Всемирная организация инсульта

НАБОР СРЕДСТВ ОРГАНИЗАЦИИ ПОДДЕРЖКИ ПЕРЕНЕСШИХ ИНСУЛЬТ

World Stroke Organization

StrokeSolidarity

S·A·F·E Stroke Alliance For Europe

Stroke association

Опубликовано
Stroke Association
Stroke Association House
240 City Road
London
EC1V 2PR

E-mail: info@stroke.org.uk
stroke.org.uk

Код: **A12UKSF05**
Stroke Association – компания с ограниченной ответственностью, зарегистрированная в Англии и Уэльсе (№ 61274).
Юридический адрес компании: Stroke Association House, 240 City Road, London EC1V 2PR. Зарегистрирована как благотворительная организация в Англии, Уэльсе (№ 211015) и Шотландии (SC037789). Также компания зарегистрирована на острове Мэн (№ 945) в Северной Ирландии (XT33805) и Джерси (NPO 369).

СОДЕРЖАНИЕ

1 ВВЕДЕНИЕ И ПРЕДИСЛОВИЕ 4
1.1 Введение 4
1.2 Важность организации поддержки перенесших инсульт 4
1.3 Вступительное слово профессора Норрвинга (Norrving) 5

2 НАЗНАЧЕНИЕ НАБОРА СРЕДСТВ 6

3 КЛЮЧЕВЫЕ ФАКТЫ 7

4 ИССЛЕДОВАНИЕ ДЛЯ НАБОРА СРЕДСТВ 8
4.1 Как мы собирали информацию 8
4.2 Как были выбраны организации? 9
4.3 Уровень ответа 10

5 КАК ИСПОЛЬЗОВАТЬ НАБОР СРЕДСТВ? 11

6 КАК НАЧАТЬ 12
6.1 Как выглядит хорошая SSO? 12
6.2 Поиск помощников 13
6.3 Первое совещание 15
6.4 После первого совещания 16
6.5 Содержание первого плана 17
6.6 Конец «Начала» 21

7 РАЗВИТИЕ ОРГАНИЗАЦИИ ПОДДЕРЖКИ ПЕРЕНЕСШИХ ИНСУЛЬТ 22
7.1 Где мы сейчас? 22
7.2 Куда мы стремимся? 25
7.3 Как нам этого достичь? 25
7.4 Как устанавливать приоритеты? 25
7.5 Реализация планов 26
7.6 Решение основных проблем 27
7.6.1 Финансирование 27
7.6.2 Волонтеры 32
7.6.2.1 Поиск волонтеров 32
7.6.2.2 Выбор волонтеров 33
7.6.2.3 Управление волонтерами 33
7.6.3 Организационная структура и управление 34
7.6.4 Реклама и агитационная деятельность 35
7.6.5 Оценка ситуации и развитие 38
7.6.5.1 Оценка 38
7.6.5.2 Развитие 38

8 АНАЛИЗ ПРОЧИХ СИТУАЦИЙ 39
8.1 Подбор сотрудников соответствующей квалификации 39
8.2 Юридические вопросы 39
8.3 Представительство 39
8.4 Консультирование перенесших инсульт 40
8.5 Анализ ситуаций по странам 40

9 КУДА ОБРАТИТСЯ ЗА ПОМОЩЬЮ 43
9.1 Присоединяйтесь к Всемирной организации инсульта 43
9.2 Присоединяйтесь к Stroke Alliance For Europe (SAFE) 43
9.3 Основные контакты и полезные ресурсы 44

10 БЛАГОДАРНОСТИ 45

11 ОГРАНИЧЕНИЯ ОТВЕТСТВЕННОСТИ 46
Глоссарий 46

ПРИЛОЖЕНИЕ I 47
Справочные публикации Stroke Association UK

ПРИЛОЖЕНИЕ II 48
Средства планирования

ПРИЛОЖЕНИЕ III 50
Пример Устава

1. ВВЕДЕНИЕ И ПРЕДИСЛОВИЕ

1.1 Введение

Организации поддержки перенесших инсульт (SSO) играют ключевую роль в поддержке перенесших инсульт в обществе и подъеме духа пациентов. Они также играют важную роль в улучшении обслуживания людей, перенесших инсульт.

Без SSO многие улучшения в сфере профилактики инсульта и обслуживания пациентов были бы невозможны. Но мы можем гораздо больше.

1.2 Важность организации поддержки перенесших инсульт

SSO является представительством пациентов в мире, ориентированном на мнения профессионалов сферы здравоохранения. SSO может:

- помочь в принятии решений о лечении после инсульта, понимании важных факторов перенесшим инсульт – это особенно важно, когда симптомы невидимы или ограничивают повседневную деятельность людей;
- обеспечить поддержку людей, перенесших инсульт, которую им никто не предоставит;
- организовать группы социальной поддержки для оказания позитивного влияния на реабилитацию;
- ходатайствовать и действовать от имени людей, перенесших инсульт;
- организовать агитационную деятельность и влиять на правительственную политику;
- помочь в организации общения профессионалов с пациентами, перенесшими инсульт.

1.3 Вступительное слово профессора Норрвинга (Norrving)

В 2006 году на Всемирном конгрессе по инсульту в Кейптауне Международное общество инсульта и Всемирная федерация инсульта (WSF) – две самые крупные организации, занимающиеся проблемой инсульта, в мире – создали новое объединение – Всемирная организация инсульта (WSO). В состав WSO входят как отдельные участники, так и профессионалы, такие как Организации поддержки перенесших инсульт (SSO). Цели WSO – обеспечение доступа к средствам лечения после инсульта, продвижение исследований и обучения для улучшения ухода за людьми, перенесшими инсульт, по всему миру посредством:

- содействия профилактике инсульта и мультиинфарктной деменции и уходу за пациентами;
- содействия внедрению обслуживания самого высокого класса;
- обучения совместно с другими международными, общественными и частными организациями;
- организации клинических обследований.

В состав миссии также входит расширение Организаций поддержки перенесших инсульт, которые в данное время не распространены по миру в достаточном количестве. Подкомитет WSO Организаций поддержки перенесших инсульт продолжает свою работу.

WSO выступает за поддержку и руководство потенциальных и существующих SSO для обеспечения надлежащего выполнения их обязанностей, а именно – помощь людям вернуться к нормальной жизни после инсульта. Позиции SSO очень важны для WSO.

Наблюдая опыт работавших с этим набором средств, я верю, что он поможет новым SSO понять, что и как работает, а также понять свою миссию. WSO всеми силами поддерживает развитие SSO во всех регионах. Желаю всем успеха в этом важном деле.

Профессор Бо Норрвинг (Bo Norrving)
Президент,
Всемирная организация инсульта

2 НАЗНАЧЕНИЕ НАБОРА СРЕДСТВ

Главной целью была разработка ресурса «набора средств» для существующих и потенциальных SSO, который бы обеспечил руководство и поддержку развития и роста SSO, особенно в частях земного шара, где SSO отсутствуют.

Этот набор средств пригодится всем, кто работает с людьми, перенесшими инсульт, по всему миру. Он также поможет предоставить WSO информацию о текущей ситуации поддержки перенесших инсульт в мире.

3 КЛЮЧЕВЫЕ ФАКТЫ

Из исследований инсульта, проведенных по всему миру[1], мы знаем:

- примерно 15 миллионов людей по всему миру страдают от инсульта каждый год;
- примерно четверть инсультов случаются в людей в возрасте до 65 лет;
- примерно треть получивших инсульт остаются инвалидами;
- в перенесших инсульт случаются повторные инсульты. Примерно у четверти людей, перенесших первый инсульт, случается второй инсульт в течение 5 лет.

Для разработки набора средств мы собрали данные от 19 существующих SSO по всему миру (см. раздел 4), свидетельствующие о том, что:

- **89%** SSO имеют **финансовые** проблемы, такие как поиск источников финансирования, что является главным препятствием для расширения организаций. **50%** SSO сообщают, что нехватка финансовых средств является основным препятствием для деятельности SSO.
- Только **одна** организация ничего не сообщила о финансовых проблемах.
- **39%** SSO сообщили, что самым большим препятствием для расширения, является отсутствие поддержки со стороны правительства.
- **22%** считают, что существенным препятствием для расширения организации является низкая информированность об инсульте в их стране.
- Только **4 из 19** организаций имеют большие активы или финансовые резервы.
- Среди 19 опрошенных организаций 4 не имеют оплачиваемого штата сотрудников, а 2 имеют только по одному оплачиваемому сотруднику.
- 13 организаций сотрудничают с профессионалами на устных договоренностях, а перенесшие инсульт и лица, ухаживающие за больными, помогают им искать волонтеров. Только 3 организации сотрудничают с волонтерскими организациями.
- **39%** SSO убеждены, что одним из главных препятствий для начала деятельности SSO была нехватка квалифицированных кадров или волонтеров.
- **22%** убеждены, что в их стране есть несколько общественных организаций, но они не имеют инфраструктуры поддержки.
- **33%** организаций сотрудничают с **национальным** правительством, **27%** – с **местными** органами власти, **16%** – как с **национальными, так и с местными** органами власти, **11% не** сотрудничают с правительством.
- 13 из 19 организаций участвуют в кампаниях по улучшению. **Информированность о кровяном давлении** являлась одной из самых популярных кампаний среди **примерно четверти** (25%) кампаний, занимающихся этой проблемой. 38% кампаний были организованы по типу **Неделя информированности об инсульте**.
- 22% организаций управляют только волонтеры. **11%** организаций совсем не работают с **какими-либо** волонтерами. 38% организаций сотрудничают с 100 или большим количеством волонтеров.

[1] Информация, полученная с веб-сайта Stroke Alliance for Europe: **www.safestroke.org**

4 ИССЛЕДОВАНИЕ ДЛЯ НАБОРА СРЕДСТВ

4.1 Как мы собирали информацию

Для разработки набора средств была необходима информация о существующих SSO, а также разные «модели» организаций. Сначала требовалось сопоставить деятельность некоторых существующих организаций. Далее на основании сопоставления была разработана и отправлена анкета разным SSO по всему миру согласно данным, имеющимся в WSO. Анкета затрагивала деятельность и историю, и содержала вопросы следующего типа:

- Что является самым большим препятствием для учреждения SSO в вашей стране?
- Как вы преодолеваете это препятствие?
- Какие услуги поддержки предоставляет ваша организация людям, перенесшим инсульт?
- Какое влияние оказывают перенесшие инсульт и их родственники на деятельность вашей организации?

Благодаря ответам на эти вопросы была получена «картина» деятельности, опыта и проблем SSO по всему миру состоянием на 2012 год, что позволит желающим учредить SSO лучше понять возникновение возможных проблем.

