти и совсем не знают, какую выгоду могут получить от него бизнес-организации. Тем приятнее осознавать тот факт, что общественно-активные школы в этом вопросе уже не новички. С течением времени их отношения с представителями власти и бизнеса все больше похожи на социальное партнерство, появляется все больше поводов выражения благодарности друг другу.

Приложения

Приложение 1.

Положение о городском конкурсе «Благотворитель года»

Положение определяет порядок проведения конкурса, список мероприятий и требования к материалам, представляемым для участия в конкурсе.

Администрирование конкурса осуществляет Научно-методический центр управления образования Администрации г. Ленинска-Кузнецкого, некоммерческое партнерство Ресурсный центр общественно-активных школ.

Цель конкурса:

- Содействие развитию эффективного взаимодействия образовательных учреждений с органами местного самоуправления, органами местной власти, коммерческими структурами, НКО.

- Привлечение внимания общественности к наиболее успешным формам взаимодействия образовательных учреждений с органами местного самоуправления, органами власти, коммерческими структурами, НКО.

Рассматриваются кандидатуры представителей предприятий различных форм собственности, частных лиц, оказавших значимую финансовую и/или материальную поддержку деятельности образовательных учреждений в течение года.

Конкурс проводится на средства, предоставленные и/или привлеченные организаторами.

В конкурсе могут принять участие образовательные учреждения всех типов, при условии соответствия реализованных проектов критериям конкурса:

- Образовательное учреждение инициирует взаимодействие со всеми 3 секторами общества (власть, бизнес, НКО) для решения не только образовательных, но и других социально значимых проблем местного сообщества.

- Под благотворительной подразумевается деятельность, направленная на решение социально значимых проблем, осуществляемая безвозмездно, без принуждения.

- Направленность образовательного учреждения на установление долговременных партнерских отношений с представителями местного сообщества, власти, бизнеса.

Организация может подать на конкурс не более 1 кандидатуры

Срок подачи заявок до 20.12. текущего года

Объявление о победителях конкурса (место, время) оговариваются дополнительно.

Проекты рассматриваются экспертным советом.

Экспертный совет принимает решения конфиденциально. Решения экспертного совета пересмотру не подлежат

Заявки на участие в конкурсе принимаются: 652500, г. Ленинск-Кузнецкий, ул.Мациенко, 2

Конкурс будет освещен в средствах массовой информации, информация об участниках будет опубликована с их согласия.

Начальник

управления образования

Н.Рылова

Директор НП РЦ

общественно-активных школ

И.Ануфриева

Приложение

Соглашение участников городского конкурса «Благотворитель года»

Ознакомившись с условиями проведения городского конкурса «**Благотворитель года**», (далее - Конкурс) заявитель (название учреждения, юридический адрес) предоставляет на Конкурс следующую кандидатуру:

(ФИО номинируемого полностью, должность, полное название предприятия)

Номинант не имеет возражений против опубликования информации о нем в СМИ по усмотрению организаторов конкурса.

Подпись руководителя

Положение о городском конкурсе «Доброволец года»

Положение определяет порядок проведения конкурса, список мероприятий и требования к материалам, представляемым для участия в конкурсе.

Администрирование конкурса осуществляет Научно-методический центр управления образования Администрации г.Ленинска-Кузнецкого, некоммерческое партнерство Ресурсный центр общественно-активных школ.

Цель конкурса:

- Содействие развитию добровольческого движения в образовательных учреждениях всех типов и видов:
- Повышение значимости вклада добровольцев города в решение социально-значимых проблем.
- Развитие эффективного взаимодействия образовательных учреждений с органами местного самоуправления, органами местной власти, коммерческими структурами, НКО.
- Привлечение внимания общественности к наиболее успешным добровольческим проектам.

Рассматриваются кандидатуры участников добровольческих проектов, реализованных образовательными учреждениями в течение календарного года.

Конкурс проводится на средства, предоставленные и/или привлеченные организаторами.

В конкурсе могут принять участие образовательные учреждения всех типов, при условии соответствия реализованных проектов критериям конкурса:

- Под добровольческой подразумевается деятельность, направленная на решение социально значимых проблем, осуществляемая безвозмездно, без принуждения
- Направленность образовательного учреждения на установление долговременных партнерских отношений с представителями местного сообщества.
- Школа как ресурсный центр для местного сообщества, образовательное учреждение – активный участник Благотворительных кампаний разного уровня.

Организация может подать на конкурс не более 2 кандидатур в разных номинациях.

Номинации:

- 1. «Ученическое добровольчество»**
- 2. «Доброволец-взрослый»**

Срок подачи заявок до 20.12. текущего года

Объявление о победителях конкурса (место, время) оговариваются дополнительно.

Решение о соответствии поданных заявок условиям конкурса принимаются экспертным советом.

Экспертный совет принимает решения конфиденциально. Решения экспертного совета пересмотру не подлежат

Заявки на участие в конкурсе принимаются: 652500, г.Ленинск-Кузнецкий, ул.Мациенко, 2

Конкурс будет освещен в средствах массовой информации, информация об участниках будет опубликована с их согласия.

Начальник
управления образования

Н.Рылова

Директор НП РЦ
общественно-активных школ

И.Ануфриева

Приложение

Соглашение участников городского конкурса «Доброволец года»

Ознакомившись с условиями проведения городского конкурса «Доброволец года», (далее - Конкурс) заявитель (название учреждения, юридический адрес) предоставляет на Конкурс следующие кандидатуры:

- 1) в номинации **«Ученическое добровольчество»** - (ФИО номинируемого);
- 2) в номинации **«Доброволец-взрослый»** - (ФИО номинируемого).

Номинанты не имеют возражений против опубликования информации о них в СМИ по усмотрению организаторов конкурса.

Подпись руководителя

Приложение 2.

г. _____

« ____ » _____ 200__ г.

ДОГОВОР

об организации прохождения производственной практики учащегося.

