



**Сбор денежных средств для перемен:
Практическое пособие
для женских правозащитных организаций**

СОДЕРЖАНИЕ

Введение	3
Женщины, деньги, расширение возможностей женщин	4
Деньги для защиты прав женщин О Глобальном фонде для женщин Уроки фандрайзинга	
Подготовка к сбору средств	5
Знание местной специфики Определите ресурсы вашей общины Составьте план сбора средств/ фандрайзинга Привлечение волонтеров	
Стратегии фандрайзинга	7
Основные принципы сбора средств Являюсь ли я сама донором? Членские взносы Сбор средств от частных лиц Мероприятия Приносящая доход деятельность Обращение к коммерческим структурам Получение средств через гранты Нефинансовая помощь Дополнительные идеи по сбору средств	
Заключение	16
Ресурсы интернета по сбору средств	17

ВВЕДЕНИЕ

С момента своего основания, Глобальный фонд для женщин активно работает с целью передачи финансовых средств в руки женщин для продвижения прав человека и гендерного равенства во всем мире. Так же как и вы – наши партнеры и сосискатели грантов – мы боремся за доступ к финансированию, которое необходимо для нашей с вами работы, поскольку и мы являемся общественной организацией. В отличие от периода начала работы фонда в 1987 году, сегодня мир открыто заявляет о необходимости помощи женщинам и девочкам, а так же о путях «инвестирования» для улучшения их положения. Тем не менее, перед нами стоит сложность получения доступа к этим обязательствам, которые, по данным предварительного исследования Ассоциации женщин для развития (AWID), оцениваются в 6,1 млрд долларов по всему миру.

Хотя может показаться, что в мире имеются средства для поддержки движения за права женщин, направленность благотворительного сектора сместилась, начиная с 2008 года, и связана с глобальным экономическим кризисом. Мы разделяем вашу озабоченность – многие грантодатели консолидируют свои фонды, выводя их из некоторых регионов, инвестируя только в определенные сферы, а также предлагая поддержку на менее длительные сроки. В то же время, доноры хотят видеть результаты и чувствовать непосредственную связь с нашей работой. Каким образом нам получить доступ к новым ресурсам и достичь партнерских отношений с данными грантодателями, основанными на общих ценностях и взаимном уважении?

Обеспечение финансовыми ресурсами движения за права женщин является общей ответственностью и требует поддержки многих доноров-активистов и организаций, поддерживающих права женщин во всем мире. Принимая это во внимание, Глобальный фонд стремится укрепить навыки организаций по сбору средств. В 1995 году в Пекине, мы впервые официально поделились своим опытом в привлечении средств путем проведения семинаров под названием "Женщины, их права и финансы". Мы поделились с участниками первым изданием справочника по сбору средств, который впоследствии был доступен для тысячи женских организаций по всему миру. Весной 2013 года, мы приняли участие в конференции Women Deliver в Куала-Лумпуре с участием более 4000 человек и провели десять сессий на тему "Вкладывайте в женщин: это прибыльно", включая

сессии по развитию профессиональных навыков по сбору средств.

Через комплексный опрос, проведенный среди наших грантополучателей и советниц в 2013 году, мы узнали что от нас требуется женскому движению в современных условиях. Многие из 800 опрошенных респондентов указали, что нуждаются в обучении по сбору средств и оформлению письменных заявок (53%). Респонденты также указали, что хотели бы видеть на нашем сайте списки грантодательных организаций и другие возможности финансирования их деятельности (39%), в дополнение к ресурсам и стратегиям по сбору средств (13%). В ответ на данные отзывы, мы запускаем программу по наращиванию потенциала, которая основана на успешном опыте совместной деятельности, который мы приобрели через связь с фокусной группой грантополучателей. Мы надеемся, что ваша организация укрепит свою финансовую устойчивость благодаря тренингам, встречам и открытому общению друг с другом с целью взаимной поддержки

Мы все должны наладить партнерские отношения с новыми грантодательными организациями и частными донорами, которые финансируют женские организации, использовать новые технологии, а также разработать модели сотрудничества в сфере финансирования. Мы должны прислушиваться к нашим донорам, информировать их и предоставлять форум для активного участия для воплощения наших идей. В Глобальном фонде, мы верим в филантропию, которая признает идею равной щедрости. Каждый полученный грант независимо от того, насколько он мал или велик, в физической форме или наличными, в словах или в действиях, привел нас туда, где мы находимся сейчас. Когда донор дает столько, сколько он или она в состоянии дать, мы принимаем это с одинаковой благодарностью. Эти доноры также являются активистами в своей среде, и мы должны включать их взгляды для отражения разных идей по продвижению прав женщин. Это является реальностью настоящей действительности, где поиск общего блага является совместным делом.

Я очень рада сотрудничать с вами в сфере сбора средств для защиты прав женщин и надеюсь на наш общий успех.