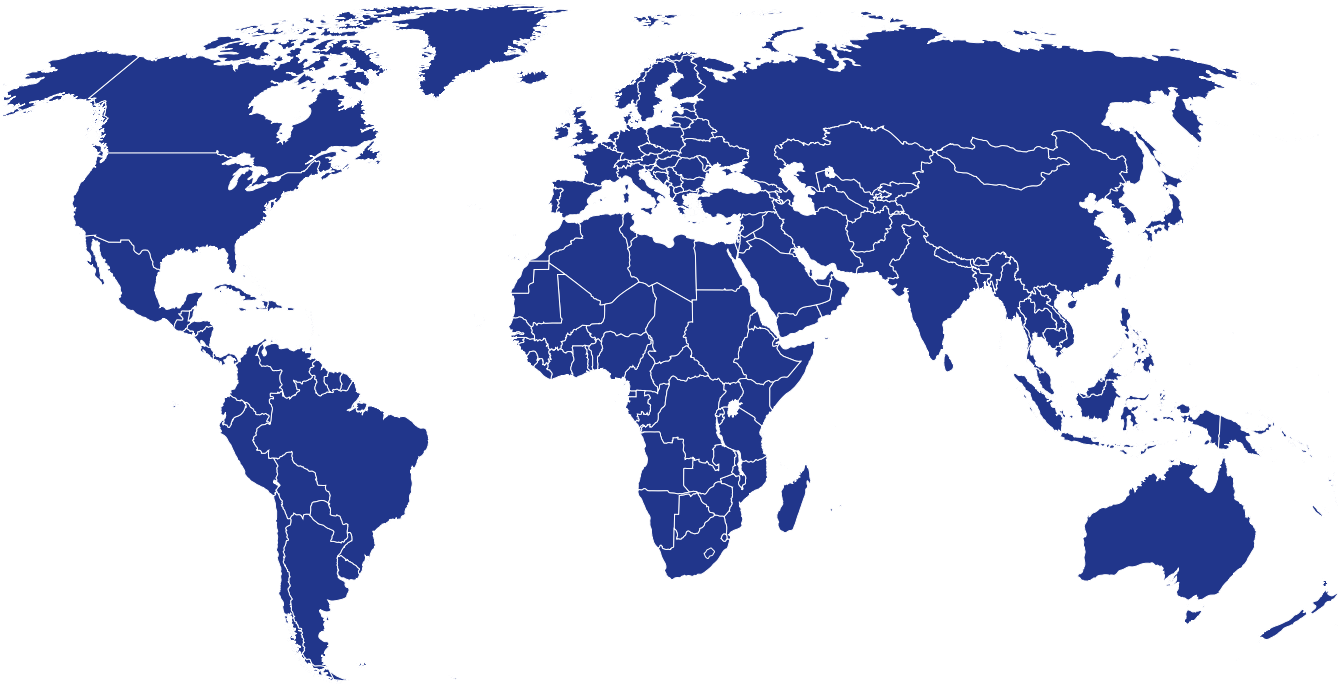
Анкета была отправлена 35 разным SSO по всему миру (список организаций см. в разделе «Благодарности»). Полученная информация была использована для:

- разработки руководства при разных вариантах учреждения организации;
- иллюстрации препятствий, с которыми могут столкнуться SSO при учреждении и расширении, подачи примеров на основании опыта других учредителей, решивших эти проблемы;
- разработки анализа ситуаций разных SSO и их опыта.

4.2 Как были выбраны организации?

Из 35 опрошенных организаций 19 являются членами Всемирной организации инсульта **(подробнее см. в разделе «Благодарности»).** Другие 16 организаций являлись членами WSO или участниками команды SSO.

Эффективность набора средств на основании черновой версии добровольно опробована некоторыми SSO.



4.3 Уровень ответа

Из 35 организаций, которым была отправлена анкета, процент ответивших составил 54%, что соответствует нашей целевой выборке.

Большинство отправленных командой сообщений электронной почты было на английском языке, что возможно послужило препятствием для участия некоторых SSO. Команда обеспечила соответствие ответов с перечня стран и континентов их отображению в наборе средств.

5 КАК ИСПОЛЬЗОВАТЬ НАБОР СРЕДСТВ?

Набор средств состоит из двух основных частей:

1. **Помощь в начале деятельности SSO** – раздел 6

2. **Помощь в расширении SSO** – раздел 7

Независимо от того хотите ли вы начать деятельность SSO или расширить существующую организацию, в наборе средств найдется много полезной информации. Можете начать с наиболее подходящих разделов.

Мы также очень благодарны за анализ ситуаций, предоставленный существующими SSO. Примеры из настоящей жизни SSO о преодолении конкретных трудностей приводятся как для вдохновения, так и для руководства.

6 КАК НАЧАТЬ

Не смотря на то, что наши SSO являются большими организациями с многочисленными сотрудниками и волонтерами, они имеют одну общую черту – они развивались из маленьких групп людей, вдохновленных общим делом.

Мы надеемся, раздел 6 набора средств обеспечит вас необходимой информацией для успешного начала деятельности вашей SSO.

6.1 Как выглядит хорошая SSO?

В нашем исследовании мы выявили следующие характеристики успешных SSO:

- один или несколько увлеченных и решительных человек;
- возможность привлечения больших групп людей;
- понимание того, что желание побороть инсульт можно удовлетворить, прилагая усилия для хорошего выполнения незначительных действий;
- и как приведено в исследовании и ключевых фактах раздела 3 – деньги, деньги, деньги.

6.2 Поиск помощников

Бороться с инсультом можно в одиночку, но в этом нет надобности, поскольку существует множество частных лиц и организаций, которые могут помочь:

- **Профессионалы или волонтеры** – ушедшие на пенсию профессионалы, группы перенесших инсульт и лица, ухаживающие за больными, которые занимаются проблемой инсульта и с радостью помогут.

АНАЛИЗ СИТУАЦИИ:
Привлечение сотрудников в организацию – Индонезия и Соединенное Королевство

В **Индонезии** выявили, что приглашение сотрудников на мероприятия и семинары или Всемирный день инсульта существенно повышает информированность.

UK Stroke Assembly – это форум, посвященный проблемам инсульта и его участниками в своем большинстве являются перенесшие инсульт и лица, ухаживающие за больными. Люди, пострадавшие от инсульта, помогают в разработке программы и делают все возможное для доступности мероприятия.

- **Местные больницы/органы здравоохранения** могут проинформировать вас о наличии перенесших инсульт, а также предоставить их контактные данные.
- **Местные и национальные органы управления, ответственные за обеспечение услуг здравоохранения**, могут искать организации, занимающиеся проблемой инсульта, или могут предоставить консультации и финансовую помощь.
- **Профессионалы и терапевты** будут контактировать с перенесшими инсульт, желающими воспользоваться вашими услугами в будущем.

АНАЛИЗ СИТУАЦИИ:
Целевые профессионалы, занимающиеся проблемой инсульта – Словения

В **Словении** усилия были сосредоточены на привлечении ушедших на пенсию профессионалов, занимающихся проблемой инсульта, у которых больше времени и есть желание помочь. Несколько профессионалов вели активную деятельность в самом начале учреждения организации. Спустя некоторое время подключились другие специалисты: в основном те, кто интересуются проблемой, имеет знания и время. Некоторые уже имеют опыт волонтерской деятельности.

- **Другие организации** могут иметь схожие интересы и могут предложить сотрудничество.
- **Частные лица и небольшие группы лидеров**, которые могут влиять на должностные лица и найти подход к филантропам для получения материальной и финансовой поддержки.
- Существуют ли в вашей стране **организации, оказывающие поддержку и руководство общественным (неправительственным) организациям**? Свяжитесь с ними на счет ресурсов, информационной и финансовой поддержки.
- **Существуют ли какие-либо организации**, которых может заинтересовать сотрудничество по совместному предоставлению услуг?

- **Организации, занимающиеся сердечными заболеваниями и санитарно-гигиенической профилактикой**, в прошлом могли заниматься проблемой инсульта. Они могут предоставить ресурсы или посодействовать в решении сразу нескольких проблем, включая инсульт. Рекомендуется создать объединение для лоббирования решений конкретных проблем, вызванных хроническими болезнями, как для профилактики, так и для поддержки пациентов.

- **Существуют ли потенциальные оппоненты вашей организации, с которыми необходимо провести разъяснительную работу?**

  Они могут негативно влиять на существующие малые организации. Существует ли возможность сотрудничать с ними вместо создания абсолютно новой организации? Возможно, вам потребуется повысить информированность руководства, которое не видит надобности в SSO. Профессионалы и органы в сфере здравоохранения, такие как больницы, могут негативно относиться к вашей организации, считая ее угрозой для их деятельности.

- **Нужно ли вам поговорить с существующим пациентом или группами поддержки?**

  Может существовать небольшая группа волонтеров, которые пожелают с нами сотрудничать, например, клубы инсульта, в которых участвуют волонтеры и перенесшие инсульт. Во первых необходимо вовлечь перенесших инсульт и лиц, ухаживающих за больными.

АНАЛИЗ СИТУАЦИИ:
Привлечение профессионалов, занимающихся проблемой инсульта – Израиль

В **Израиле** были проведены переговоры с кафедрой логопедии в местном университете. Студентам второго курса перед клинической подготовкой была предложена программа подготовки, ориентированная на участие семьи в лечение афазии. Они получили задание по сопровождению семьи и поддержанию активной деятельности в клубе инсульта. Усилия SSO были вознаграждены – Израиль заплатил за подготовку студентов, были проведены бесплатные и познавательные мероприятия в клубе инсульта, и студенты начали заниматься проблемой по преодолению инсульта, на которую раньше не обращали внимания.

6.3 Первое совещание

После определения и подтверждения реальной потребности в существовании SSO и поиска единомышленников для начала можно собрать совещание.

Совещания проходят значительно эффективнее, если:

- четко поставлено цели и участники проинформированы о них;
- перед совещанием участники не перегружены информацией и каждый из них находится на одном уровне понимания;
- подобрано место, удобное для деловой встречи. Иногда может отсутствовать возможность организовать совещание на дому.
- Закуска помогает всегда!
- Кто-нибудь может «возглавить» или «помочь в проведении» совещания, например, лицо, которое:
  - имеет хорошую дикцию;
  - умеет подбодрить людей к участию;
  - умеет держать обсуждение в нужном русле и вкладываться в доступное время;
  - подводит итоги и интересуется согласием и решениями;
  - имеет энтузиазм и харизму.

  Особенно на первом совещании рекомендуется разделить задания главы и ведущего для распределения работы и устранить доминирование только одного лица.
- Также можно поручить кому-то вести конспект совещания или запись согласованных действий и других важных пунктов. Также не забывайте взять контактные данные. Рекомендуется распечатать специальную форму.

На первых совещаниях следует согласовать:

1. список заданий, ответственных лиц и сроки выполнения заданий;
2. ключевых лиц в SSO, например глава, казначей и секретарь;
3. количество людей, желающих продолжить совещание;
4. любые мнения по поводу усовершенствования проведения совещаний;
5. дату и время проведения следующего совещания.

6.4 После первого совещания

Хорошо организованное и проведенное первое совещание поможет получить все ресурсы для начала деятельности SSO. Также рекомендуется:

- После совещания связаться с людьми, добровольно взявшими на себя обязательства, как можно скорее, чтобы убедится в их готовности к работе, хорошем расположении духа и узнать, что они планируют. Вы можете узнать, что в некоторых людей нет времени на выполнение заданий и чем быстрее вы это узнаете, тем скорее найдете замену.
- Если на совещании присутствовали «тяжелые» люди, можно также связаться с ними. Возможно, с ними тяжело найти общий язык по разнообразным причинам, например чувствительность, личный опыт или они не согласны с некоторыми важными решениями. Часто такие люди имеют много энтузиазма к делу, и привлекая их сейчас, вы можете получить отличную отдачу в будущем.