Муниципальное общеобразовательное учреждение _____
г. _____, именуемое в дальнейшем «Школа», в лице директора _____,
действующего на основании Устава, с одной стороны, _____,
_____, именуемое в дальнейшем «Организация», в лице _____,
_____, действующего на основании Устава, с другой стороны, заключили
настоящий договор о нижеследующем.

1. В соответствии с настоящим договором Школа обязуется организовать направление в Организацию для прохождения производственной практики (согласно образовательной программе Школы) обучающихся в Школе учащихся, а Организация, в свою очередь, обязуется принять направленных учащихся для прохождения практики и обеспечить их производственное обучение по профилю основной деятельности Организации.

2. Учащийся, направляемый для прохождения практики, должен достигнуть возраста 14 лет.

3. Деятельность, осуществляемая в соответствии с настоящим договором, является благотворительной, не преследует в качестве своей цели извлечение прибыли.

4. Школа обязуется:

4.1. Организовать направление для прохождения практики учащихся в количестве _____ человек согласно списку, являющемуся неотъемлемым приложением к настоящему договору.

4.2. Провести предварительную профориентационную работу среди направляемых учащихся.

4.3. Применять предусмотренные Уставом Школы меры поощрения и взыскания к учащимся по результатам прохождения ими практики на основании письменной характеристики, выданной Организацией.

5. Организация обязуется:

5.1. Принять для прохождения практики учащихся в количестве, указанном в пункте 2.1.1. договора.

5.2. Предоставить каждому учащемуся возможность выполнения производственных операций по специальности _____.

5.3. Проводить необходимые инструктажи учащихся (по технике безопасности, а также профилю работы).

5.4. По результатам прохождения практики выдать каждому учащемуся

ОБЩЕСТВЕННО-АКТИВНАЯ ШКОЛА: ОПЫТ ПОСТРОЕНИЯ СОЦИАЛЬНОГО ПАРТНЕРСТВА

письменную характеристику его деятельности.

6. В соответствии с настоящим договором производственная практика организуется с «___» _____ 200__ г. по «___» _____ 200__ г.

7. Продолжительность производственной практики для учащегося составляет четыре дня в неделю, по четыре часа в день.

8. Организация несет ответственность за жизнь и здоровье учащихся в соответствии с действующим законодательством Российской Федерации.

9. Все споры, возникшие между сторонами в процессе исполнения настоящего договора, разрешаются преимущественно путем переговоров.

10. За неисполнение своих обязательств по настоящему договору стороны несут ответственность в соответствии с действующим законодательством Российской Федерации.

11. Настоящий договор вступает в силу с момента подписания и действует до «___» _____ 200__ г.

12. Настоящий договор составлен в двух экземплярах, имеющих одинаковую юридическую силу по одному для каждой из сторон.

Адреса и реквизиты сторон.

Школа: _____

Организация: _____

Подписи сторон:

Школа _____ / _____ /
МП

Организация _____ / _____ /
МП

Приложение 3.

Гринькова Нина Алексеевна,
директор муниципального общеобразовательного учреждения,
Средней общеобразовательной школы № 28 города Томска
Руководитель проекта

Разработка и апробация форм общественно-государственного управления муниципального общеобразовательного учреждения, средней общеобразовательной школы № 28 города Томска

Проект отвечает интересам образовательных учреждений всех типов. Его необходимость диктуется как необходимостью повышения конкурентоспособности школ (как социального института), так и потребностями модернизации системы управления образовательных учреждений.

Целью проекта является создание механизмов государственно-общественного управления деятельностью муниципального общеобразовательного учреждения, средней общеобразовательной школы №28 г. Томска.

Задачи проекта:

1. Разработать структуру, формы, методы государственно-общественного управления муниципального общеобразовательного учреждения, средней общеобразовательной школы №28:

- Положения о Совете школы;
- Положение о Педагогическом Совете;
- Положение об Общешкольном родительском комитете;
- Положение об Общественном благотворительном фонде развития школы;
- Положение о Совете старшеклассников.

2. Создать или обновить структуры государственно-общественного управления муниципального общеобразовательного учреждения, средней общеобразовательной школы № 28.

3. Организовать устойчивую деятельности структур государственно-общественного управления муниципального общеобразовательного учреждения, средней общеобразовательной школы №28.

4. Проанализировать и оформить результаты деятельности.

Проект будет выполняться на базе муниципального общеобразовательного учреждения, средней общеобразовательной школы №28 г. Томска под управлением рабочей группы проекта, включающей директора школы, его заместителей, научного руководителя, руководителей Совета школы, Педагогического Совета, Общешкольного родительского комитета, Общественного благотворительного фонда развития школы, Совета старшеклассников. Сроки выполнения проекта - март 2004 года - декабрь 2005 года.

В результате выполнения проекта

- будут разработаны и апробированы необходимые документы: Положения о Совете школы, о Педагогическом Совете, об Общешкольном родительском комитете, об Общественном благотворительном фонде развития школы, о Совете старшеклассников;
- будут разграничены их зоны ответственности, полномочий и функционалы этих структур;
- будут созданы или обновлены структуры государственно-общественного управления школой, разработаны и реализованы программы их деятельности, заложены традиции общественного и будут проанализированы и обобщены результаты деятельности.

Введение

Для реализации проекта в распоряжении школы имеются следующие ресурсы:

1. Организован и действует в соответствии с Положением Общешкольный родительский комитет, который является коллегиальным органом родительского самоуправления в школе.
2. Организован и действует в соответствии с Уставом Благотворительный фонд развития школы «Планета детства». Родительские взносы и другие благотворительные средства собираются и распределяются Советом БФ «Планета детства».
3. Действует система ученического самоуправления, детская организация «Звезды».
4. Накоплен опыт совместной деятельности школы и окружающего сообщества. Традиционными стали благотворительные ярмарки, благоустройство окружающей территории, совместный отдых.
5. Школа имеет опыт деятельности в социальном проектировании: совместно с БФ «Планета детства» разработаны и выполнены проекты: совместная деятельность в организации досуга подростков в микрорайоне «Черемошники-1», «Благотворительная ярмарка», «Обустройство зоны отдыха и площадки для проведения массовых мероприятий в микрорайоне школы №28 г. Томска».
6. Школа регулярно принимает активное участие в мероприятиях и акциях движения социально-активных школ Томской области, направленных на развитие социальных партнерств в школьных сообществах.
7. Школа является экспериментальной площадкой по направлению «Социальные проекты школьников» и выполняет программу эксперимента.
8. В школе организован школьный клуб дебатов, принимавший участие в дебатных играх по преодолению коррупции в России и Томской области. Технология дебатов как интеллектуальных соревнований используется в школе не только в вопросах социально-правового образования, но и в других предметных курсах.