Мусимби Каньоро, Президент и Главный исполнительный директор
Глобальный Фонд для Женщин

ЖЕНЩИНЫ, ДЕНЬГИ, РАСШИРЕНИЕ ВОЗМОЖНОСТЕЙ ЖЕНЩИН

Деньги для защиты прав женщин

“Наше конфликтное отношение к деньгам, обусловленное нашим личным отношением к ним, влияет на то, как мы относимся к деньгам в нашей работе, в наших организациях, в поступках, во взаимоотношениях.

Более того, наше понимание нехватки денег мешает нашей креативности, усиливает конкуренцию и раздробленность, что, в конце концов, приводит к значительному ослаблению коллективной сплоченности, необходимой для осуществления социальных перемен, которые мы предлагаем”.

-Лидия Альпизар Дуран, AWID, 2006

В каждой стране женщины объединяются, чтобы противостоять самым насущным проблемам, с которыми сталкивается наш мир – начиная с насилия и заканчивая экологическими проблемами и бедностью. Мы открыто говорим на запрещенные когда-то темы, такие как сексуальное насилие или репродуктивные права. И, тем не менее, когда в наши дни активисты за права женщин имеют свободу слова, мы все еще продолжаем чувствовать себя безоружными, когда дело касается денег.

Деньги – сложная тема, которая может вызывать противоречивые эмоции у нас самих и у наших организаций. Мы можем опасаться чрезмерного влияния со стороны доноров либо ощущать обеспокоенность, принимая помощь из определенных источников. Даже если мы приветствуем поддержку донора, мы можем испытывать неудобство, прося о повторном

финансировании или увеличении суммы гранта. Мы можем возмущаться ролью денег, которую они сыграли в коррумпированности нашего правительства или в огромном разрыве между бедными и богатыми слоями населения. Все эти суждения могут быть верны, и все же деньги могут играть важную роль в расширении возможностей женщин, позволяя нам реализовывать программы, направленные на улучшение положения женщин и девочек. Как же сделать так, чтобы наши противоречивые взгляды на деньги не препятствовали нашему успеху в сборе средств?

О Глобальном фонде для женщин

Глобальный фонд для женщин был создан, так как существовала нехватка финансовых ресурсов, доступных для женских групп, особенно в бедных странах. В то время, когда Анна Фирс Мюррей вместе с соучредителями фонда Лорой Ледерер и Френсис Кисслинг основали Глобальный фонд, по всему миру появлялись новые женские группы. Женщины, однако, все еще не имели полного доступа к денежным средствам. Собирая деньги на финансирование женских групп, наши основатели хотели усилить голоса женщин и расширить сферу возможностей для женщин и девочек по всему миру.

Глобальный фонд для женщин был основан в июне 1987 года на несколько сотен долларов из собственных карманов Анны, Лоры и Френсис. У них не было достаточно средств для осуществления поставленной цели, и они обратились за помощью к другим. Вскоре они получили взносы от 31 человека на сумму в 5000 долларов от каждого. Как случается со многими новыми группами, у них даже не было возможности нанять персонал. Анна

Мюррей стала первым президентом и руководила фондом первые 18 месяцев в качестве волонтера.

Двадцать лет спустя, благодаря настойчивому сбору денежных средств, мы увеличили наши ресурсы и деятельность. На сегодняшний день Глобальный фонд располагает самыми большими в мире ресурсами на развитие деятельности женских групп и каждый год выделяет гранты в размере 8 млн. долларов более чем 600 организациям по всему миру.

Подход Глобального фонда для женщин к сбору денежных средств основывается на двух принципах:

1. Деньги на деятельность женских организаций имеются. Хотя получение денег и может быть непростым делом, своими коллективными действиями по привлечению капитала мы предоставляем новые ресурсы и новых спонсоров для поддержки женских движений.

2. Создание сильных глобальных женских движений требует совместной работы активистов, доноров и союзников. Некоторые доноры также являются активистами. Именно совместная работа равноправных партнеров укрепляет наше движение. По нашему опыту мы знаем, что чем больше мы концентрируемся на создании широкой сети доноров, активистов и союзников, основанной на взаимном уважении и доверии, тем меньше динамика неравенства между дающими и получающими и меньше страхов по поводу сбора средств.

ПОДГОТОВКА К СБОРУ СРЕДСТВ

Подготовьте себя и вашу организацию к успешному сбору средств, разработав

детальный план для сбора средств и выделив ключевые моменты вашей деятельности, которыми вы хотели бы поделиться с вашими потенциальными донорами. Во время разработки ваших планов вы можете также обратить внимание на нижеизложенные моменты:

□ **Будьте преданы своему делу.** Что побуждает вашу организацию бороться за права женщин? Почему вы так отчаянно стремитесь внести изменения в вашу общину? Вы должны убедить донора в важности вашего дела. Решающим моментом в успешном сборе средств также является ваше знание и умение четко формулировать ваши цели и побуждения.

