

ДАРИТЕЛСКИ МРЕЖИ

Основни изводи:

- Докато някои хора считат дарителството за изключително личен акт, други предпочитат да споделят удоволствието от даряването и да бъдат част от група, в която темите за богатството и благотворителността могат да бъдат дискутирани свободно.
- Във Великобритания се появяват все повече формални и неформални мрежи, които са обединени около някакви области на интереси. Някои мрежи са частни, други организират открити срещи и окуражават нови членове да се присъединят към тях.

Посредством груповото дарителство, дарителите могат да учат едни от други нови неща за общността, в която живеят, и за филантропията. Тези групи, известни като дарителски кръгове или мрежи, могат да имат различни форми и като цяло включват хора, които се събират, за да подкрепят дадена кауза, обединяват ресурсите си и колективно решават къде да дарят парите си.

В някои сфери на дарителство, каквото е изкуството, има много повече възможности да срещнете други дарители, които се интересуват от темата, отколкото в други - като социалната политика или международното развитие например. Във Великобритания се появяват много нови формални или неформални мрежи. Някои от тях са частни, а други - организират открити срещи или окуражават нови членове да се присъединят към тях.

Дарителските кръгове или мрежи могат да имат различен фокус, в това число:

- Местни - група от хора с подобни нагласи, които даряват за местни каузи;
- Основани на интереси - даряване за определена кауза;
- За конкретен проект - микротръстове или „дарителски клубове”, в които група от хора се събира за конкретен проект, след което се разпуска;
- За определено събитие - мрежи, които събират хората за определено благотворително събитие или инициатива;
- Вътрешно-фирмено - мрежи в рамките на дадена компания, които даряват често по линия на корпоративната социална отговорност;
- Мрежи, използващи социалните медии - процъфтяваща тенденция на колективно дарителство чрез интернет страници, като Facebook.

Ползи от колективното дарителство

Дарителските мрежи позволяват на дарителите да се възползват от миналия опит на всички участници, както и да обсъждат и извличат поуки от споделения си дарителски опит. Това е идеалният начин тези, които са нови по отношение на дарителството, да се развият като филантропи и да видят каква сила имат техните дарения. Освен развиването на добри практики за съвместно дарителство, дарителските мрежи са форум за споделяне на идеи за ролята на филантропията в живота на семейството и за дарителските стратегии на другите хора. Участниците в тях могат да научат за проекти, които мрежата решава да не подкрепи, но те самите искат да финансират като индивидуални дарители.

Един от най-привлекателните и ефективни аспекти на дарителските кръгове и мрежи е възможността да се оформи група, която подпомага постигането на определени цели на общността или интереси и таланти на участниците. Мрежите варират по размер и структура, започвайки от неформална група от приятели, срещащи се на местно ниво, до големи формални организации с нает персонал.

Колективното дарителство може да насърчи други видове дарителство, като например - на време или експертиза, и да повиши ефекта от финансовото дарение. Това е чудесен начин дарители, които се чувстват свързани с мисията на една организация, да изразят подкрепата си за нея и да я финансират по приятен за тях начин. Дарителските кръгове с географски фокус могат да поощрят по-широко включване от страна на общността чрез фондонабиране и повишаване на ангажираността.

Стартиране на нов дарителски кръг или мрежа

Може да откриете съществуваща дарителска мрежа, към която да се присъедините, или да създадете нов дарителски кръг за вас и вашите съмишленици. Ако решите да направите второто, ще бъде полезно да обсъдите с потенциалните членове следните неща:

- Големината и типа на кръга и кого ще включите;
- Вашата мисия, цели и фокус на работа;
- Нивото на ангажираност на членовете от гледна точка на време и финанси;
- Как планирате да структурирате срещите, да разпределяте отговорностите и да вземате решенията;
- Как обобщавате и надграждате предишния опит;
- Как планирате да идентифицирате потенциалните бенефициенти; и

- Начините, по които ще оценявате вашето въздействие.

Данъчно ефективно дарителство

За да постигнете по-голямо въздействие на финансирането, което дава вашият дарителски кръг, трябва да сте сигурни, че то е данъчно ефективно. В зависимост от фокуса и подхода на вашите дарителски кръгове може да използвате различни възможности за даряване, примерно чрез Gift Aid, да създадете дарителски фонд или да оторизирате обществена фондация, която да управлява финансовите аспекти и да дава възможности за коопериране и споделяне на опит и знания.

И най-важното - чувствайте се удовлетворени и не се притеснявайте за всеки детайл, старайте се да запазите погледа си върху цялата картина (т.е. върху ефекта от вашите дарения) и позволете на вашия дарителски кръг да се развива във времето. Няма „правилен“ модел за дарителски кръг. Вашите първоначални цели и задачи могат да се променят, тъй като и кръгът, и въздействието на вашето дарителство се развиват и променят.

Версия на статията, написана от Philanthropy UK, е била публикувана в предишно издание на „A Guide to Giving“ (2008).

Източник: <http://www.philanthropy-impact.org/giving-networks-finding-charities-selecting-charities/giving-networks?k57=open>