9. Школа является членом Межрегиональной ассоциации общественно-активных школ.

10. У школы сформированы партнерские отношения с ДДЮ «Планета», некоммерческими организациями г. Томска.

11. В школе существует должность заместителя директора по научно-методической работе, по воспитательной работе, по учебной работе, социальный педагог, 2 психолога, научный руководитель по направлению «Социализация образования и учащихся».

Описание проекта и его обоснование

Постановка проблемы

Гражданское общество, которое строится в России, основано на общественном договоре, но сегодня у населения нет навыков добровольного объединения усилий, ресурсов для решения общих проблем, отстаивания своих интересов в переговорных процедурах, а также выстраивания взаимовыгодного сотрудничества.

Сегодня содержание образования на современном этапе не направлено на обеспечение воспроизводства и развития социального пространства:

- отсутствуют механизмы выявления актуального образовательного заказа в местном сообществе;
- учащиеся не научены самостоятельно исследовать и решать социальные проблемы;
- отсутствует оформленный образовательный заказ на формирование социально-активной личности со стороны сообщества и органов власти.

Модернизация российской образования направлена на переориентацию содержания образования в интересах развития нового для России общества. Одной из стратегических задач модернизации является демократизация образования.

Демократизация образования, имеющая социально-воспитательную роль, позволяет повысить эффективность обучения за счет привлечения возможностей групповой и командной деятельности, за счет обучения через интерактивные формы (обучение в командах, интеллектуальные командные соревнования, обучение через действие и т.п.).

В то же время у большинства педагогов отсутствуют необходимые компетенции в использовании на практике перечисленных форм организации образовательного процесса (нет знаний, организационных ресурсов, мотивации к инновации). Поэтому учащиеся, покидая школу, не имеют навыков самостоятельного решения проблем сообщества и учатся этому самостоятельно в условиях «натурного» эксперимента.

Сегодня большинство родителей считает, что весь желаемый объем образовательных услуг должно обеспечивать государство. Государство,

опираясь на личностно-ориентированный подход, перекладывает обеспечение образовательных услуг на плечи граждан. Таким образом, система образования оказывается социальной «падчерицей», без общественной поддержки, из-за отсутствия в общественном сознании понимания функции системы образования как общественного института обеспечения процессов управления механизмами воспроизводства и развития социального пространства.

В условиях сокращения бюджетного финансирования, роста накладных расходов учреждений и с учетом грядущего перехода образовательных учреждений в статус автономных некоммерческих организаций образовательные учреждения не смогут устойчиво развиваться без освоения дополнительных источников финансирования. Однако сотрудники образовательных учреждений не имеют навыков привлечения ресурсов из разнообразных источников.

Рынок социальных услуг, на который выходит система образования, ограничен по возможностям финансирования. И сегодня различные социальные программы находятся в ситуации «тришкиного кафтана», когда скудное бюджетное финансирование перетягивают из одной строки бюджета в другую. Объем поддержки зависит напрямую от поддержки властей, бизнеса, местных жителей. Но из-за отсутствия согласованности в позициях властей, бизнеса, местных жителей относительно социальной ответственности за состояние системы образования эта проблема не решится.

В настоящее время в среде учащихся распространена мотивация на обучение в ВУЗе, на работу за рубежом или, в крайнем случае, в Москве или Санкт-Петербурге. Практически нет желающих получить рабочую профессию, трудоустроиться и достичь успеха в местном сообществе. В результате общество остается без видения будущего и без наследников настоящего и прошлого. То есть обречено на самоликвидацию или люмпенизацию.

Причинами такого положения являются:

во-первых, отсутствие механизмов выявления актуального образовательного заказа в местном сообществе;

во-вторых, школа не обеспечивает социализацию выпускников в местном сообществе (быть востребованным, умение найти себе применение и вид деятельности именно в местном сообществе).

Устойчивое развитие современного общества в России требует повышение конкурентоспособности не только отдельных граждан, но и их объединений и целых административных территорий. В настоящее время в системе образования *практически утрачено такое целеполагание, как **обеспечение процессов управления механизмами воспроизводства и развития социального пространства***. В результате в сообществах либо не формируются, либо атрофируются нормы и традиции взаимопомощи, самоорганизации, социальной ответственности и общественной активности. Как результат: система образования утрачивает социальную значимость, теряет имидж социально необходимого

института, приобретает вид системы, ориентированной на запрос личности и предоставляющей личностно-ориентированные услуги по личностно-доступным ценам. Происходит отчуждение общества и общественных институтов власти от системы воспроизводства и развития социального пространства.

Проблема: *несоответствие механизмов управления системой образования потребностям развития местных сообществ на современном этапе развития общества в России препятствует широкой поддержке населения приоритетов в распределении общественных ресурсов в пользу системы образования.*

Данные проблемы существуют и у средней школы №28 г. Томска. Поэтому результаты выполнения проекта «Разработка и апробация форм государственно-общественного управления МОУ СОШ №28 г. Томска» представляют интерес для всех систем образования различного уровня.

Цель проекта. Создать механизмы государственно-общественного управления деятельностью средней школы №28 г. Томска.

Задачи проекта.