□ **Привлекайте доноров к вашей деятельности.** Успешный сбор средств касается не только привлечения капитала. Во время поиска доноров вы знакомите людей со своим делом и вовлекаете их в свою работу. Как рассказать о работе вашей организации так чтобы это было обучающим для ваших доноров?

□ **Просите.** Если вы хотите получить финансовую помощь от частного лица или предприятия, попросите о ней! Лишь в редких случаях спонсоры осуществляют финансирование первыми, без предварительного запроса. После получения средств не забудьте как можно скорее **поблагодарить** доноров и сообщить о том, какое влияние окажет их вклад.

Знанием местной специфики

Изучение и понимание правовых и налоговых структур, а также специфики вашей общины поможет вам определить способы сбора средств, которые будут

самыми эффективными для вашей местности. Вы можете столкнуться с подобными ситуациями:

- Законы в вашей стране могут ограничивать некоторые виды сбора средств для вашей организации. Ознакомьтесь со всеми специальными нормативами по деятельности вашей организации.
- Налоговая скидка для физических или юридических лиц может быть стимулом для взносов. Ознакомьтесь с налоговыми нормативами в вашей стране.
- Различные виды информационных технологий могут быть доступны или нет в вашей стране. Например, интернет может быть важным способом в сборе средств в некоторых странах, в то время как в других странах сбор денег по интернету не возможен.

Изучив вашу среду, вы быстрее найдете наиболее эффективные способы привлечения средств.

Определите ресурсы вашей общины

В каждой общине имеются ресурсы, не важно насколько они малы или скудны. Любая община владеет имуществом, на котором можно построить ее будущее.

Во время подготовки к сбору средств, определите и составьте список финансовых и других ресурсов вашей общины и местных предприятий. Нефинансовые (или натуральные) ресурсы могут быть в виде канцелярских товаров, продуктов для мероприятий, а также помощи волонтеров. В частности, обратите внимание на группы, которые обычно находятся в изоляции, и включите эти группы в работу так, чтобы у

всех членов общины появилась возможность вложить во благо вашей организации.

Составьте план сбора средств/фандрайзинга

План сбора средств представляет собой руководство по привлечению капитала и включает в себя следующее:

- Ваша конечная цель и ожидаемая сумма;
- Потенциальные источники финансирования и ожидаемые суммы для каждого источника (членские взносы, доход от деятельности, фонды, корпорации, государство);
- Особые виды деятельности по сбору средств (подача заявки на грант, просьбы, звонки, личные контакты)
- Список людей, осуществляющих сбор средств и распределение их обязанностей;
- График проведения каждого отдельного мероприятия по сбору средств и сроки завершения всего проекта.

Привлечение волонтеров

Члены Совета Директоров и ваш персонал должны принимать непосредственное участие в планировании и осуществлении поставленных целей. Сбор средств требует много времени, настойчивости, сообразительности, сотрудничества и должен касаться всех членов команды. Убедитесь в том, что все члены вашей команды увлечены проектом сбора средств так же, как и вы.

Вы можете расширить свою команду и извлечь максимальную пользу, приобщив к работе местных волонтеров. Но это не значит, что они обязательно придут к вам сами. Активно ищите и тренируйте людей, которые поддерживают ваши интересы и могут принести пользу.

Сбор средств на практике

TEWA, Фонд Непальских женщин, который нацелен на построение демократии и мира, успешно тренирует сотни местных непальских волонтеров для получения средств от местных спонсоров. Обученные волонтеры помогли фонду получить около 15000 долларов от местных организаций.

На этой стадии вы уже освоили все подготовительные этапы для сбора средств. Но где же сами деньги? В следующей главе вы найдете информацию о различных источниках финансирования и о том, как просить о поддержке.

СТРАТЕГИИ ФАНДРАЙЗЕНГА

Основные принципы сбора средств

Существует огромное количество возможностей для сбора средств. Ваш выбор будет зависеть от ваших финансовых потребностей, от ваших ресурсов (число людей, их навыки, ограничения по срокам, ваш начальный бюджет), от вашего предыдущего опыта в сборе средств. Начиная организация, которая старается получить 1000 долларов, не будет применять ту же стратегию, что и давно ставшая стабильной организация, целью которой будет собрать 1 миллион долларов. Как уже было замечено ранее, на ваш выбор способов сбора средств влияют также особые обстоятельства (налоговая и

законодательная структура, местная специфика, политическая обстановка).

Несмотря на ваш выбор, помните, что сбор средств подразумевает налаживание отношений с другими, а это требует много времени и упорства. Для расширения круга доноров, привлекайте ваш совет директоров, волонтеров и друзей. Если вы получили отказ в поддержке, постарайтесь понять причину отказа. К индивидуальным донорам и предприятиям часто обращаются с просьбой о помощи, но они не могут удовлетворить все запросы. Другими словами, вы должны настойчиво продолжать сбор средств даже после получения первоначального отказа.