6.5 Содержание первого плана

Планы следует записывать. Не нужно создавать большие документы. Четкий план поможет привлечь больше людей, определит структуру действий, ключевые проблемы и будет индикатором продвижения вашей деятельности.

В первый план рекомендуется включить следующее:

- **Ваши действия и деятельность как SSO. Следует определить причины по которым вы собрались учредить SSO. Это необходимо:**
  - потому что количество инсультов растет и все больше людей остаются инвалидами после инсульта?
  - поскольку есть нехватка информированности об инсульте и недостаточно организаций, занимающихся проблемой инсульта?
  - для пожизненной поддержки перенесших инсульт и их семей?
  - для развития методов длительной реабилитации?
  - для поддержки перенесших инсульт и их семей, лечения дефектов речи людей с афазией?
  - для поддержки других видов лечения, например трудовой и физиотерапии?
  - для предупреждения инсульта и снижения его возникновения посредством агитационной деятельности, обучения и исследований?
  - для поиска финансовых средств?
  - для поддержки отдельных групп перенесших инсульт, например молодых людей?
  - для профилактики инсульта, например, пропаганда здорового образа жизни?
  - для повышения уровня информированности об инсульте и привлечения внимания людей?
  - для поддержки самопомощи и взаимопомощи среди перенесших инсульт?
  - для обучения людей и повышения уровня информированности?
- **Какие услуги вы собираетесь предоставлять? Нижеприведенный список содержит вопросы, которые помогут вам определить преимущества и недостатки следующих услуг:**

1. **Вы организуете группы поддержки перенесших инсульт?**
   Вам следует решить, какую структуру выбрать для групп поддержки перенесших инсульт. Группы поддержки перенесших инсульт могут сосредоточить внимание на общении с людьми или организовать встречу пациентов с лицами, ухаживающими за больными для обмена опытом и дружеских контактов. Следует также учесть безопасность и легализацию групп, например, выбрать необходимую страховку.

2. **Будете ли вы предоставлять другие услуги перенесшим инсульт?**
   Вы можете предлагать журналы и информационные буклеты, телефонную поддержку, психологические консультации, посещения в больнице или сопровождение после выписки из больницы, жилищные условия, финансирование, спортивные занятие, поддержку по сети через форумы и интерактивные семинары.

3. **Будете ли вы собирать информацию об инсульте?**
   Как вы будете определять надобность информации и чем могут помочь существующие SSO в этом деле?
   В какой форме будет предоставляться информация? Подумайте о разных форматах подачи информации, их преимуществах и недостатках:

- **Журнал** с полным перечнем актуальных данных, но требующий больших затрат на публикацию
- **Информационные брошюры, флаера, листовки** можно распространить среди множества людей, но как вы будете это делать? Их необходимо часто обновлять актуальными данными. Будете ли вы иметь на это средства?
- Разработка **веб-сайта** может очень дорого стоить, но его очень легко обновлять. Будете ли вы выделять разделы для информации об инсульте на своем веб-сайте?
- Информационные услуги по **телефону** очень полезны для перенесших инсульт и их семей, но они могут потребовать больших финансовых затрат и ресурсов, а также обучения и подготовки сотрудников/волонтеров и частого обновления информации.
- **Бюллетени** можно рассылать большой аудитории и они не требуют больших затрат, но на них недостаточно пространства для подробной информации.
- **Радио и телевидение**. Реклама или агитационная деятельность на телевидении и радио охватывает большую аудиторию, но очень дорого стоит. Где вы возьмете финансовые ресурсы?
- **Мероприятия/конференции и публичные лекции** могут быть недорогими для небольших аудиторий или дорогими, рассчитанными на большие аудитории. Где вы найдете ораторов и ведущих для больших мероприятий? Наберется ли достаточное количество людей, чтобы покрыть затраты, и как вы будете представлять мероприятие? Небольшие мероприятия можно провести на партнерских условиях с малыми затратами. Какие связи с учебными заведениями вам понадобятся?
- **Социальные сети** являются бесплатными и легкими в пользовании, но через них, как правило, можно передавать небольшие объемы информации за раз и ее необходимо часто обновлять для повышения эффективности, что может занимать много времени.

Предоставление информации

- До появления Интернета информацию об инсульте было тяжело найти. Теперь мы имеем избыток информации и главной проблемой для сотрудников является определение надежности и достоверности информации. Мы приведем пример, как определять качество и необходимое количество информации, ее полезность и актуальность.

Консультация

- Свяжитесь со своими потенциальными сотрудниками и узнайте, какая информация им нужна и какой формат и стиль подачи они предпочитают. Индивидуализация информации и предоставление поддержки обеспечивает более быстрое понимание и обработку материала.
- Если возможно, привлеките местных специалистов, например медсестер. Они могут согласиться на роль специального советника.
- Свяжитесь с любой местной организаций, занимающейся проблемой инсульта или заинтересованной в этой проблеме.
- Не забывайте, что многие люди, перенесшие инсульт, имеют проблемы с памятью, познанием и речью. Рекомендуется делить информацию на небольшие порции.

Что включить

- Сообщайте все – предоставляйте достоверные и сбалансированные сведения.
- Обращайте внимание на неточности. Например, клинические заключения могут расходиться или диагноз установлен неточно. Говорите об этом открыто и приводите доказательства.
- Приводите справки и ссылки на доказательства и убедитесь в том, что используете самые актуальные источники информации.
- Когда сообщаете информацию о вариантах лечения, описывайте лечебные процедуры, их преимущества и недостатки, сообщайте, какие могут быть последствия без лечения.
- Пишите «оптимистичные», понятные и краткие тексты.
- Добавляйте источники для получения более подробной информации.
- Указывайте текущую дату и дату последующего обновления информации.

Также рекомендуется:

- Привлечь к информационной поддержке специалистов сферы здравоохранения и пациентов.
- Предоставлять информацию в доступных форматах. Stroke Association UK опубликовала материал «Рекомендации по доступной подаче информации» – **www.stroke.org.uk/resourcesheet/accessible-information-guidelines**.
- Включите ограничения ответственности для определения границ своих полномочий и советуйте людям консультироваться с врачами.

4. **Будете ли вы финансировать исследования?**
   Это скорее относится к росту, чем учреждению SSO, но попытайтесь определить, где можно найти финансовые ресурсы на исследования в вашей стране. Если не удается найти финансовые ресурсы, можете привлечь к этому делу сотрудников, волонтеров и людей, заинтересованных в исследовании. Также вы можете продвигать исследование, проводящееся в вашей стране. Также вы можете предложить научно-исследовательским институтам заняться проблемой инсульта.

5. **Будете ли вы проводить обучение?**
   Определите, кому необходимо обучение по проблеме инсульта. Возможно, это ваши сотрудники/волонтеры или другие организации, например общественные или органы здравоохранения, или отдельные лица среди простых граждан, перенесших инсульт, лиц, ухаживающих за больными, профессионалов занимающихся проблемой инсульта и студентов. Среди людей проводящих обучение могут быть зарегистрированные профессионалы. Подумайте, где найти таких людей в вашей стране.

6. **Будете ли вы обращаться в органы управления?**
   Если да, вам нужно организовать обсуждение проблемы инсульта и потратить время на наведение контактов с местными и национальными органами управления.

- **Подумайте о ресурсах, необходимых для достижения поставленных целей. К ресурсам относятся: финансирование, люди и время, материалы (например, маркетинговые), помещения, компьютерное оборудование.**

- **Определите приоритеты действий. Уделите внимание тому, на что в данное время не хватает ресурсов. Простой способ определения приоритетов – поставить оценку всем необходимым действиям** (1 = низкий приоритет, 10 = очень высокий приоритет) **на основании:**
  - влияния на количество людей, которым вы желаете помочь;
  - количества необходимых ресурсов;
  - скорости выполнения задания;
  - рисков, связанных с выполнением задания.
  - Какой срок действия достигнутых результатов?

6.6 Конец «Начала»

На этапе конца «Начала» следует составить информационный план для SSO. Это будет очень приятное время провождения, поскольку в плане вы сможете передать весь свой энтузиазм и выделить действия, которые хотите предпринять для улучшения жизней людей, перенесших инсульт, а также их родственников, и снижения количества инсультов.

АНАЛИЗ СИТУАЦИИ:
Продемонстрируйте, что инсульт является угрозой в любом возрасте – Соединенное Королевство

В **Соединенном Королевстве** выявили необходимость в информировании об инсультах в детском возрасте. Были изданы информационные листовки с данными о случаях инсульта у детей, лечении, влиянии на родственников и контактами организаций, где можно получить поддержку.

7 РАЗВИТИЕ ОРГАНИЗАЦИИ ПОДДЕРЖКИ ПЕРЕНЕСШИХ ИНСУЛЬТ

Раздел 6 описывает, как учредить SSO. В этом разделе приведена информация о развитии SSO. Некоторые материалы раздела 7 также могут пригодиться при учреждении SSO.

7.1 Где мы сейчас?

Планирование роста и развитие любой организации требует проведения полного анализа текущей ситуации в организации. Без анализа вы можете принять неверные решения. Например, вы можете недооценить препятствия, такие как отсутствие поддержки со стороны правительства.

Существует множество средств для обеспечения определения вашей текущей позиции. Например:

Средство	Описание
Заинтересованная сторона	Определяет лиц, группы и организации, с которыми необходимо установить контакты.
SWOT-анализ	Анализ сильных, слабых сторон, возможностей и опасностей
PESTLE-анализ	Анализ внешней среды с учетом политической, экономической, социальной обстановкой, технологической базой, правовым статусом и экологических факторов, которые могут влиять на вашу деятельность.
Анализ услуг и продуктов (адаптированный с матрицы McKinsey/GE)	Обзор услуг и продуктов для помощи в принятии решений о размере инвестирования.
Анализ рисков	Определение, сортировка, оценка и приоритет рисков.

Полную информацию см. в приложении II.

Не смотря на то, что все эти средства нужны развивающейся организации, важно, чтобы SSO выбрала соответствующие текущим условиям средства и, если необходимо, адаптировала их в соответствии со своими потребностями.

При оценке внешних условий SSO следует учитывать ситуацию в сфере здравоохранения своей страны, включая систему здравоохранения:

- В сфере **бесплатного медицинского обслуживания за счет государства** можно предложить скорее психологическую помощь, финансовую или руководство по подготовке и улучшению помещений, нежели присмотр за больными.

- В учреждениях **с преимущественно бесплатным медицинским обслуживанием за счет частичной деятельности отдельных лиц/ сотрудников** вы можете узнать, как снизить затраты на сотрудников с проблемами, а также, какое количество затрат на лечение перенесших инсульт покрывается данной системой, и выявить все нюансы для уведомления перенесших инсульт, или которые вам придется решить, или лоббировать, например лечение дефектов речи и трудовая терапия.

- В учреждениях, где **затраты на лечение преимущественно покрываются страховкой или личными средствами пациента** вы можете предложить доступную терапию. Собираетесь ли вы заниматься уходом за больными? Требуются ли вам гранты для этой деятельности?

- В учреждениях, где **затраты на лечение полностью покрываются страховкой или личными средствами пациента в случае отсутствия страховки**, вы можете предоставлять услуги ухода или консультировать людей о доступных услугах.