1. Разработать структуру, формы, методы государственно-общественного управления:

- Положения о Совете школы;
- Положение о Педагогическом Совете;
- Положение об Общешкольном родительском комитете;
- Положение об Общественном благотворительном фонде развития школы;
- Положение о Совете старшеклассников.

2. Создать или обновить структуры государственно-общественного управления средней школы №28:

- Совет школы;
- Педагогический Совет;
- Общешкольный родительский комитет;
- Общественный благотворительный фонд развития школы;
- Совет старшеклассников.

3. Организовать устойчивую деятельность структур государственно-общественного управления средней школы №28.

4. Проанализировать и оформить результаты.

Сроки выполнения проекта.

2 года.

Этапы проекта:

1 этап – ПОДГОТОВИТЕЛЬНЫЙ. Март - сентябрь 2004г.

2 этап – ОСНОВНОЙ. Сентябрь 2004г. – ноябрь 2005г.

3 этап – ЗАКЛЮЧИТЕЛЬНЫЙ. Ноябрь 2005г. – декабрь 2005г.

Описание проекта

Проект будет реализовываться в соответствии с принципами научности, системности, актуальности, реалистичности, взаимовыгодного сотрудничества в развитии образовательного пространства участников образовательной деятельности средней школы №28 г. Томска, членов местного сообщества микрорайона «Черемошники-1», Департамента образования Администрации г. Томска, кафедры воспитания и социализации ТОИПКРО.

Для реализации проекта будут использоваться методы административного управления, организации и самоорганизации малых групп, прогноза и коррекции проектной деятельности. Схема управления многоуровневая, распределенная, матричная.

Управление проектом будет осуществлять рабочая группа в составе:

1. Гринькова Нина Алексеевна, руководитель проекта, директор школы №28 г. Томска.
2. Попова Елена Ильинична, заместитель руководителя проекта, заместитель директора по научно-методической работе.
3. Дехнич Наталья Артемьевна, заместитель директора по воспитательной работе.
4. Котиков Олег Александрович, научный руководитель проекта, старший научный сотрудник кафедры воспитания и социализации ТОИПКРО.
5. Руководители созданных структур государственного общественного управления (ГОУ) муниципального общеобразовательного учреждения, средней общеобразовательной школы №28.

В ходе реализации проекта будет выполнена следующая деятельность:

1. Разработка структуры, форм, методов государственно-общественного управления средней школой №28.

1.1. Разработаны проекты Положения о Совете образовательного учреждения (СОУ), Педагогическом Совете (ПС), Общешкольном родительском комитете (ОРК), Общественном благотворительном фонде развития школы (ОБФ), Совете старшеклассников (СШ). В Положениях функции управления школьной и внешкольной работой должны быть распределены между органами ГОУ и соответствовать принципам единоначалия и самоуправления.

1.2. Проекты Положений пройдут экспертизу в Департаменте образования Администрации г. Томска, в педагогическом коллективе, в действующих органах самоуправления средней школы №28.

1.3. После учета замечаний и предложений Положения будут утверждены действующим Советом школы.

2. Создание структур ГОУ МОУ СОШ №28.

2.1. Перед созданием или реорганизацией СОУ, ОРК, ПС, ОБФ, СШ будут проведены обучающие семинары, дебаты, деловые игры в коллективе школы и

действующих органах самоуправления средней школы №28.

2.2. После выборов и формирования структур ГОУ средней школы №28 будут проведены сессии стратегического планирования в каждой структуре. Заключительным этапом станет стратегическое планирование в СОУ.

3. Организация устойчивой деятельности структур ГОУ средней школы №28.

3.1. На основании разработанных стратегических планов будут разработаны рабочие планы структур ГОУ средней школы №28. Рабочие планы должны быть направлены на развитие как образовательного, так и социального пространства школьного и местного сообществ. Рабочие планы должны опираться на имеющиеся ресурсы. Привлекаемые ресурсы должны только улучшать выполнение планов.

3.2. Контроль, анализ, прогноз и коррекция деятельности по проекту будет осуществляться ежемесячно на заседаниях рабочей группы. Управляющие воздействия будут включать меры по формированию команд, обучению актива менеджменту проектов, повышению мотивации.

3.3. Деятельность структур ГОУ средней школы №28 будет сопровождаться внутренней и внешней PR-кампанией.

3.4. По окончании школьных полугодий будет проводиться общее мероприятие с участием всех структур ГОУ средней школы №28. (Ориентировочно – Школьный Фестиваль).

4. Анализ и оформление результатов.

4.1. Контроль, анализ, прогноз и коррекция деятельности по проекту будет осуществляться ежемесячно на заседаниях рабочей группы. Результаты оформляются протоколом.

4.2. В конце школьных полугодий готовятся промежуточные отчеты, которые вывешиваются в школе для широкого ознакомления.

4.3. В конце проекта готовится итоговый отчет и итоговая конференция.

4.4. Результаты проекта представляются на городских, областных, межрегиональных и других научно-практических конференциях.

4.5. Результаты проекта представляются в СМИ в виде пресс-релизов.

План реализации проекта

Этапы реализации проекта	Задачи	Действия (мероприятия)	Сроки проведения		Ответственный исполнитель
			Начало	Оконч.	
1	2	3	4	5	6
Подготовительный	Разработка структуры, форм, методов государственно-общественного управления МОУ СОШ №28	Разработать проекты Положений о Совете образовательного учреждения (СОУ), Педагогическом совете (ПС), Общешкольном родительском комитете (ОРК), Общественном благотворительном фонде развития школы (ОБФ), Совете старшеклассников (СШ).	Март 2004	Май 2004	Котиков О.А., Попова Е.И.
		Экспертиза проектов Положений	Июнь 2004	Сент. 2004	Гринькова Н.А.
		Утвердить Положения на Совете школы	Сент. 2004		Гринькова Н.А.
	Создание структур ГОУ МОУ СОШ №28	Подобрать кадры. Распределить функциональные обязанности.	Март 2004	Март 2004	Гринькова Н.А.
		Провести Педагогический совет школы по вопросам государственно-общественного управления (ГОУ) школой	Март 2004		Попова Е.И.
		Разработать проект Положения о Совете образовательного учреждения (СОУ)	Март 2004	Март 2004	Котиков О.А.
		Провести семинар «Организация родительского и ученического самоуправления в классе. Воспитательная система в классе».	Март 2004		Дехнич Н.А.
		Провести семинар «Организация родительского и ученического самоуправления в школе. Воспитательная система в школе».	Март 2004		Дехнич Н.А.