Сбор средств на практике

Фонд HER, женский фонд в Гонконге, установил стратегическое партнерство с Гонконгской волейбольной ассоциацией с целью поддержки женских прав на спортивных соревнованиях. Во время волейбольного матча волонтеры ознакомили болельщиков с целями и приоритетами Фонда и смогли собрать 1000 долларов.

Мы привели данные примеры, чтобы обратить ваше внимание на разнообразие способов привлечения средств, но это еще не полный список. Чем больше разных спонсоров вы имеете, тем меньше вы зависимы от одного источника. Разумно выбирайте только те источники финансирования, которые лучше всего подходят для вашей организации и вашего региона. Проявляйте решительность и энтузиазм, и вы добьетесь своего. Берите пример с других групп и не бойтесь применять свои собственные идеи.

Являюсь ли я сама донором?

Как только вы готовы просить других об оказании финансовой помощи, начните, прежде всего, с самой себя! Вы уже вкладываете силы и время в ваше дело, теперь пришло время вложить и деньги. У вас тем самым появится больше уверенности, когда вы будете просить финансовую поддержку у других.

Когда мы сами становимся донорами, то понимаем, насколько сложно выбрать, кого поддержать, и насколько действенной может быть поддержка, направленная на те дела, в которые мы верим.

Собирайте членские взносы

Ваша организация может решить, что для ее деятельности важна поддержка всех ее членов. Хотя членские взносы, вероятно, будут лишь частью вашего финансирования, но они могут стать постоянным и надежным источником дохода.

Также как и для доноров влияние их средств на деятельность вашей организации является стимулом к повторной поддержке, так и члены вашей организации, скорее всего, будут продолжать оказывать финансовую поддержку, если они будут осведомлены как о преимуществах членства, так и о четком управлении организацией.

Обращайтесь за поддержкой к частным лицам

Перед тем как обратиться за помощью к частным лицам, поразмышляйте над их интересами и возможностями поддержки. Остановитесь на тех, кто более всего заинтересуется вашей деятельностью. Выделите достаточно времени на встречу с

этим людьми и на знакомство с их интересами. Делитесь информацией о результатах вашей деятельности даже с теми, кто неохотно отвечает на вашу просьбу о поддержке.

Привлекайте доноров, знакомя их с вашей деятельностью и информируя о ваших достижениях. В зависимости от местной специфики и ресурсов, позвоните по телефону, пошлите электронное письмо, отправьте письменные отчеты, поделитесь фотографиями, организуйте посещение мест осуществления проектов, познакомьте спонсоров с участниками проекта, пригласите их на чашку чая или вечеринку для встречи с другими донорами.

Относитесь к вашим донорам с признанием и уважением. Используйте их поддержку надлежащим образом, выражая признательность и благодарность за их вклад в развитие вашего дела. Например, вы можете решить открыто поблагодарить новых доноров на вашем веб-сайте, в отчете или в информационном бюллетене. Мы в Глобальном фонде уверены, что финансовая поддержка в любых размерах важна для нашей работы. В нашем годовом отчете мы размещаем спонсоров в алфавитном порядке, а не по размерам их взносов.

Люди, к которым вы можете обратиться:

- Вы сами
- Друзья
- Члены и лидеры общины
- Члены семьи
- Бизнесмены
- Люди, которым вы оказывали поддержку
- Люди, ранее оказывавшие вам поддержку
- Диаспора или экспатрианты (например, люди из вашей страны, которые на

данный момент проживают на территории США или Европы, но поддерживают связь с бывшими сообществами)

- Люди, приехавшие в вашу страну с целью ознакомления с вашими проектами

Советы по сбору поддержки от частных лиц

- Составьте список друзей, членов семьи и знакомых, которых может заинтересовать ваш проект
- Просите определенную сумму денег у каждого потенциального донора
- Подумайте, должны ли вы назначить встречу, позвонить или написать каждому потенциальному донору
- Опишите проект и подчеркните важность их вклада в проект
- Попросите их о поддержке
- Помните, что поддержка любого размера очень важна
- Поблагодарите их за поддержку
- Поддерживайте связь с теми, кто не ответил на вашу просьбу

Организация мероприятий

Мероприятия могут проводиться с целью сбора средств, но наиболее результативными они являются в плане налаживания контактов между вашей организацией и потенциальными донорами. Хотя не каждое мероприятие приводит к немедленному привлечению средств, тем не менее, мероприятия могут помочь вашей организации в следующем:

- Привлечение новых потенциальных доноров;
- Повышение популярности вашей организации на местном уровне;
- Укрепление отношений с вашими нынешними донорами.

Мероприятия могут принимать различные формы и предоставляют отличные возможности в плане презентации вашей организации и ее программ, популяризации проблем над которыми вы работаете, мобилизации местной общины. Мероприятия, направленные на сбор средств, могут отражать местные потребности, связанные с реализацией целей и задач вашей организации; либо могут быть связаны с воплощением новых инициатив, но в любом случае, они должны включать в себя вопросы, являющиеся актуальными для вашей целевой аудитории.