- Для учреждений, где **затраты полностью покрываются за счет страховки и за счет пациента в случае отсутствия страховки, за исключением малоимущих или нерабочих пациентов (субсидированных государством)**, вы можете разработать разные типы поддержки, как для тех, кто имеет страховку, так и для пребывающих на содержании государства.

Вам следует провести исследование и найти другие подходящие общественные организации, занимающиеся болезнями в вашей стране. Если такие общественные организации не поддерживаются должным образом в вашей стране, где еще вы бы могли найти источники финансирования? Если граждане вашей страны в своем большинстве неохотно жертвуют общественным организациям, занимающимся проблемами здоровья, возможно причина в том, что функции в этой сфере обеспечивает государство, профильные медицинские учреждения и частный сектор? Существуют ли общественные организации, чья деятельность связана с проблемой инсульта? Если нет, возможно, вам будет легче получить финансирование. Если да, можете предложить партнерские услуги для экономии финансовых средств.

Если в вашей стране официально существуют общественные организации, вам также следует рассмотреть следующие варианты финансирования:

- **Корпоративная поддержка** через партнеров, спонсоров, личные связи. Поинтересуйтесь, какие компании занимаются проблемой инсульта и кто выпускает продукцию для перенесших инсульт. Делают ли компании пожертвования или сотрудничают с общественными организациями в вашей стране?

- **Целевое финансирование** с помощью грантов, трестов, университетов и фондов ЕС. Наводите связи с этими спонсорами, ищите потенциальные финансовые возможности и сферы сотрудничества, посещайте мероприятия для развития связей.

- **Национальные органы финансирования/ государственные фонды**, получение грантов от негосударственных организаций. Налаживайте связи с местными и национальными государственными органами.

- **Личные связи**. Налаживайте связи с состоятельными людьми, влиятельными и должностными лицами.

- **Частные пожертвования**, включая общественные мероприятия, наследства/ завещания, частные отчисления через налоговую систему.

- **Оплата услуг**. Рассмотрите варианты платного участия или предоставления платных услуг за счет местных/национальных органов власти и сферы здравоохранения.

7.2 Куда мы стремимся?

Для описания этого стремления многие организации используют термины «Видение» и«Миссия».

Хорошее «Видение»:

- описывает будущую цель;
- идеалистично;
- отражает пути расширения деятельности;
- вдохновляет других людей;
- понятно;
- побуждает людей выполнять свои обязанности на высшем уровне.

Хорошая «Миссия»:

- четкая и понятная;
- кратко изложена и сфокусирована;
- реалистичная и достижимая;
- иллюстрирует результаты;
- сообщает людям о планах на несколько лет вперед.

7.3 Как нам этого достичь?

Движение к цели включает два ключевых элемента: определение приоритетов и выполнение. Об определении приоритетов см. в разделе 7.4, а о внедрении – в разделе 7.5.

7.4 Как устанавливать приоритеты?

Раздел 6.5.6 раздела «Учреждение SSO» содержит простой метод установки приоритетов. Другим способом определения вариантов предоставления услуг является рассмотрение их преимуществ и недостатков:

- **Экспериментируйте** – старайтесь искать новые методы предоставления услуг;
- **Поддерживайте** – поддерживайте уровень предоставления услуг;
- **Улучшайте качество** – повышайте качество услуг;
- **Увеличивайте объемы** – предоставляйте услуги большему количеству людей;
- **Объединяйте** – предоставляйте сразу несколько услуг;
- **Снижайте затраты** – возможно ли предоставлять услуги на том же уровне, но с более низкими затратами?
- **Сокращайте** – упрощайте или прекращайте предоставление услуг;
- **Расширяйте** – предоставляйте услуги большему количеству людей в большем количестве мест.

7.5 Реализация планов

Приведем важную цитату Генри Форда (Henry Ford): ***«Никакое дело не покажется невыполнимым, если разбить его на мелкие части»***. Для успешного выполнения требуется хорошее управление проектом, организация изменений и контроль эффективности. Существует четыре ключевых правила, относящихся ко всем методам управления:

Правило 1 – Следите за продвижением

Дальнейшие сведения приведены в разделах 6.5 и 7, но обязательно составьте план целей и результатов своей SSO, согласно которому будете оценивать продвижение.

Правило 2 – Будьте реалистом

Обязательно включайте в свой план цели и результаты на основании имеющихся ресурсов. В особенности в организациях, работающих за счет волонтеров, очень легко понадеяться на время и усилия других людей и скорость выполнения заданий.

Правило 3 – Докладывайте о продвижении

Обязательно докладывайте о продвижении каждые полгода: о достижении целей и результатах SSO. Для оценки продвижения следует выбрать ключевые индикаторы производительности.

Правило 4 – Готовность к переменам

Сосредотачивайтесь на выполнении важных заданий и не бойтесь изменений.

7.6 Решение основных проблем

После сбора информации от SSO мы определили самое большое препятствие для учреждения и расширения SSO – финансирование. Эта проблема рассмотрена в разделе 7.6.1, а в разделах 7.6.2 – 7.6.5 приведены другие важные факторы, связанные с SSO.

7.6.1 Финансирование

Где вы будете брать деньги на учреждение организации?

- **Люди**, заинтересованные в вашей деятельности. Начните со знакомых, волонтеров, партнеров и контактов.
- Налаживайте дружественные контакты для поддержки официальных отношений со спонсорами организации.
- **Тресты и фонды** – учреждения, финансирующие благотворительные и общественные организации. Есть ли такие в вашей стране?
- **Общественные организации, клубы и общества,** например спортивные клубы и общественные клубы, такие как Rotary Club.
- **Компании**. Для компаний важна известность их благотворительной деятельности. Компании, заинтересованные в вашей деятельности, могут финансировать вашу организацию.
- **Национальные и местные органы власти** могут предоставить денежные средства.
- **Учредители** – профессионалы и волонтеры – могут сделать пожертвование.
- **Мероприятия и кампании по сбору средств**, реклама на плакатах, телевидении, радио, веб-сайтах, в объявлениях и письмах.
- **Банковские кредиты**. Здесь нужно определить источники прибыли и обеспечить гарантии для возврата кредита.
- Рассматривая спонсорскую поддержку, также подумайте о предоставлении платных услуг и **членских взносах**. Будут ли приносить прибыль мероприятия для профессионалов, занимающихся проблемой инсульта? Есть ли у вас активы и резервы на случай непредвиденных обстоятельств?
- Также рассмотрите возможность получения финансирования по программах ЕС (**http://ec.europa.eu/research/fp7/**) и рекомендации по сбору средств в разных странах и ситуациях (например, см. **www.philantropia.org**).

Задайте себе следующие вопросы о финансировании и сборе средств:

1. Что вы планируете предпринять для получения средств на протяжении следующего года, последующих трех и пяти лет?
2. Какие финансовые ресурсы нужны для реализации ваших планов? С каких источников вы собираетесь их получить?
3. Какова общая структура финансирования и куда направляются собранные средства?
4. Какие типы источников прибыли у вас есть?
5. Зависите ли вы от одного типа получения прибыли или собираете средства многочисленными способами?
6. Кто является главным спонсором и на какой период времени он может обеспечить финансирование?
7. Кто в вашей организации отвечает за поддержание связей со спонсорами?
8. Сколько ограниченных и ограниченных средств вы получаете (имеются в виду ограничения на расход денег, установленные спонсорами)?
9. Создан ли план действий в аварийной ситуации при разработке стратегии?
10. Какая величина ожидаемой прибыли и прогнозируемых затрат, связанных с разными типами деятельности по сбору средств на протяжении одного, трех и пяти лет? На чем основаны расчеты?
11. В самом начале необходимо определить, кто заинтересован в вашей деятельности и может оказать финансовую помощь. Создайте базу данных контактов и их ролей. Записывайте имена, адреса, телефоны и адреса электронной почты, а также краткие сведения о людях.

Для достаточного финансирования желательно собрать достаточное количество «надежных»спонсоров.

Как привлечь пожертвования по убеждению?

Многие общественные организации могут увеличить свою прибыль за счет регулярных пожертвований «по убеждению», сделанных отдельными лицами. Как правило, люди более охотно жертвуют небольшие суммы на регулярной основе. Для SSO такие пожертвования могут обеспечить прогнозируемые годовые поступления и увеличить количество дарителей.

Если SSO ориентируется на пожертвования «по убеждению», примите к сведению следующее:

1. Прямой дебет предполагает большую сумму, поэтому предложите небольшое количество, например, 3-5 фунтов/месяц.
2. Обоснуйте причину для регулярных пожертвований, предложите разные суммы, чтобы у них был выбор.
3. Подумайте, как вы будете поддерживать контакт со своими спонсорами. Как вы их отблагодарите? Как вы будете хранить данные? Действуют ли в вашей стране правила защиты информации? Отправляйте им регулярные обновления для закрепления сотрудничества, но следите за объемами информации.
4. Создайте хороший веб-сайт для получения пожертвований через сеть Интернет. Обоснуйте, почему регулярные пожертвования более важные, чем одноразовые. Выберите платежную систему: JustGiving, Charity Checkout, Paypal и Virgin Money (какпримеры). Убедитесь, что у них есть опция регулярных пожертвований. Создайте страницы с брендом своей SSO и заранее ознакомьтесь с тарифами.

Анализ ситуаций недостаточного финансирования

Корпоративное спонсорство – Израиль

В **Израиле** поворотной точкой стало «принятие» SSO организацией фармацевтической компании в качестве своего представителя в европейском регионе по продвижению услуг и новых медикаментов от гипертонии. До этого в организации были многочисленные трудности. Она полагалась исключительно на волонтеров и не имела постоянных сотрудников. Израильская организация получала спонсорскую поддержку для проведения кампаний по предупреждению и профилактике заболеваний. Они смогли найти финансовые ресурсы для расширения даже по окончанию спонсорства. Компания основала единоличный исполнительный орган, который потихоньку собрал ресурсы организации, разработал кампании, занялся лоббированием и сбором средств, подключив к этому делу руководство и контакты спонсора. Некоторые контакты, включая специалистов средств массовой информации и лоббистов, продолжили оказание услуг безвозмездно. Единоличный исполнительный орган установил контакты с другими фармацевтическими компаниями, но в пределах этики организации. Спонсорство можно использовать как возможность получения навыков и опыта для начала новой деятельности, а также для финансирования кампаний, выгодных для организации.

Корпоративное спонсорство – Италия

В **Италии** были налажены контакты с фармацевтической компанией, занимающейся изготовлением аппаратов для выявления ФБ. Аппарат использовался как средство профилактики в «информационные» дни для повышения уровня информированности о симптомах и инсульте. Спонсор отчислял денежные средства за каждый проданный аппарат благодаря проведению информационных и профилактических дней.

Местная корпоративная поддержка – Венгрия

Как и многие другие, SSO в **Венгрии** столкнулись с трудностями в получении поддержки местного населения и компаний. На них тоже влияет внешняя политическая ситуация и они имеют ограниченные возможности для налаживания контактов, корпоративных связей и организации сбора средств. По причине нехватки корпоративного спонсорства и добровольных пожертвований в Венгрии сосредоточили внимание на промышленном секторе. Там понимают проблему инсульта и было достигнуто взаимопонимание, что эта проблема может развиваться. Ориентация была направлена скорее на местные небольшие компании, нежели на промышленных гигантов, и это принесло плоды.