ОБЩЕСТВЕННО-АКТИВНАЯ ШКОЛА: ОПЫТ ПОСТРОЕНИЯ СОЦИАЛЬНОГО ПАРТНЕРСТВА

Этапы реализации проекта	Задачи	Действия (мероприятия)	Сроки проведения		Ответственный исполнитель
			Начало	Оконч.	
1	2	3	4	5	6
		Провести рабочее совещание «Организация работы Совета школы. Стратегическое планирование работы СШ».	Март 2004		Гринькова Н.А.
		Провести рабочее совещание «Заседание Совета школы».	Апрель 2004		Гринькова Н.А.
		Провести деловую игру для Совета старшеклассников «Школа – второй дом и семья».	Апрель 2004		Котиков О.А.
		Провести семинар «Организация работы Совета старшеклассников. Стратегическое планирование работы».	Апрель 2004		Дехнич Н.А.
		Провести семинар «Организация работы общешкольного родительского комитета. Стратегическое планирование работы»	Апрель 2004		Котиков О.А.
		Провести семинар «Заседание Совета Фонда развития школы «Планета детства». Стратегическое планирование работы».	Март 2004		Попова Е.И.
Основной	Организация устойчивой деятельности структур ГОУ МОУ СОШ №28	Разработать рабочие планы для Совета школы, Педагогического совета, Общешкольного родительского комитета, Общественного благотворительного фонда развития школы, Совета старшеклассников на период до сентября 2004.	Апрель 2004		Руководители созданных органов ГОУ
		Организовать работу созданных органов ГОУ в соответствии с рабочими планами.	Апрель 2004	Сент. 2004	Гринькова Н.А.

ОБЩЕСТВЕННО-АКТИВНАЯ ШКОЛА: ОПЫТ ПОСТРОЕНИЯ СОЦИАЛЬНОГО ПАРТНЕРСТВА

Этапы реализации проекта	Задачи	Действия (мероприятия)	Сроки проведения		Ответственный исполнитель
			Начало	Оконч.	
1	2	3	4	5	6
		Школьный фестиваль «Начало нового учебного года». Прием новых семей в школу.	Сент. 2004		Председатель Совета школы
		Разработать рабочие планы для Совета школы, Педагогического совета, Общешкольного родительского комитета, Общественного благотворительного фонда развития школы, Совета старшеклассников на период до мая 2005.			Руководители созданных органов ГОУ
		Организовать работу созданных органов ГОУ в соответствии с рабочими планами.	Сент. 2004	Май 2005	Гринькова Н.А.
		Подготовить изменения и дополнения в Устав школы и локальные акты школы.	Апрель 2004	Сент. 2004	Попова Е.И. Котиков О.А.
		Утвердить и оформить изменения и дополнения в Устав школы и локальные акты школы.	Октябрь 2004	Декаб. 2004	Гринькова Н.А.
		Провести школьный фестиваль «Конец учебного года».	Май 2005		Дехнич Н.А.
		Разработать рабочие планы для Совета школы, Педагогического совета, Общешкольного родительского комитета, Общественного благотворительного фонда развития школы, Совета старшеклассников на период до декабря 2005.	Май 2005		Руководители созданных органов ГОУ
		Организовать работу созданных органов ГОУ в соответствии с рабочими планами.	Май 2005	Декаб. 2005	Гринькова Н.А.

ОБЩЕСТВЕННО-АКТИВНАЯ ШКОЛА: ОПЫТ ПОСТРОЕНИЯ СОЦИАЛЬНОГО ПАРТНЕРСТВА

Этапы реализации проекта	Задачи	Действия (мероприятия)	Сроки проведения		Ответственный исполнитель
			Начало	Оконч.	
1	2	3	4	5	6
		Провести школьный фестиваль «С Новым Годом, школа!»	Декаб. 2005		Дехнич Н.А.
Заключительный	Анализ и оформление результатов	Подготовить промежуточные отчеты.	Май, декабрь 2004 Май, декабрь 2005		Попова Е.И., Котиков О.А.
		Подготовить итоговый отчет.	Декаб. 2005		Попова Е.И., Котиков О.А.
		Организовать и провести итоговую конференцию.	Декаб. 2005		Гринькова Н.А.
		Представлять в СМИ пресс-релизы.	Весь период регулярно		Совет старшеклассников

ОЖИДАЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ.

Качественные

1. Модернизирован процесс образования в интересах развития нового для России общества

1.1. Создан механизм выявления и учета образовательных и социальных запросов местного сообщества.

1.2. Создана система объединения ресурсов местного сообщества для решения проблем образовательных и социальных с участием школьного сообщества.

1.3. Создана система взаимного попечительства образования и сообщества.

2. Разработано и освоено новое содержание социально-правового образования.

2.1. Внедрены для старшеклассников деловые игры по школьному самоуправлению.

2.2. Клуб дебатов принял участие в городских и межрегиональных играх по социально значимым темам.

2.3. Проведены обучающие семинары по школьному самоуправлению для участников образовательной деятельности.

3. Освоены эффективные методы и формы обучения.

3.1. Освоена технология проектной деятельности в форме интерактивных семинаров.

3.2. Организована работа клуба дебатов.

3.3. Освоены продуктивные дебаты в школьном сообществе с участием учащихся, педагогов, родителей.

4. Учащиеся научились самостоятельно исследовать и решать социальные проблемы

4.1. Освоена технология проектной деятельности по планированию и реализации социальных проектов.

5. Расширена и укреплена база социальной поддержки образования

5.1. Сформирован эффективный действующий Попечительский совет ОБФ «Планета детства».