Сбор средств на практике Африканский фонд экстренного реагирования, находящийся в Кении, провел в Найроби успешное мероприятие, направленное на привлечение средств. Группа пригласила бизнесменов посетить мероприятие и стать спонсорами группы в честь своих дочерей. Эта кампания явилась успешной как в плане знакомства с местными спонсорами, так и для обеспечения финансирования группы.

Примеры мероприятий

- Ужин для сообщества и вечеринки чайпития;
- Празднования/фестивали, включающие культурные мероприятия и традиции;
- Аукционы/лотереи;
- Танцевальные представления и вечера;
- Музыкальные представления;
- Марафоны или другие спортивные мероприятия;
- Встречи-беседы со знаменитостями или общественными лидерами;
- Встречи в чьем-либо доме для обсуждения деятельности вашей группы и тех проблем, с которыми сталкиваются женщины в вашей общине.

Деятельность, направленная на получение доходов

Имеются ли у вас товары и услуги, которые вы можете предоставить для получения вашей организацией дополнительного дохода? Продажа товаров и предоставление услуг может быть одним из способов мобилизации ресурсов. Вы также можете сделать продажу товаров частью вашего мероприятия. Например, продажа выпечки или другой пищи домашнего приготовления на мероприятии, которое проводит ваша организация. Ваша организация также может брать плату за обучающие семинары или консультационные услуги. Например, если ваша организация предлагает бесплатное обучение относительно проблем ВИЧ/СПИД, то вы можете предложить большой компании такое же обучение ее сотрудников уже за плату.

Обращение за помощью к коммерческим структурам

В некоторых странах имеет место усиление поддержки некоммерческих инициатив со стороны предпринимателей и корпораций. Тщательно изучив местную обстановку, вы можете найти местных предпринимателей и бизнесов и международные корпорации, которые оказывают финансовую поддержку либо предлагают безличную помощь общественным организациям.

Изучение деятельности компании, к которой вы собираетесь обратиться за помощью, является обязательным. Вам может быть полезным завести папку, где будет содержаться контактная информация предприятия, имена его руководства и другая общедоступная информация.

Сбор средств на практике

Члены организации «САНРА», маленькой общественной группы в Кот-д'Ивуар, успешно договорились с супермаркетом о бесплатном месте для продажи своих изделий. Они настойчиво добивались встречи с директором супермаркета. Когда же, в конце концов, им удалось поговорить с ним, они представили ему свою организацию, свои приоритеты и доводы того, каким образом продажа этих изделий поможет осуществлению их цели. Бесплатное место в супермаркете, позволило им не платить высокую плату за аренду.

Иногда предприниматели оказывают «натуральную» помощь вместо финансовой. Как и в случае с «САНРА», нефинансовая помощь может способствовать снижению затрат, а в некоторых случаях, даже увеличить доход.

Подсказки, которые помогут вам при обращении за помощью к предпринимателям:

- Прежде чем предоставить свою помощь, владельцы бизнеса зададут вам несколько вопросов, касающихся как вашей работы, так и того, каким образом вы можете способствовать улучшению имиджа их компании. Еще до встречи с представителями компании, определите для себя, какой вид партнерства с коммерческими структурами приемлем для вашей организации. Прибывая на встречу, будьте готовы четко сформулировать, какую выгоду получит компания от сотрудничества с вашей организацией.
- Выбирайте компании, которые, на ваш взгляд, ведут честный бизнес. Спросите себя: является ли компания добропорядочным соседом вашей общины? Выплачивает ли она

справедливую заработную плату? Проявляет ли она ответственность по отношению к окружающей среде? Имеют ли женщины, работающие на эту компанию, равные с мужчинами права? Все эти вопросы вам необходимо прояснить прежде чем установите партнерские взаимоотношения с определенными компаниями.

- Через свои фонды многие международные корпорации становятся донорами или оказывают натуральную помощь в тех странах, где они осуществляют свою деятельность. Составьте список международных корпораций в вашей стране, посетите их веб-сайты для того, что бы узнать, оказывают ли они финансовую поддержку в местном масштабе.

Получение средств через гранты

Финансовая помощь, оказываемая фондами, многопрофильными организациями и правительственными структурами является, скорее всего, основной формой финансовой поддержки в вашей стране. Большинство таких организаций требует представить официальную *заявку на грант*. Первое, что вам необходимо сделать, прежде чем связаться с подобными организациями, это изучить их особые критерии и правила оформления заявки на оказание финансовой поддержки. Понимание нюансов процесса финансирования этими организациями поможет вам достичь желаемого результата.

Мы в Глобальном Фонде заметили, что местные доноры более склонны оказывать помощь развивающимся и местным общественным группам, в то время как более крупные международные доноры предпочитают поддерживать твердо

стоящие на ногах организации среднего и большого размера. Типичными организациями, оказывающими поддержку на местном уровне, являются религиозные организации, иностранные посольства или консульства, региональные женские фонды, местные власти. К крупным спонсорам относятся ЮНИСЕФ, Европейский Союз (ЕС), Агентство США по международному развитию.