Продажа товаров и услуг – Япония, Малайзия, Швеция и Финляндия

Для дополнения пожертвований от населения, членов, которые присоединились по программе реабилитации в **Малайзии**, попросили сделать финансовый взнос. В **Швеции** также покрыли часть расходов таким способом.

В **Японии** выявили, что продажа услуг и товаров, например, календарей, принесла прибыль от сторонников и общественности.

В **Финляндии** и **Швеции** решили предоставлять услуги для получения прибыли, например консультирование фармацевтических компаний и оказание помощи перенесшим инсульт, чьи опекуны не справлялись со своими обязанностями.

Финансирование за счет правительства и государства – Канада

Canadian Stroke Network была создана благодаря Government of Canada's Networks ofCentres of Excellence Program, поддерживающей деятельность CSN в действительно необходимых сферах.

Государственные дотации оказались жизненно необходимыми для деятельности SSO в **Финляндии, Словении** и **Швеции**.

Варианты членства

Предоставляя спонсорам возможность стать членами вашей организации вы можете обеспечить регулярное финансирование и наладить отличные связи. Если вы считаете, что схема членства хорошо сработает для вашей SSO, необходимо создать Устав. Приложение III является примером простого Устава.

Успешное создание членской организации зависит от привлечения и удержания.

Привлечение

1. Ведите базу данных своих членов.
2. Советуйте членам своей организации привлекать друзей.
3. Обменивайтесь списками с другими организациями, но обязательно соблюдайте все законы по защите информации в вашей стране, поскольку это может быть запрещено.
4. Размещайте рекламу в соответствующих изданиях.
5. Создайте страницу на веб-сайте, посвященную членству и его преимуществам.
6. Попробуйте получить местную известность.

Удержание членов

1. Начните программу удержания членов организации в самом начале. Отправляйте им электронные письма с приветствием и членский пакет.
2. Связывайтесь с членами организации по телефону или электронной почте каждые 2 месяца и проводите опрос среди членов организации каждые полгода.
3. Предлагайте им специальную скидку на первое платное мероприятие.
4. Предложите схему прямого дебетования, поскольку согласившиеся на такие условия скорее всего не откажутся от членства.

Знак солидарности с проблемой инсульта

Знак солидарности с проблемой инсульта создан для повышения информированности о проблеме инсульта по всему миру. Лента солидарности со знаком солидарности с проблемой инсульта является важным сообщением об информированности, профилактике, лечении и продолжительном уходе за людьми. Такой знак повышает уровень информированности в глобальном масштабе. Это глобальный символ глобальной проблемы и он позволяет людям почувствовать себя частью всемирного движения.
Также будут использованы государственные знаки и эмблемы социальных средств массовой информации. Заинтересованные знаменитости помогут поднять уровень информированности. Эффективное корпоративное сотрудничество и выбор дистрибьюторов представит знак общественности, что поднимет уровень информированности и сбора средств. Люди смогут приобрести ленты через Интернет и на мероприятиях. Лента солидарности с проблемой инсульта поможет перенесшим инсульт по всему миру, потому что:

- является всемирно известным символом;
- поднимет уровень информированности о проблеме инсульта и финансирования перенесших инсульт;
- поможет создать движение, занимающееся проблемой инсульта;
- сообщит людям, какие действия предпринять при инсульте.

Знак также является средством получения прибыли для SSO. Stroke Association UK поставила цель за год продать 50,000 браслетов в Соединенном Королевстве и Европе после получения лицензии от WSO на продажу браслетов.

Специализированный сбор средств – Соединенное Королевство

После кампании о важности завещательных отказов для Ассоциации в **Соединенном Королевстве** было существенно увеличено доходы от наследства и теперь они составляют 36% от общих поступлений.

В Соединенном Королевстве каждое третье пожертвование было сделано через завещательный дар. Stroke Association инвестировала в программу по популяризации пожертвований через завещательный дар. В программе приводятся преимущества завещания и побуждение людей оставлять наследство своим семьям, а также информацию о налоговых льготах при завещании благотворительным организациям. Эта инициатива также продвигается с помощью веб-сайта и мероприятий, рассчитанных на пожилых людей (например, The Retirement Show). Stroke Association предлагает схему «Добровольного завещания» людям в возрасте от 55 лет, благодаря которой покрываются расходы на выполнение завещаний рекомендованными солиситорами. Программа рекомендует людям воспользоваться такой схемой и сделать добровольное пожертвование Ассоциации и большинство людей соглашаются. Stroke Association UK может не получать деньги продолжительное время. Количество зарегистрированных завещательных даров возросло с 200 (шесть лет назад) до 2,000.

Люди, потерявшие родственника или друга в результате инсульта, часто желают помочь Ассоциации пожертвованиями в честь памяти об усопшем. Stroke Association UK дает людям возможность создать Мемориальный фонд в честь усопших. Для повышения уровня сбора средств была создана специальная страница на веб-сайте с информацией об усопшем. Друзья и родственники могут установить цель и продолжать сбор средств или пожертвования, например, в годовщины. Слежение за общим количество собранных и пожертвованных средств дает отличную мотивацию.

7.6.2 Волонтеры

7.6.2.1 Поиск волонтеров

Очень важно привлекать самых лучших волонтеров, которые умеют побуждать других людей и повышать прибыль. Следует создать четкий план по распределению обязанностей для волонтеров. Следует проводить единую политику и структурный процесс по привлечению волонтеров. Для этого используйте такие средства, как веб-сайт. Также создайте руководство и регистрационные карточки для сотрудников. Хорошее информационное обеспечении ускорит работу волонтеров.

Интересуйтесь мотивами волонтеров. Для обеспечения эффективной работы следует учитывать интересы волонтеров. Первый контакт, устройство, подбор обязанностей, соответствующие проверки и собеседования должны быть максимально краткими для удержания интереса волонтеров. Попробуйте найти менеджера по найму для поддержки процесса и устранения препятствий для роста количества волонтеров.

АНАЛИЗ СИТУАЦИИ:

Использование волонтеров для поиска сотрудников – Словения

В **Словении** выявили, что SSO является новым концептом в стране, и услугами SSO пренебрегали. Работа с заинтересованными и пользующимися услугами лицами послужила стимулом к привлечению других участников, особенно тех, кому было тяжело обратится за помощью.

Добровольная поддержка – Израиль

Израильским волонтерам, перенесшим инсульт, было предложено:

1. Создать и оказать поддержку социальным клубам. Таким способом удалось снизить расходы и доставить удовольствие волонтерам.
2. Редактировать и писать материалы для журнала.
3. Оказывать услуги по телефону после небольшого обучения. В начале было задумано, что большинство направленных лиц будут в подчинении у волонтеров, прошедших обучение.
4. Участвовать вместе с профессионалами, занимающимися проблемой инсульта, в публичных лекциях на тему информирования и последних достижений в сфере исследования и технологий, связанных с проблемой инсульта.
5. Помогать в разработке политики.

Помните, если волонтеры будут оказывать какие-либо услуги, ваша SSO должна поддерживать инициативу, компенсировать расходы и поощрять их.

7.6.2.2 Выбор волонтеров

SSO следует заниматься продвижением деятельности волонтеров в разных местах для обеспечения разнообразия и привлечения новых волонтеров. Также следует продвигать разные должности, умения и профессиональные навыки для привлечения перенесших инсульт всех возрастных групп. Это обеспечит широкий выбор волонтеров. Также важно помнить, что вы нанимаете на бесплатном основании – вам требуется время, навыки и терпение тех, кто предложит свои услуги.

Для некоторых должностей можно найти волонтеров с конкретными навыками или опытом. Также очень важно желание волонтера обучатся. Можно принять человека без навыков, но желающего учиться. Работайте с волонтерскими организациями, сетевыми кадровыми агентствами, сотрудничайте с профессионалами в сфере здравоохранения, колледжами, университетами и другими организациями. Все волонтеры могут принести пользу вашей SSO. Будьте гибкими и подбирайте для них соответствующее место. Не бойтесь просить больше. Многие волонтеры с радостью сделают пожертвование, займутся сбором средств, проведут кампанию или мероприятия, также выполнят свои основные обязанности.

7.6.2.3 Управление волонтерами

Очень важно поддерживать волонтеров. Придерживайтесь четкой волонтерской политики, оказывайте поддержку, как волонтерам, так и их руководителям. Волонтерам необходимо предоставить доступ к учебным материалам, обзорам, информации о безопасности, предоставить новые возможности, покрыть расходы и удовлетворить пожелания. Введите систему поощрения волонтеров. В трудное время волонтеры могут выполнять больше функций, но вам также следует благодарить их за каждодневный вклад. Поблагодарить сотрудников можно через социальные медиа. Создайте форум для своих волонтеров для общения по сети, на учебных мероприятиях или церемониях награждения. Это повысит уровень их доверия. Отправляйте волонтерам бюллетени с историями и давайте им возможность влиять на деятельность и стратегию на регулярных собраниях. Все это позволит им почувствовать себя важной частью вашей организации.

7.6.3 Организационная структура и управление

SSO могут управлять разнообразные органы управления, сформированные с волонтеров или наемных сотрудников. Ниже приведены примеры организационных структур:

- **Коллегиальное правление/система голосования**. Вы можете принять устав, где будет изложено детали о системе управления. Решения будут приниматься посредством голосования всех сотрудников, волонтеров или всем штатом.
- **Совет** может быть избран из существующего штата или волонтеров.
- **Единоличный исполнительный орган или Президент**, имеющий поддержку группы директоров или менеджеров, и подчиняющийся совету акционеров или неоплачиваемых Доверительных лиц.
- **Совет нанятых директоров** подотчетный акционерам.
- **Система национальных и региональных комитетов** с представителями, избранными посредством голосования.
- **Национальный комитет и местные подкомитеты**, в состав которых входят только волонтеры.

Независимо от выбора структуры вам следует решить, как будут выполняться решения, принятые органом управления. Сформируете ли вы совет или организацией будут управлять доверенные лица, волонтеры и акционеры? Пример устава см. в Приложении III.

Организацию следует легализировать и зарегистрировать. В вашей стране могут поддерживаться разные способы учреждения организации:

- Общественные организации создаться как общества или ассоциации. Их следует регистрировать в национальных правительственных ведомствах или бюро.
- Регистрация в местном правительственном ведомстве или бюро.
- Регистрация в национальном ведомстве или руководящем органе, например, Charity Commission в Англии и Уэльсе.
- Регистрация в национальном правительственном ведомстве, которое требует каждый год обновлять регистрацию.
- Создание частной компании.

Какой тип организации вы предпочитаете?
Также задайте себе следующие вопросы:

- Следует ли учредить компанию или общественную организацию?
- Существуют ли какие-либо ограничения на создание организаций или групп в вашей стране?
- Изучили ли вы все нюансы, связанные с получением налоговых льгот? Потребуется ли вести ежегодную отчетность в письменной форме, и какие документы придется подавать?

7.6.4 Реклама и агитационная деятельность

Если вы собрались вести агитационную деятельность, необходимо придумать, как оказать максимальное влияние и сосредоточится на основных проблемах.

Кто будет принимать решения о проведении кампаний?