6. Найдены дополнительные источники финансирования своей деятельности

6.1. Привлечены внебюджетные средства на развитие образовательного и социального пространства микрорайона школы.

7. Организована социализация выпускников в местном сообществе

7.1. Внедрен курс «Планирование карьеры учащихся в микрорайоне «Черемошники-1».

8. В случае привлечения необходимых ресурсов будут проведены социологические исследования динамики малых групп, участвующих в проекте.

Количественные

1. Разработаны, внедрены и апробированы 5 Положений о структурах государственно-общественного управления МОУ СОШ №28: о Совете школы, о Педагогическом Совете, об Общешкольном родительском комитете, об Общественном благотворительном фонде развития школы, о Совете старшеклассников.

2. Разработан и оформлен 1 комплект изменений и дополнений в Устав школы.

3. Разработаны и оформлены 5 локальных актов о взаимодействии с Советом школы, Педагогическим Советом, Общешкольным родительским комитетом, Общественным благотворительным фондом развития школы, Советом старшеклассников.

4. Разработаны и реализованы 5 планов работы структур государственно-общественного управления МОУ СОШ №28.

5. Подготовлены 4 промежуточных отчета и 1 итоговый отчет о работе по проекту.

6. Подготовлены и разосланы не менее 5 пресс-релизов для СМИ.

7. Проведена 1 научно-практическая конференция.

КРИТЕРИИ И МЕХАНИЗМЫ ОЦЕНКИ.

Проект будет оцениваться участниками рабочей группы, экспертами, сотрудниками Департамента образования Администрации г. Томска.

Предметом оценки станут текущие и итоговые результаты проекта, выполняемые мероприятия, их эффективность.

Приложение 4.

ДОГОВОР №. ____

безвозмездного пользования оборудованием

г. _____

« ____ » _____ г.

Общественный фонд развития школы № 4, именуемый в дальнейшем “Ссудодатель”, в лице _____, действующего на основании _____, с одной стороны, и муниципальное образовательное учреждение № 22, именуемое в дальнейшем “Ссудополучатель”, в лице _____, действующего на основании _____, с другой стороны, заключили настоящий договор о нижеследующем:

1. ПРЕДМЕТ ДОГОВОРА

1.1. По настоящему договору Ссудодатель обязуется предоставить во временное пользование, а Ссудополучатель принять оборудование, именуемое в дальнейшем “передаваемое имущество”, сопровождаемое технической документацией, для _____

(цель использования)

и своевременно возратить в исправном состоянии с учетом нормального износа по первому требованию Ссудодателя.

1.2. Передаваемое имущество остается в собственности Ссудодателя.

2. ПРАВА И ОБЯЗАННОСТИ СТОРОН

2.1. Ссудодатель обязуется в течение _____ дней после подписания настоящего договора передать имущество Ссудополучателю. Передача имущества подтверждается актом приемки - передачи, подписанным обеими сторонами.

2.2. Ссудодатель обязуется предоставить имущество в состоянии, соответствующем условиям настоящего договора и его назначению.

2.3. Ссудополучатель обязан поддерживать передаваемое имущество в исправном состоянии и нести все расходы по его содержанию.

2.4. Ссудополучатель обязан немедленно предупредить Ссудодателя при обнаружении непригодности или недоброкачества передаваемого имущества и прекратить его использование.

Ссудополучатель, не предупредивший Ссудодателя об указанных обстоятельствах, либо продолживший пользоваться передаваемым имуществом, не дожидаясь ответа Ссудодателя, не вправе при возникновении спора ссылаться на указанные обстоятельства.

2.5. Если передаваемое имущество вышло из строя вследствие неправильной эксплуатации его Ссудополучателем, Ссудополучатель осуществляет его ремонт самостоятельно.

2.6. Ссудополучатель не вправе предоставлять передаваемое имущество в аренду, в безвозмездное пользование иным лицам, передавать свои права и обязанности по настоящему договору третьим лицам, отдавать имущество в залог.

3. ОТВЕТСТВЕННОСТЬ СТОРОН

3.1. Сторона, не исполнившая или ненадлежащим образом исполнившая обязательства по настоящему договору, обязана возместить другой стороне причиненные таким неисполнением убытки, если иное не установлено действующим законодательством и настоящим договором.

3.2. Ссудополучатель возмещает убытки, если они возникли вследствие виновных действий или бездействия Ссудополучателя.

3.3. Ссудодатель отвечает за недостатки имущества, которые он умышленно или по грубой неосторожности не оговорил при заключении настоящего договора.

3.4. Ссудодатель отвечает за вред, причиненный третьему лицу в результате использования передаваемого имущества, если не докажет, что вред причинен вследствие умысла или грубой неосторожности Ссудополучателя или его работника.

3.5. В случаях, не предусмотренных настоящим договором, имущественная ответственность определяется в соответствии с действующим законодательством РФ.

4. РИСК СЛУЧАЙНОЙ ГИБЕЛИ ИЛИ СЛУЧАЙНОГО ПОВРЕЖДЕНИЯ ИМУЩЕСТВА

4.1. Риск случайной гибели или случайного повреждения передаваемого имущества несет Ссудодатель, за исключением случаев, указанных в п. 4.2 настоящего договора.

4.2. Ссудополучатель несет риск случайной гибели или случайного повреждения передаваемого имущества, если имущество погибло или было испорчено в связи с тем, что он использовал его не в соответствии с настоящим договором или назначением имущества либо передал его третьему лицу без согласия Ссудодателя. Ссудополучатель несет также риск случайной гибели или случайного повреждения имущества, если с учетом фактических обстоятельств мог предотвратить его гибель или порчу, пожертвовав своим имуществом, но предпочел сохранить свое имущество.

5. ИЗМЕНЕНИЕ И ПРЕКРАЩЕНИЕ ДОГОВОРА

5.1. Обязательства по настоящему договору прекращаются по истечении срока действия договора.