Получения гранта от институциональных доноров может быть трудным, особенно это касается маленьких организаций, но данная задача не является невыполнимой. Ниже представлены некоторые практические советы по оформлению заявки на получение гранта.

Возможные источники денежных средств

- ❖ Общинные организации:
 - Церкви/храмы и их филиалы
 - Местные/национальные благотворительные организации
 - Местные организации сферы услуг
- ❖ Государственные организации
 - Федеральные/региональные/городские органы управления
 - Местные посольства (фонды взаимопомощи/программы направленные на оказание помощи небольшим проектам)
- ❖ Женские фонды
- ❖ Частные фонды
- ❖ Организации, направленные на двустороннее развитие
- ❖ Многопрофильные организации
- ❖ Организация Объединенных Наций и относящиеся к ней ведомства.

1-й шаг в оформлении заявки на грант:
Узнайте как можно больше о доноре

Знаете ли Вы, что многие фонды обязаны ежегодно выдавать в форме грантов

определенную сумму денег? На самом деле, вы помогаете им выполнять их работу, предоставляя им эффективную программу, в которую они могли бы вложить деньги. Тем не менее, уставом и советом правления большинства фондов требуется вкладывать деньги только в те сферы, которые были определены их основателями. Фонды сразу же отклонят запрос, который не соответствует их основным критериям оказания финансовой поддержки.

В процессе поиска возможного грантодателя вам стоит обдумать следующие вопросы:

- Каковы приоритеты и программы данного фонда?
- Соответствует ли деятельность и цели вашей группы с интересам данного фонда?
- Поддерживал ли этот фонд проекты в прошлом схожие с вашим?
- Каковы крайние сроки подачи заявки?

2-й шаг в оформлении заявки на грант:
Будьте готовы представить вашу работу

Подача заявки на получение гранта выходит далеко за рамки лишь написания самой заявки. Ваша организация – ее управление и финансы – должны быть в идеальном порядке – так, чтобы вы могли четко продемонстрировать, что, как и зачем вы делаете. Чтобы убедить донора в том, что ваша организация достойна получения финансовой поддержки, во время написания заявки примите во внимание следующие аспекты:

- Являются ли ваши миссия, цели, задачи и планы четкими и ясными?
- Каким образом ваша конечная цель принесет выгоду общине на которую направлена ваша деятельность?

- Какова ваша структура управления, какова роль и обязанности каждого члена управления?
- Имеется ли у вас группа людей, которая дает вам рекомендации, осуществляет поддержку и стратегическое планирование (совет директоров, консультативный совет). Имеется ли у этих людей достаточно опыта и связей необходимых для совершенствования вашей деятельности?
- Каков уровень подготовки вашего персонала и основных волонтеров?
- Входят ли в вашу организацию люди, на которых непосредственно направлена ваша деятельность?
- Имеет ли ваша организация отработанные финансовые процедуры и процедуры отчетности?
- Каковы самые последние достижения вашей организации?
- Есть ли связи у вашей организации с другими аналогичными местными или международными группами?

3-й шаг в оформлении заявки на грант:
Подготовьте веские доводы в пользу вашего проекта

Убедительный проект – это тот, который прочно связан с основными целями и миссией вашей организации. Программа или проект, на реализацию которого вы ищите финансовую поддержку, должен быть частью вашей общей стратегии, касающейся проблем общины/региона. Это станет доказательством того, что ваш проект и ваши цели и миссия совпадают.

Когда доноры оценивают проект, они, в первую очередь, интересуются тем, каким образом данный проект принесет пользу людям/обществу. Как организация стремящаяся удовлетворить запросы вашей конкретной общины, именно вы определяете, какая из стратегий является

наиболее эффективной в данном контексте. Объедините в вашей заявке то, что вы знаете о специфических проблемах вашей общины, со стратегическими направлениями и способами, которые ваша организация разработала для улучшения ситуации.

Приведенные ниже вопросы могут помочь вам представить убедительные доводы в пользу вашего проекта и организации в целом:

- Чего вы стремитесь добиться с помощью вашего проекта?
- Как и кем будет реализован проект, каковы роли и обязанности этих людей?
- Кто получит выгоду от реализации проекта, как определяются и отбираются эти целевые группы, каким образом они будут вовлечены в проект?
- Где будет осуществляться реализация проекта?
- Когда планируется завершение проекта?
- Каковы условия, в которых вы работаете, и в чем заключается их особенность и специфика?
- Как вы можете особо подчеркнуть навыки и достижения, которые ваша организация, ее руководство и волонтеры вносят в проект?
- Как данная финансовая поддержка окажет существенное воздействие на вашу организацию?