Это может решать Орган управления или Совет директоров через консультации с людьми, например, с помощью опроса сотрудников, общественности, волонтеров, перенесших инсульт и лиц, ухаживающих за больными. Также вы можете проводить кампании на основании результатов исследований или связывать их со своей другой деятельностью и мероприятиями. Управленческий курс или политика могут влиять на цель кампании. Также на нее могут влиять спонсоры и корпоративные партнеры.

Агитационная деятельность

- Спросите себя: «нужно ли проводить агитационную деятельность по этой проблеме сейчас?». Иногда можно посоветоваться с нужным человеком в нужный момент и все изменить.
- Чего вы хотите достичь? Сформулируйте вдохновляющий призыв к действию с обоснованием, почему сработает именно ваше решение.
- Кампании должны отвечать реалиям жизни перенесших инсульт и проблемам, с которыми они сталкиваются.

Важными решениям по кампаниям является следующее:

- **Будете ли вы проводить** большие кампании в национальном масштабе или небольшие местные кампании?
- **Вы будете ориентироваться на первичную или вторичную профилактику?**
- **Какая цель вашей кампании?** Это изменение законодательства, предоставления услуг?

Если вы не можете провести кампании, какие другие возможности вы имеете для проведения агитационной деятельности? Возможно, вы можете организовать мероприятия. Используйте Всемирный или Европейский день инсульта для продвижения своей деятельности или проводите собственную неделю информированности.

Перед началом кампании подумайте о следующем:

- Узнайте, кто принимает решения и влияет на руководство. Создайте план переговоров с обеими группами людей.
- Руководство и влиятельные лица часто очень заняты. Цель своей встречи необходимо объяснить за 30 секунд. Говорите разборчиво и просто.
- Рекомендуется привлечь к кампании средства массовой информации.
- Регулярно проверяйте эффективность проведения кампании.

Реклама и агитационная деятельность

Профилактика инсульта – Япония

В **Японии** решили провести кампанию по профилактике инсульта. Были проведены симпозиумы для общественности, изданы плакаты о проведении недели информированности о проблеме инсульта, осуществлялась трансляция программ на телевидении. Также была проведена кампания «мозгового штурма» на телевидении, радио и железнодорожных станциях в Токио. Также была проведена кампания в форме симпозиумов по вторичной профилактике для перенесших инсульт и их родственников.

Период основной деятельности – Новая Зеландия и Соединенное Королевство

Приложите все свои усилия для организации одного или двух мероприятий для максимального раскрытия целей своей деятельности. Например, в **Новой Зеландии** организовали Национальную неделю информированности о кровяном давлении и Ежегодную неделю информированности об инсульте.

В **Соединенном Королевстве** недавно был оглашен Месяц борьбы с инсультом – ежегодное мероприятие, проводящееся в Марте. Целью мероприятия является повышения уровня информированности перенесших инсульт о поддержке организаций, агитационная деятельность и привлечение пожертвований общественности. Волонтеры, спонсоры и сотрудники по всему Соединенному Королевству продвигали мероприятие посредством организации дней информированности и сбора средств. Текущие кампании также продвигаются на мероприятиях.

Дни инсульта – Израиль и Швеция

Израильским SSO, как и многим организациям в других странах, было тяжело доносить цели своей деятельности, побуждать перенесших инсульт пользоваться их услугами и связаться со всеми службами и людьми, которые могут получить пользу от их работы. Всемирный день инсульта оказался удобным средством для донесения информации людям. Проведенная в Израиле кампания получила второе место на конкурсе WSD.

Во Всемирный день инсульта все 67 **шведских** ассоциаций сосредоточили усилия на информировании общественности о проблеме инсульта. Они рассказывали людям, как распознать симптомы инсульта, делились методом FAST и как важно немедленно вызывать скорую помощь. Они распространяли информацию о TIA, факторах риска и здоровом способе жизни. В некоторых регионах были проведены семинары для общественности. Также были опубликованы газетные статьи и организованы интернет-чаты.

Развивайте собственный «бренд» – Соединенное Королевство

Ваш «бренд» должен быть узнаваемым. Используйте запоминающиеся лозунги, понятную и четкую речь. Имейте в виду, многим людям тяжело понять проблему инсульта.

В **Соединенном Королевстве** выявили, что их эмблема и бренд были неинформативными и не доносили людям цели организации. Часто люди думали, что они являются обычным учреждением в сфере здравоохранения, поскольку используют те же цвета. Это служило препятствием для сбора средств. Stroke Association инвестировала деньги в новый бренд и стиль – более броский и подходящий благотворительным организациям (см. ниже).

Сотрудничество – Австралия, Япония и Италия

Сотрудничайте с другими ОО для повышения уровня информированности общественности о необходимости делать пожертвования ОО, занимающимся проблемами, связанными с болезнями и здоровьем. Старайтесь объединяться с организациями пациентов со схожими потребностями, особенно это касается организаций, занимающихся незаразными болезнями.

В **Австралии** очень много сотрудничали. Australian Stroke Coalition в 2008 году организовала Foundation and Stroke Society of Australasia, где собрались представители групп и организаций, занимающихся проблемой инсульта, таких как сети и ассоциации профессионалов. Приоритетами в деятельности Коалиции являются: улучшение ухода за перенесшими инсульт, устранение дублирования обязанностей, информированность о важности проблемы инсульта. Австралия также входит в состав Australian Chronic Disease Prevention – объединения общественных организаций, занимающихся профилактикой хронических заболеваний. Это объединение уделяет особое внимание факторам риска, приводящим к заболеваниям: недостаточное питание, гипокинезия и ожирение. Она также является главным членом организации National Vascular Disease PreventionAlliance, которая сотрудничает с организациями Heart Foundation, DiabetesAustralia and Kidney Health Australia, занимающимися профилактикой проблем сосудов посредством разработки руководств и проведения кампаний ориентированных на изменение политики. **Израильская организация** вошла в коалицию по лоббированию ОО, занимающихся хроническими заболеваниями, по инициативе организации Patients' Rights. Они играют активную роль в совете Israel Brain Council как представитель групп поддержки пациентов.

В **Японии** была проведена кампания по информированности совместно с местными органами власти и медицинскими ассоциациями. В **Италии** собираются привлечь знаменитостей к продвижению своей будущей деятельности, особенно это касается работы с молодым поколением.

7.6.5 Оценка ситуации и развитие

Понимание того, что текущая деятельность эффективна и ведется на надлежащем уровне, является важным показателем для любой SSO.

7.6.5.1 Оценка

Пока в вашей SSO нет систем показателей и оценивания, организации будет сложнее:

- укладываться во временные рамки и пределы затрат и сосредоточиться на самом важном;
- контролировать выполнение плана для мотивации и оптимизации усилий;
- корректировать действия в непредвиденных ситуациях;
- обеспечивать гибкость SSO в изменчивых условиях.

Проще говоря, вашей SSO необходимо иметь представление о ходе выполнения целей и достижении результатов за последние 12 месяцев.

7.6.5.2 Развитие

Ключевые факторы для стабильной деятельности SSO могут отличаться в зависимости от организации, и включают:

- четкую миссию;
- сотрудничество с частным и государственным секторами;
- преданных членов, волонтеров и спонсоров;
- гибкость и готовность к изменениям;
- четкие, реалистичные планы и стратегию;
- финансовые ресурсы, покрывающие все затраты;
- преданные и квалифицированный штат и высококачественную работу;
- сильное руководство;
- благоприятную правовую среду, политическую и социальную обстановку для деятельности организации.

По крайней мере раз в год SSO следует оценивать свою деятельность в сравнении с вышеперечисленными пунктами.

8 АНАЛИЗ ПРОЧИХ СИТУАЦИЙ

В этот раздел включены анализы ситуаций, связанных с многочисленными факторами или разобранных в масштабе целой страны.

8.1 Подбор сотрудников соответствующей квалификации

В **Бразилии** выявили потребность в найме квалифицированных сотрудников для сбора средств и поиска финансовых ресурсов, но они не смогли позволить себе нанять таких профессионалов. В Бразилии действуют законы и нормы по регулированию деятельности общественных организаций и общественные организации облагаются налогами (но получают льготы), и SSO нуждаются в сотрудниках с опытом в этой сфере. Возникла потребность в сотрудниках со знанием других языков, особенно английского, для налаживания контактов и связей за рубежом. Знания в сфере законодательства и понимание проблемы инсульта необходимы всем SSO.

8.2 Юридические вопросы

Вы можете столкнуться с препятствиями при донесении информации перенесшим инсульт, например, правовые нормы или правила защиты информации, не позволяющие обращаться в больницы и к врачам. Проработайте эти проблемы и рассмотрите подробнее правовые аспекты, чтобы создать план соответствующих действий.

8.3 Представительство

В **Германии** создали представительство перенесших инсульт – Совет доверенных лиц.

В **Швеции** на Конгрессе организации участники избрали совет и Главу. Также на собрании было рассмотрен вклад перенесших инсульт.

Stroke Foundation of **New Zealand** является членской организацией, где участие может принять каждый, включая сотрудников, и предусматривает наличие права голоса.

В **Финляндии** членами являются преимущественно перенесшие инсульт и их родственники. Они входят в состав руководства организации.

8.4 Консультирование перенесших инсульт

В **Соединенном Королевстве** перенесшие инсульт получили консультации по корпоративной стратегии. В состав средств для привлечения сотрудников входит Панель читателей, обеспечивающая возможность людям, интересующимся проблемой инсульта, комментировать публикации.

В **Австралии** выявили, что потребители существенно влияют как на направление организации, так и на предоставление услуг. В состав национального Совета директоров входят два представителя интересов потребителей. Они могут влиять на стратегическое направление организации. Вдобавок недавно были созданы совет потребителей и подкомитет Совета. Таким образом потребители могут влиять на деятельность организации. Кроме того, за предоставлением всех услуг, присмотром за потребителями следят группы консультантов потребителей.

В **Израиле**, кроме главы, который является первоклассным специалистом по инсульту, все участники совета являются людьми, перенесшими инсульт или их родственниками.

В **Японии** представитель групп самопомощи National Association of Stroke Survivor избирается как член совета путем голосования.

8.5 Анализ ситуаций по странам

В **Соединенном Королевстве** – стране с бесплатной системой здравоохранения, финансируемой за счет государства, в 1992 году учредили организацию. Ассоциация по профилактике туберкулеза, существующая на протяжении многих лет, превратилась в Chest, Heart, Stroke Association, а затем на ее базе была создана Stroke Association в 1992 году. Агитационная деятельность была сфокусирована на преимуществах и услугах:

- **Спросите первым** – повышение уровня информированности о фибрилляция предсердий (ФБ)
- **Как я поборол инсульт** – позитивные истории о жизни после инсульта
- **Следите за своим кровяным давлением**
- **Опрос о повседневной жизни** – самый детальный и исчерпывающий опрос среди когда-либо проведенных опросов о жизни перенесших инсульт

Stroke Association выделяет 2,5 миллиона фунтов на исследования проблемы инсульта каждый год. Она имеет связи с правительством и присутствует на обсуждениях, связанных с проблемой инсульта. Предоставляемые услуги: публикации, телефонная поддержка, группы поддержки, психологические консультации, посещение в больницах и обустройство быта.