5.2. Договор может быть изменен по письменному соглашению сторон.

5.3. Договор может быть изменен или его действие прекращено в иных случаях, предусмотренных законодательством или настоящим договором.

5.4. Ссудополучатель вправе требовать расторжения настоящего договора:

- если передаваемое имущество, в силу обстоятельств, за которые он не

отвечает, окажется в состоянии, непригодном для использования;

- если при заключении договора Ссудодатель не предупредил его о правах третьих лиц на передаваемое имущество.

5.5. Ссудодатель вправе потребовать расторжения настоящего договора в случаях, когда Ссудополучатель:

- использует передаваемое имущество не в соответствии с договором или назначением передаваемого имущества;
- не выполняет обязанностей по поддержанию передаваемого имущества в исправном состоянии или его содержанию;
- существенно ухудшает состояние передаваемого имущества;
- без согласия Ссудодателя передал имущество третьему лицу.

6. ФОРС - МАЖОР

6.1. Ни одна из сторон настоящего договора не несет ответственности перед другой стороной за невыполнение обязательств, обусловленных обстоятельствами, возникшими помимо воли и желания сторон, непредвиденными или неизбежными, включая объявленную или фактическую войну, гражданские волнения, эпидемии, блокаду, землетрясения, наводнения, пожары и другие стихийные бедствия. Документ, выданный соответствующим компетентным органом, является достаточным подтверждением наличия и продолжительности действия непреодолимой силы.

6.2. Сторона, которая не исполняет своего обязательства вследствие действия непреодолимой силы, должна немедленно известить другую сторону о препятствии и его влиянии на исполнение обязательств по договору.

7. РАЗРЕШЕНИЕ СПОРОВ

7.1. Все споры и разногласия, которые могут возникнуть между сторонами по вопросам, не нашедшим своего разрешения в тексте договора, будут разрешаться путем переговоров на основе действующего законодательства.

7.2. В случае неурегулирования в процессе переговоров спорных вопросов споры разрешаются в Арбитражном суде_____.

8. ЗАКЛЮЧИТЕЛЬНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ

8.1. Настоящий договор вступает в силу с момента его подписания, составлен в 2-х экземплярах, имеющих одинаковую юридическую силу.

8.2. Адреса и реквизиты сторон:

Ссудодатель: _____

Ссудополучатель: _____

ПОДПИСИ СТОРОН:

Ссудодатель:

Ссудополучатель:

М.П.

М.П.

АКТ

передачи имущества

по договору безвозмездного пользования имуществом

Г. _____

“ ” _____ Г.

Общественный фонд развития школы № 4, в лице _____, действующий на основании _____, именуемый(ая) в дальнейшем «Ссудодатель» и Муниципальное образовательное учреждение № 22, в лице _____, действующий на основании _____, именуемый в дальнейшем «Ссудополучатель», подписали настоящий акт о нижеследующем:

Ссудодатель передает, а Ссудополучатель принимает в безвозмездное временное пользование по договору от “ ” _____ г. следующее оборудование: _____

Оборудование передано Ссудополучателю в срок, установленный в договоре, и в состоянии, соответствующем его назначению.

Одновременно с передачей оборудования Ссудополучателю передана документацию по пользованию Имуществом.

Претензий у Ссудополучателя не имеется.

Настоящий акт составлен в 2 (двух) экземплярах, один из которых находится у Ссудодателя, другой - у Ссудополучателя.

Имущество передал:

Ссудодатель

М.П.

Имущество принял:

Ссудополучатель

М.П.

Приложение 5.

Сценарий вечера-концерта в школе №69 г. Пензы

Ведущий 1: Добрый вечер, дорогие друзья!

Ведущий 2: Здравствуйте, уважаемые гости!

Ведущий 1: Мы открываем этот бал,
Бал доброты, любви, улыбок,
И милосердия пусть шквал
Вас захлестнет в стране ошибок.
Мы много горя, много бед
Выносим, терпим и страдаем,
И как бы не был грязен «свет»,
Мы все равно друг другу помогаем.
Так пусть всегда в сердцах людей
Любовь и вера побеждают,
Взгляните на своих детей
И ваши души все оттают.

Звучит вальс.

Уважаемые дамы и господа!

Завершается неделя добра, когда каждому человеку предоставляется возможность проявить свои лучшие качества, оказать милость, откликнуться на потребность души – делать добро, оставить о себе на Земле благодарные воспоминания.

Ведущий 2: Двести лет наша Пензенская земля хранит память о купце Барсукове, именем которого много лет называли угловой магазин на улице Московской. Многим знакома фамилия семьи Кузьминых, помогавшей строить церкви. Династия Финогеевых попечительствовала больным. Лесопромышленник Карпов содержал седьмое училище.

Ведущий 1: Живы ли эти традиции?
Да, живы. Потому что благотворительность, милосердие – это национальные черты русских людей.

Ведущий 2: Все присутствующие сегодня в этом зале гости – известные в нашем городе, завоевавшие авторитет опытные руководители, отзывчивые люди, достойные уважения и подражания. Именно благодаря их финансовой поддержке, мы имеем возможность творить и развиваться.

Ведущий 1: И сейчас я приглашаю на эту сцену директора средней школы №69 Пикарову Елену Викторовну.

Директор школы приглашает на сцену Кантеева Джамиля Анверовича. Ему вручается благодарственное письмо за щедрость души, готовность прийти на помощь, за неоценимый безвозмездный вклад в развитие добровольческого движения.

Ведущий 1: Джамиль Анверович! Мы вам очень благодарны за вашу доброту. Искренне поздравляем вас с рождением дочери. И только для вас поют и танцуют наши малышки – очаровательные коротышки! Встречайте!

Группа «Коротышки»

Приглашается на сцену Аксинович Петр Александрович. Награждается за энтузиазм, открытость и талант партнерства.