Пример составления заявки на грант

Контактная информация:

Имена ответственных лиц, название организации, адрес, e-mail, номер телефона, факс, веб-сайт.

Краткая вступительная аннотация:

Краткое изложение заявки, включая цель проекта и объяснения необходимости получения финансовой поддержки.

Содержание:

Описание основных проблем, имеющих воздействие на местную общину, и аргументация необходимости проекта.

Описание проекта:

Как будет осуществляться проект, включая: цели и основные акции, степень вовлечения лиц, на поддержку которым направлен проект, временные рамки, партнерские организации, планы по оценке проекта.

Описание организации:

Если вы подаете заявку на оказание финансовой помощи вашей организации в целом (а не на определенный проект), детально опишите вашу организацию и ее деятельность, объясните, как данный грант укрепит вашу организацию в целом.

Бюджет:

Запрашиваемая сумма, затраты на проект. Включите ваш собственный финансовый вклад и внешнее финансирование. Укажите в какой валюте вы составляете ваш бюджет.

Дополнительная информация:

История существования организации, структура управления и структура организации в целом, квалификация персонала, цели, предыдущие достижения, лигальный статус.

4-й шаг в оформлении заявки на грант:Подготовка бюджета

Бюджет отражает затраты на реализацию проекта или на деятельность организации в целом, а также доход, необходимый для осуществления вашей деятельности. Иногда доноры требуют разделять два вида бюджета: **организационный (или текущий) бюджет, и бюджет проекта** (смотрите ниже).

Бюджет может быть простым или сложным, в зависимости от вида вашей деятельности. Он помогает донорам понять, каким образом предлагаемый вами проект будет реализовываться и управляться. Рассматривая бюджет, грантодатели берут во внимание следующие факторы:

- Является ли ваш общий бюджет реалистичным?
- Как вы собираетесь использовать данный грант?
- Соответствует ли бюджет мероприятиям проекта?
- Каковы иные источники финансирования проекта?

Когда вы будете отчитываться после окончания проекта, ваш донор сравнит бюджет, включенный в заявку, с реальными затратами. Вы должны указать разницу между бюджетом и затратами и дать объяснения в случае расхождений.

Типы бюджета
<p>Организационный бюджет отражает доходы и затраты, необходимые для деятельности вашей организации в целом, включая накладные и административные расходы. Организационный бюджет (также иногда называемый оперативным бюджетом) обычно отражает двенадцатимесячный период, в соответствии с вашим финансовым годом. Он включает такие пункты, как арендная плата, коммунальные платежи, заработная плата, командировочные расходы.</p> <p>Бюджет проекта рассчитывается согласно затратам на конкретные программы и проекты. Он покрывает период от начала и до конца реализации проекта. Если ваш проект представляет собой учебный курс, то затраты могут включать: оплата труда специалистов и преподавателей, канцтовары и печатные материалы, использование помещений, транспортные расходы.</p>

Что, если донор не публикует своих рекомендаций по составлению заявок?

Довольно часто рекомендации на веб-сайтах или в публикациях того или иного донора являются отличным источником информации по составлению заявок. И, тем не менее, если такой информации в наличии нет, напишите простой **письменный запрос** (1-3 страницы) потенциальному грантодателю. Такое письмо должно включать краткое описание причин и целей вашего запроса, а также вашу просьбу сообщить, каковы критерии предоставления финансовой поддержки и инструкции по составлению заявок. Это сэкономит ваше время, которое ушло бы на подготовку полной заявки тому грантодателю, который может оказаться неподходящим кандидатом.

Нефинансовая поддержка

Запрашивание нефинансовой поддержки может быть весьма ценным для вашей организации или проекта. Например, Вы можете получить техническую помощь от посольства вместо денег. Коммерческие структуры могут пожертвовать: компьютер, призы для лотереи, офисную мебель и т.д. Частное лицо может предложить бесплатные напитки и еду для вашего мероприятия.

Определите денежный эквивалент нефинансовой помощи, которую вы получили, и внесите ее в ваш бюджет как одну из категорий полученной помощи. Это показывает донорам, что хотя вы можете и не получать больших сумм денег, ваша местная община поддерживает вас другими способами.

Дополнительные идеи по сбору денежных средств

В начале этого раздела мы подчеркнули, что существует широкий спектр подходов и стратегий, направленных на получение финансирования. Мы представили примеры некоторых из этих подходов, которые используются Глобальным фондом и получательницами наших грантов. Ниже представлен список дополнительных способов по сбору средств, а также для закрепления уже имеющегося финансирования.