Финляндия – страна с преимущественно бесплатной системой здравоохранения, где организация была создана в 1977 году. Финансирование ОО, занимающихся болезнями, пациентами и инвалидами в Финляндии осуществляет Slot Machine Association (RAY), основной целью которой является сбор средств через игорный бизнес на пропаганду здорового образа жизни. В Финляндии действуют нормы по регулированию деятельности организаций. Утверждением создания каких-либо организаций занимается Национальное управление патентами и регистрации Финляндии. Финляндия сотрудничает с финскими организациями, занимающимися проблемами диабета и сердца, с целью профилактики болезней сосудов. Обычно они проводят кампанию по профилактике инсульта каждый год 10 Мая. В 2011 году основным событием была кампания «следите за своим кровяным давлением». Решение о проведении кампании принимают сотрудники и Орган управления. Организация не финансирует исследования проблемы инсульта, но имеет связи с правительством и присутствует на обсуждениях. Финская организация проводит обучение сотрудников других организаций, перенесших инсульт, лиц, ухаживающих за больными, и специалистов, издает публикации и материалы, организовывает группы поддержки, посещения в больницах и рекреацию.

Словения – страна с преимущественно бесплатной системой здравоохранения, где организация была создана в 1997 году. В Словении все ОО необходимо регистрировать в Министерстве здравоохранения или Министерстве труда и социальной защиты. Оба министерства имеют комитеты, занимающиеся ОО. Финансирование ОО осуществляют Национальный фонд гуманитарных организаций, Министерство здравоохранения и Страховая компания. Пожертвования компаний и спонсорство составляют малую часть от общей прибыли компании, как и общественный сбор средств, который плохо работает в Словении. Большую часть их доходов составляют государственные дотации. Организацию учредили ушедшие на пенсию врачи, занимающиеся проблемой инсульта, вместе с заинтересованными людьми, перенесшими инсульт. Они не проводят кампании, но присутствуют на мероприятиях и распространяют информацию об инсульте. Организация финансирует исследования проблемы инсульта и имеет небольшие связи с правительством, и присутствует на обсуждениях. В основном обучение проводится для сотрудников, волонтеров, перенесших инсульт и лиц, ухаживающих за больными. Услуги: публикация и предоставление информации, индивидуальная поддержка и рекреация. Свою деятельность организация начала как небольшая группа из 20 человек. Среди них было только несколько перенесших инсульт, которые смогли побороть предрассудки касательно услуг организаций, занимающихся поддержкой. Организация выросла и смогла поднять уровень информированности о проблеме инсульта среди общественности, а также помогла наладить полноценную жизнь перенесшим инсульт и их родственникам. Это удалось сделать благодаря:

- успешному планированию действий, включая организацию клубов инсульта и семинары на местах;
- устному распространению информации;
- средствам массовой информации (местное радио);
- публикациям;
- сотрудничеству с другими организациями;
- привлечению местной общественности (муниципалитет, церковные общины).

В **Индонезии** организация была создана в 2008 году. Затраты на здравоохранение полностью покрываются личной или трудовой страховкой. Люди, не имеющие страховку, оплачивают уход, за исключением незащищенных слоев населения, дотируемых государством. В стране фактически нет медицинских и возрастных ОО. Не смотря на то, что люди делают пожертвования ОО, средств не хватает. Большинство ОО финансируются за свой счет или их спонсируют заинтересованные компании. Согласно законодательству все ОО необходимо регистрировать в местных органах власти. В Индонезии ощущается существенная нехватка финансирования, сотрудников и волонтеров. Организация работает в соответствии со своими возможностями. В 2011 были проведены семинары на тему «Неврология для чайников», физиотерапии и психологической помощи для перенесших инсульт. Решение о проведении кампаний принимает Орган управления, в состав которого входят профессионалы в сфере здравоохранения. Организация не финансирует исследования проблемы инсульта и имеет хорошие связи с правительством, и присутствует на обсуждениях. Организация проводит обучение для других организаций, общественности и перенесших инсульт. Услуги: публикация и предоставление информации, индивидуальная поддержка, группы поддержки, психологические консультации и рекреация.

В **Гонконге** SSO действует с 2003 года. Медицинское обслуживание предоставляют государственный и частный сектора. Граждане могут сотрудничать с государственной системой здравоохранения. Граждане могут пользоваться услугами частного сектора по собственному усмотрению или через систему страхования. Министерство труда и здравоохранения занимается медицинскими ОО и организациями, созданными пациентами. Организацию сформировали волонтеры и перенесшие инсульт, а также их семьи, друзья и профессионалы. Все эти люди объединили усилия нескольких групп, занимающихся травмами головного мозга и проблемой инсульта, для обучения общественности, самопомощи и взаимной поддержки, распространения информации посредством листовок, буклетов и веб-сайтов. Целью организации является поддержка людей, перенесших инсульт и травмы головного мозга, в обществе. Она проводит образовательные мероприятия, на которых люди делятся своими историями, занимается личными консультациями и организовывает выставки. Организацией кампаний занимается Исполнительный комитет. ОО в Гонконге финансируются частично правительством и частными фондами, например, коммерческими и благотворительными организациями. Организация не финансирует исследование проблемы инсульта и почти не имеет связей с правительством. Организация ориентируется на формирование групп самопомощи на местах. В Гонконге насчитывается более пяти групп пациентов, перенесших инсульт. В начале деятельности приоритеты среди групп самопомощи отличались, но в скором времени было достигнуто согласие. Индивидуальные группы за годы деятельности приспособились друг к другу и объединили усилия вокруг общих целей. Организация только недавно начала продвигать круглосуточную службу экстренной медицинской помощи в системе здравоохранения.

9 КУДА ОБРАТИТСЯ ЗА ПОМОЩЬЮ

9.1 Присоединяйтесь к Всемирной организации инсульта

Членами могут стать отдельные профессионалы, профильные организации и организации поддержки перенесших инсульт.

Существующие члены WSO:

- более 1000 отдельных лиц из 75 стран мира;
- более 40 региональных/национальных научных организаций и организаций поддержки перенесших инсульт.

Член WSO или Сообщества получает следующую выгоду:

- бесплатная подписка и интерактивный доступ к **International Journal of Stroke (IJS)**;
- существенная скидка на регистрацию для участия во Всемирном конгрессе инсульта;
- **бесплатный доступ к** веб-кастам/подкастам сессий конгресса;
- доступ к **Всемирной академии инсульта (WSA)** – глобальному ресурсному центру для информирования о проблеме инсульта, а также возможность продолжить обучение в сфере здравоохранения;
- внесение в **Список членов WSO** и доступ к нему в Интернете;
- право проводить Всемирные конгрессы инсульта и участвовать в приеме заявок;
- право голоса на делегирование или выборы в **Совет директоров на** 2012-2016 гг.;
- членский сертификат (по требованию).

Как присоединится

Зайдите на сайт: **http://www.world-stroke.org/** и отправьте запрос на получение регистрационной формы для интерактивного участия в WSO Membership Services: (**membership@world-stroke.org**).

9.2 Присоединяйтесь к Stroke Alliance For Europe (SAFE)

Все европейские национальные организации, поддерживающие людей в категории риска и перенесших инсульт, могут стать членами SAFE. Также могут присоединиться организации, отвечающие условиям для получения обычного членства. Для организаций, предоставляющих особую поддержку деятельности SAFE доступно почетное членство. Регистрационную форму можно загрузить на сайте **www.safestroke.org**

Члены SAFE имеют доступ к дискуссионному форуму, отчетам совета SAFE, бюллетеням и отчетам от других организаций-участников.

9.3 Основные контакты и полезные ресурсы

По общим вопросам касающимся Набора средств SSO обращайтесь в Управление исследований и информации Stroke Association: **research@stroke.org.uk**

По вопросам, связанным с членством в WSO обращайтесь по адресу:

WSO Membership Services
1-3, Rue de Chantepoulet
P.O. Box 1726
Ch-1211, Geneva 1 Switzerland
Tel: +41 22 908 9166 Fax: +41 22 732 2607
E-mail: membership@world-stroke.org
www.world-stroke.org

По любым вопросам обращайтесь в Stroke Alliance for Europe:

SAFE Secretariat (ФАО, Сандра Джексон (Sandra Jackson))
c/o Stroke Association
Stroke Association House
240 City Road
London
EC1V 2PR
United Kingdom
E-mail: mail@safestroke.com

Обращайтесь в UK Stroke Association по адресу:

Stroke Association
Stroke Association House
240 City Road
London
EC1V 2PR
E-mail: info@stroke.org.uk
www.stroke.org.uk

10 БЛАГОДАРНОСТИ

Благодарим нижеперечисленные организации за потраченное время и поддержку разработки набора средств:

- Подкомитет SSO Всемирной организации инсульта
- The SAFE Board
- Stroke Association, Соединенное Королевство
- Blue Spark Consulting
- Все организации и отдельные лица, оценившие Набор средств.

- **Все нижеперечисленные организации приняли участие в опросе**
  - Associacao Brasil AVC
  - A.LI.Ce Onlus, Итальянская ассоциация инсульта
  - Braincare, Гонконг
  - Canadian Stroke Network
  - ESZME Association for Stroke Prevention, Венгрия
  - Finnish Brain Association
  - Германская организация инсульта
  - The Heart and Stroke Foundation, Южная Африка
  - Lembaga Swadaya Masyarakat Himpunan Peduli Stroke (общественная организация The StrokeCare Association), Индонезия
  - The National Stroke Association, США
  - The National Stroke Foundation, Австралия
  - NASAM, Малайзия
  - Организация перенесших инсульт имени Неэмана, Израиль
  - Словенская организация инсульта
  - Stroke Association, Япония
  - Stroke Association, Соединенное Королевство
  - Stroke Association of Victoria, Австралия
  - The Stroke Foundation of New Zealand
  - The Swedish Stroke Association

Выражаем благодарности GE Healthcare, спонсировавшей публикацию этого ресурса посредством выделения неограниченного образовательного гранта.

GE Healthcare с гордостью поддержала инициативу по поддержке продвижения будущих и существующих организаций, занимающихся проблемой инсульта, и оказанию помощи перенесшим инсульт и их родственникам по всему земному шару.

Участие Stroke Association UK

Stroke Association (UK) имеет опыт финансирования исследований, разработки кампаний на базе исследований, сотрудничества с Правительством по вопросам политики и предоставления высококачественных услуг перенесшим инсульт и их родственникам. Также она является самой большой ОО в SAFE и выполняет функции секретариата Альянса. В управлении Исследований и информации есть много специалистов по управлению проектами, проведению исследований, организационному развитию и сотрудничеству, имеющих опыт для реализации Проекта набора средств SSO.

После предложения подкомитета SSO WSO по разработке Набора средств Stroke Association (UK) было поручено реализацию этого проекта. Проект финансирует Всемирная организация инсульта. Регулярные отчеты о ходе выполнения направляются в Совет WSO, Подкомитет SSO и SAFE.

Руководитель проекта:
Верити Бейкер (Verity Baker), Stroke Association UK

11 ОГРАНИЧЕНИЯ ОТВЕТСТВЕННОСТИ

Набор средств представляет образец SSO по всему миру по состоянию на 2012 год. Не смотря на то, что были приложены все усилия для обеспечения достоверности и актуальности информации набора средств, гарантировать это невозможно. После печати набора средств информация может быть изменена или оказаться неактуальной. Информация в наборе средств соответствует уровню осведомленности Stroke Association UK и Всемирной организации инсульта на время печати (сентябрь 2012 года).