Ведущий 2: Всех гостей, присутствующих сегодня, отличает щедрость души, готовность прийти на помощь, отдать все свои силы и знания людям. Именно таким человеком является Аксинович Петр Александрович

Ведущий 1: Петр Александрович, для вас сегодня танцует хореографический ансамбль «Сюрприз»

«Крестьяне», «Виноград»

Директор приглашает Лежикову Надежду Анатольевну

Ведущий 2: Надежда Анатольевна, мы знаем и разделяем вашу любовь к классической музыке и только для вас звучит этот музыкальный подарок.

Скрипка «Наш край», бальный танец

Директор приглашает Юранова Александра Владимировича. Произносит слова благодарности за активную благотворительную помощь школе.

Ведущий 1: От лица всех, кому вы помогли, примите в благодарность эту песню.

Исполняется песня «Пенза».

Директор приглашает Миронова Леонида Васильевича. Вручается благодарственное письмо за помощь в деле воспитания подрастающего поколения.

Исполняется песня «Африка»

Ведущий 2: Мы еще раз хотим напомнить вам, что мы с вами находимся на благотворительном вечере, посвященном неделе добра.

Ведущий 1: Наша школа принимает активное участие во многих добровольческих акциях. Детскому дому Первомайского района мы подарили 200 мягких игрушек, сделанных своими руками.

Ведущий 2: Учащиеся школы подарили приюту свои картины. Мы перечислили средства пострадавшим в Беслане и Пензенской Епархии.

Ведущий 1: Да, воистину сказал поэт,
Бессмертен тот, чья муза до конца
Добру и красоте не изменяла,
Кто волновать умел людей сердца
И в них будить стремление к идеалу.

Директор приглашает Косова Анатолия Николаевича. Слова признательности и благодарность за меценатство.

Ведущий 2: Спасибо вам, дорогие гости нашего вечера, за тепло и заботу, проявленную к нашим детям. Мы очень благодарны лично вам, Анатолий Николаевич. И для вас образцовый ансамбль эстрадного танца «Сюрприз» исполнит композицию «Памяти Есенина»

Директор приглашает Кормилицина Игоря Владимировича. Вручается благодарность за безвозмездный вклад в развитие добровольческого движения.

Ведущий 1: Игорь Владимирович, мы знаем, что вы очень любите бальные танцы и приготовили для Вас именно такой подарок. Встречайте.

Бальный танец

Ведущий 2: Твори добро на всей Земле,
Твори добро другим во благо,
Не за красивое спасибо
Услышающего тебя рядом

Музыкальный номер группы «Сюрприз»

Ведущий 1: Жизнь без добра на Земле невозможна!
Хоть зло победить иногда очень сложно!
Лишь добрые люди способны любить!
Лишь добрые люди способны творить!

Музыкальный номер группы «Класс»

Ведущий 2: Вперед без страха и сомненья
На подвиг доблестный, друзья,
Творить добро без промедленья
Вас позову сегодня я!

Ведущий 1: Мы завершаем наш концерт «Вальсом» - символом добры, чистоты и счастья. На прощание, уважаемые гости, мы хотим подарить вам памятные сувениры. Пусть они принесут вам здоровье, богатство и любовь!

Ведущий 2: Мы благодарим вас за ваши поступки, и пусть всегда будет добро на Земле!

Используемая литература

1. Воспоминания / Н.В. Шелгунов, Л.П. Шелгунов, М.Л. Михайлов. М., 1967.
2. Коммерческие организации как клиент НКО / Юрченко Л. М., 1999.
3. Очерк женского движения / А.Н. Шабанова. СПб, 1992.
4. Практическая реализация модели ОАШ. Воронежский опыт / ВРОДО «Искра». Воронеж, 2002.
5. Привлечение ресурсов: курс лекций. Школа управления НКО. Книга VI / Под ред. Центр поддержки НКО. М.: ЦПНКО, 2003.
6. Российская модель общественно-активной школы. И.В. Валюшицкая, Н.А. Максименко, Е.В. Насонова, Е.Ю. Фомина. /КРМОО Центр «Сотрудничество». Красноярск, 2004.
7. Социальное партнерство: взаимодействие между государственными, коммерческими и общественными структурами. Опыт проведения учебной программы / М.И. Либоракина, Л.С. Никонова. М.: Фонд «Институт экономики города», 2001.
8. Социальные технологии межсекторного взаимодействия в современной России: Учебник / А.С. Автономов, Т.И. Виноградова, М.Ф. Замятина, Н.Л. Хананашвили; по общ. ред. доктора юрид. наук, проф. А.С. Автономова. М.: Фонд НАН, 2003.
9. Степун Ф. Бывшее и несбывшееся. Из воспоминаний / Ф. Степун // Знание – сила. 1991. № 2.
10. Цирульников А. Новаторы из 1915-го / А. Цирульников // Знание – сила. 1991. № 2.

Для заметок

This image shows a full page of blank white paper with horizontal ruling lines. The lines are evenly spaced and run across the width of the page, providing a guide for writing. There are no margins, text, or other markings on the paper.

Для заметок

[illegible]

Для заметок

This image shows a blank sheet of white paper with horizontal ruling lines. The lines are evenly spaced and run across the width of the page. There are no margins, text, or other markings on the paper.

**Общественно-активная школа:
опыт построения социального партнерства**

*Болуж Евгения Владимировна
Валюшицкая Ирина Валерьевна
Фомина Елена Юрьевна
Шайхутдинов Евгений Маратович*

Корректор Логинова Т.Н.

660077, Красноярск, а/я 27027, ул.Весны, 9А,
тел./факс: (3912) 55-33-73, тел. (3912) 55-12-48
E-mail: kccp@ktk.ru
<http://www.kccp.ru>

Лицензия на издательскую деятельность
Министерства РФ по делам печати,
телерадиовещания и средств массовых коммуникаций,
серия ИД № 05520, выдана 03.08.2001

Отпечатано ООО «Новые компьютерные технологии»
Россия, 660049, г. Красноярск, пр. К.Маркса, 62, оф. 120
тел. (3912) 26-34-92
Заказ № 29/06. Тираж 400 экз.