- **Запросите грант на общую финансовую поддержку.** Гранты на общую финансовую поддержку (гибкие средства на управление и затраты по программам) могут помочь вам с непредвиденными трудностями в вашей работе или покрыть расходы, необходимые на поддержки вашего офиса, которые обычно не покрываются грантами, выделенными на конкретный проект.
- **Запросите долгосрочный грант.** Запрашивание гранта, который выплачивается в течение двух – трех лет может укрепить вашу финансовую независимость и уменьшить работу, направленную на поиск новых средств. Если грантодатель уже оказывал вам финансовую помощь ранее, он с большей вероятностью может рассмотреть многолетнее финансирование.
- **Инвестиционные вклады** Прочно стоящие на ногах организации могут подумать о возможности увеличения дохода путем инвестирования - для получения процентов, обеспечивая себе тем самым долгосрочную стабильность. Подготовьтесь к этой более усложненной стратегии финансирования, переговорив сначала со своими нынешними грантодателями и другими организациями, уже добившимися успехов в инвестировании.
- **Сотрудничайте с другими организациями.** Благодаря партнерским отношениям с другими организациями, вы сможете реализовывать совместные проекты, которые привлекут более масштабное финансирование, чем то, которое вы могли бы получить индивидуально.

В заключение

В Глобальном Фонде для женщин мы никогда не сомневались в том, что женщины способны быть лидерами в обществе и приносить социальные изменения, несмотря на трудности, с которыми им приходится сталкиваться и в личной, и в общественной жизни. Вера в это является движущей силой нашей деятельности на протяжении последних 20 лет.

Будучи организацией, которая занимается поиском и привлечением средств, мы считаем необходимым поделиться накопленным в этом деле опытом с другими группами, занимающимися похожей деятельностью. Мы понимаем, что для продвижения женских прав по всему миру необходимо привлечение средств в более крупных масштабах. Мы также осознаем существующие трудности в деле поиска новых источников

финансирования, и какова награда за упорство и тяжелый труд.

Мы надеемся, что это руководство по сбору средств поможет вам. Мы также призываем вас делиться с нами вашим положительным опытом в деле привлечения средств и преодоления трудностей. Мы надеемся и далее продолжать учиться на вашем опыте.

Слова признательности

Данное пособие впервые было создано Анн Ферс Мюррей в 1995 году. В 2007 году Хелие Мункала и Кейтлин Стентон пересмотрели и обновили его при участии Юми Сера, Амелии Ву и Кавиты Рамдас. Также мы хотим выразить свою признательность всем нашим коллегам и получательницам наших грантов, которые на протяжении многих лет щедро делились с нами своим опытом в деле сбора денежных средств, расширяя тем самым наши познания и улучшая данное пособие.



Ресурсы интернета по сбору денежных средств

ССЫЛКИ НА САЙТЫ ПОТЕНЦИАЛЬНЫХ ДОНОРОВ И ДРУГИЕ РЕСУРСЫ:

Africa Grantmakers' Affinity Group (AGAG):

<http://www.africagrantsmakers.org/index.asp?PageURL=24>

Association for Women's Rights in Development (AWID):

http://www.awid.org/forum/fundraising_information.htm

В 2006 году ассоциация AWID издала отчет, анализирующий рынок потенциального спонсорства в поддержку гендерного равноправия и женских правозащитных организаций. Этот отчет содержит полезные ссылки на потенциальные источники финансирования и может быть найден на данной ссылке:

http://www.awid.org/go.php?pg=where_is_money

The Foundation Center

<http://foundationcenter.org/>

International Human Rights Funders Group (IHRFG) – Список спонсоров

<http://www.hrfunders.org/funders/funder.php?op=list>

The International Network of Women's Funds (здесь вы найдете ссылки на более чем 17 женских фондов)

<http://www.inwf.org/links.html>

ДРУГИЕ ПОТЕНЦИАЛЬНЫЕ МЕЖДУНАРОДНЫЕ ИСТОЧНИКИ ФИНАНСИРОВАНИЯ:

НЕ КАЖДЫЙ ДОНОР ПОДОЙДЕТ ДЛЯ ВСЕХ ОРГАНИЗАЦИЙ. ПОМНИТЕ О НЕОБХОДИМОСТИ ИЗУЧИТЬ ТРЕБОВАНИЯ ДОНОРА, ПРЕЖДЕ ЧЕМ ПОДАТЬ ЗАЯВКУ НА ГРАНТ ИЛИ ОТПРАВИТЬ ПИСЬМЕННЫЙ ЗАПРОС

American India Foundation: <http://www.aifoundation.org/>

American Jewish World Service: <http://www.ajws.org/index.cfm>

The Asia Foundation: <http://www.asiafoundation.org/>

Astraea Lesbian Foundation for Justice: <http://www.astraeafoundation.org/Main.php4>

The Firelight Foundation: <http://www.firelightfoundation.org/>

The Ford Foundation: www.fordfound.org/

Fund for Global Human Rights: <http://www.globalhumanrights.org/>

Global Greengrants Fund: www.greengrants.org

Oak Foundation: <http://www.oakfnd.org/>

Open Society Institute: <http://www.soros.org/>

The Sigrid Rausing Trust: <http://www.sigrid-rausing-trust.org/>

The Urgent Action Fund: <http://www.urgentactionfund.org/>