Информация в наборе средств собрана на основании анкетирования, проведенного Stroke Association UK. Stroke Association UK не несет ответственности за точность информации, какие-либо ошибки, упущения и ущерб, связанные с использованием информации, приведенной в наборе средств. Stroke Association UK и Всемирная организация инсульта не могут нести ответственность за содержание каких-либо веб-сайтов или гиперссылки, размещенные на этих веб-сайтах.

Глоссарий

ФБ – фибрилляция предсердий – разновидность сердечной аритмии, которая может вызвать инсульт
ЕС – Европейский Союз
ОО – общественная организация
SAFE – Европейский альянс по борьбе с инсультом
SSO – Организация поддержки перенесших инсульт
WSF – Всемирная федерация инсульта
WSD – Всемирный день инсульта
WSO – Всемирная организация инсульта

ПРИЛОЖЕНИЕ I –

Справочные публикации Stroke Association UK

Существующие SSO по всему миру издают справочные публикации и часто размещают их на веб-сайтах. Нижеприведенный список содержит перечень справочных публикаций Stroke Association UK.

- Мы с вами
- Курение и риск получения инсульта
- Что такое инсульт?
- Реабилитация после инсульта
- Профилактика инсульта
- Инсульт в Афро-Карибском регионе
- Когда случается инсульт
- Нарушение равновесия после инсульта
- Жизнь после инсульта
- Потеря и инсульт
- Путь к восстановлению
- Эпилепсия после инсульта
- Транзиторная ишемическая атака
- Геморагический инсульт
- Вождение автомобиля после инсульта
- Фибрилляция предсердий (ФБ) и инсульт
- Нарушение речи после инсульта
- Отдых
- Инсульт: руководство по уходу
- Мигрень и инсульт
- Трудности с глотанием после инсульта
- Деменция после инсульта
- Высокое кровяное давление и инсульт
- Боль после инсульта
- Нарушение познавательных способностей после инсульта
- Секс после инсульта
- Здоровое питание после инсульта
- Инсульт в Южной Азии
- Инсульт у молодежи
- Физическое воздействие инсульта
- Депрессия после инсульта
- Детский инсульт
- Лечение разрежения крови после инсульта
- Ишемический инсульт
- Нарушение мочеиспускания после инсульта
- Эмоциональные изменения после инсульта
- Алкоголь и инсульт
- Нарушение зрения после инсульта
- Лечение дефектов речи после инсульта
- Инсульт у женщин
- Диабет и инсульт
- Истощение после инсульта
- Физиотерапия после инсульта
- Изменение вкусовых ощущений после инсульта
- Трудовая терапия после инсульта
- Заболевание сонных артерий
- Польза и финансовая помощь
- Объяснение проблемы инсульта детям
- Ресурсы для студентов и профессионалов
- Физическая зарядка и инсульт
- Средства и оснащение для независимой жизни (включая сигнальные устройства)
- Жалобы
- Дополнительное лечение
- Досуг после инсульта
- Средства электронной коммуникации и ПО
- Индивидуальное лечение

ПРИЛОЖЕНИЕ II –

Средства планирования

Это идентификация всех ваших ключевых спонсоров SSO, анализ и влияние их интересов на деятельность вашей организации. Спонсор – это лицо, группа или организация, заинтересованные в деятельности вашей SSO.

Записывайте следующие данные по каждому спонсору:

- имя;
- уровень важности для SSO (высокий, средний и низкий);
- уровень заинтересованности вашей SSO (высокий, средний и низкий);
- уровень влияния на SSO (высокий, средний и низкий);
- их ожидания и потребности;
- отношение к эффективности работы SSO.

Проведите нижеприведенные анализы для определения относительных приоритетов деятельности и стратегий своей SSO.

SWOT-анализ

Очень популярное средство планирования для оценки сильных и слабых сторон, возможностей и рисков деятельности SSO. К сильным и слабым сторонам SSO относятся хорошо выполняемые обязанности и функции, требующие улучшения. Возможности и риски определяют изменения и тенденции во внешней среде, которые должна учитывать SSO.

PEST-анализ

PEST – это средство для прогнозирования условий внешней среды деятельности SSO с учетом следующих факторов:

- политика;
- экономика;
- социальные условия;
- технологическая база.

Существует расширенная версия этого средства – PESTLE – позволяющая учитывать правовой статус и экологические факторы.

После определения условий и тенденций в соответствии с каждым пунктом вы можете расставить приоритеты, учитывая влияние и возможность возникновения.

Матрица услуг/продуктов

Средство является адаптацией известного бизнес-средства McKinsey/GE Matrix для использования в добровольном секторе. Оно поможет вашей SSO оценить свои услуги и продукты для определения потребностей в инвестировании, проверке или возможности прекращения выпуска продуктов.

Вам следует оценить уровень своих услуг/продуктов (высокий, средний, низкий) в соответствии с двумя факторами:

Рыночная привлекательность сектора, например:
- объем рынка;
- рост рынка;
- прибыльность рынка;
- ценообразование;
- интенсивность конкуренции.

Конкурентоспособность включает следующее:
- компетенция;
- сила бренда;
- лояльность клиентов;
- инновации;
- финансирование.

Анализ рисков

Это средство помогает выявить, отсортировать и оценить возможные риски. Для каждого риска вы определяете степень влияния и возможность его возникновения по соответствующей шкале (как правило, от 1 до 5, где 1 = низкая и 5 = высокая). Для рисков высокой степени возникновения и влияния предусмотрите меры и создайте план действий для предупреждения и снижения влияния таких рисков.

ПРИЛОЖЕНИЕ III –

Пример Устава

1) Название
название SSO

.....

2) Цель
цель деятельности SSO

.....

3) Активы
Для достижения целей SSO могут потребоваться:

а. сбор средств;
б. открытие банковских счетов;
в. аренда и обслуживание помещений;
Г. страховка;
Д. наемные сотрудники;
е. проведение курсов и мероприятий;
ж. сотрудничество с другими организациями, обмен информацией и консультации;
з. знание законодательства.

4) Членство

а. Членом SSO может стать любое лицо в возрасте от восемнадцати лет (или другой возраст), не взирая на недееспособность, политические и религиозные взгляды, расовую принадлежность, пол и сексуальную ориентацию:
   - заинтересованное в помощи SSO;
   - желающее выполнять правила SSO и
   - оплачивать подписку, утвержденную Управляющим комитетом.

б. Управляющий комитет может прервать членство любого лица по веским причинам, при условии, что лицо имеет право голоса перед Управляющим комитетом, и перед принятием заключительного решения присутствует свидетель.

5) Управление

а. SSO руководит Управляющий комитет в составе не менее трех и не более ……. лиц, избранных на Ежегодном общем собрании SSO.
б. Должности в Управляющем комитете: глава, казначей и секретарь.
в. Управляющий комитет может трансформироваться в Комитет в составе не более трех лиц с полномочиями по консультированию и без права голоса, если это способствует деятельности SSO.
Г. Собрание Управляющего комитета проводится не менее двух раз в год.
Д. Для легитимности собрания Управляющего комитета на нем должны присутствовать по крайней мере три члена из состава Управляющего комитета.
е. Голосование на собрании Управляющего комитета осуществляется поднятием рук. При равенстве голосов Глава проводит повторное голосование.
ж. Управляющий комитет имеет право исключать любых членов Комитета по веским причинам.
з. Управляющий комитет может назначать членов SSO как членов Комитета для заполнения вакансий, но не превышая максимальное количество допустимых должностей.

6) Обязанности управляющих

а. К обязанностям Главы относятся:
   - проведение совещаний Комитета и SSO;
   - представительство SSO на собраниях по приглашению;
   - ораторская деятельность в SSO.
б. К обязанностям Секретаря относятся:
   - ведение списка членов;

- подготовка совместно с Главой программы собраний Комитета и SSO;
- ведение протокола всех собраний;
- сбор и распространение информации в SSO.

в. К обязанностям Казначея относятся:
- контроль финансовой деятельности SSO;
- ведение учета прихода и расхода денежных средств SSO.

7) Финансы

а. Все деньги, собранные SSO или от ее имени, используются для выполнения заданий SSO и не могут использоваться с какими-либо другими целями.

б. Все банковские счета, открытые для SSO, принадлежат SSO.

в. Все выписанные чеки должны иметь подпись Казначея или другого уполномоченного лица из Управленческого комитета.

Г. В соответствии с законодательством страны SSO обеспечивает ежегодный независимый аудит и проверку своих банковских счетов.

Д. SSO может покрывать наличными следующие расходы: командировки, уход за детьми, расходы на питание сотрудников или членов Управляющего комитета.

8) Ежегодное общее собрание

а. SSO проводит Ежегодное общее собрание в (месяц) .....

б. Все члены получают уведомление о проведении Ежегодного общего собрания не позднее, чем за четырнадцать дней до его проведения, и имеют право присутствия и голоса.

в. Обязанности Ежегодного общего собрания:
- прием отчета Главы по деятельности SSO за год;
- прием отчета Казначея о финансовой ситуации в SSO;
- избрание нового Управляющего комитета;
- рассмотрение каких-либо проблем.

Г. Для легитимности проведения Ежегодного общего собрания и каких-либо других Общих собраний, на них должны присутствовать по крайне мере …… участников.

9) Общие собрания

а. Каждый год будут проводиться 2 Общих собрания (за исключением Ежегодного общего собрания).

б. Все участники имеют право присутствия и голоса.

10) Специальное общее собрание

Управляющий комитет или члены …..…… могут организовать Специальное общее собрание для обсуждения срочных дел. Секретарь обязан уведомлять всех членов не позднее, чем за четырнадцать дней до проведения любого Специального собрания.

11) Внесение изменений в Устав

Любые внесения изменений в Устав должны быть согласованы и утверждены по крайней мере двумя третями присутствующих членов посредством голосования на Общем собрании.

12) Ликвидация

SSO может в любое время прекратить свою деятельность при условии утверждения двумя третями присутствующих членов посредством голосования на Общем собрании. В случае прекращения деятельности все активы после погашения долгов следует передать другой SSO с похожими целями.

13) Принятие Устава

До проведения первого годового общего собрания лица, чьи имена, адреса и подписи приведены в конце этого документа будут составлять Управляющий комитет, упоминаемый в этом уставе. Устав утвержден

Имя.....

Адрес.....

.....

Подпись .....

Опубликовано
Stroke Association
Stroke Association House
240 City Road
London
EC1V 2PR

E-mail: info@stroke.org.uk
stroke.org.uk

World Stroke Organization

StrokeSolidarity

S·A·F·E Stroke Alliance For Europe

Stroke association

Код: **A12UKSF05**

Stroke Association – компания с ограниченной ответственностью, зарегистрированная в Англии и Уэльсе (№ 61274).
Юридический адрес компании: Stroke Association House, 240 City Road, London EC1V 2PR. Зарегистрирована как благотворительная организация в Англии, Уэльсе (№ 211015) и Шотландии (SC037789). Также компания зарегистрирована на острове Мэн (№ 945) в Северной Ирландии (XT33805) и Джерси (NPO 369).