

# Устойчивое финансирование



Краткое пособие по устойчивому  
финансированию для секс-работников



**nswp**

Глобальная сеть проектов по секс-работе  
Продвижение здоровья и прав человека



## **Глобальная сеть проектов по секс-работе**

Продвижение здоровья и прав человека

**НСВП существует для того, чтобы отстаивать точки зрения секс-работников мира и способствовать взаимодействию региональных сетей, выступающих за права женщин, мужчин трансгендеров, занимающихся секс-работой. Сеть выступает за предоставление социальных и медицинских услуг, основанных на соблюдении прав человека, за свободу от насилия и дискриминации, и за право секс-работников на самоопределение.**

# Содержание

<b>Введение</b> .....	<b>2</b>
<b>Разработка стратегии финансирования</b> .....	<b>3</b>
<b>Видение</b> .....	3
<b>Цели и критерии оценки</b> .....	3
<b>Оценить возможности</b> .....	3
<b>Учет видения, целей и возможностей</b> .....	3
<b>Гранты</b> .....	<b>4</b>
<b>Средства на содержание организации и проектную деятельность</b> .....	4
<b>Доноры</b> .....	5
<b>Поиск доноров и возможностей получить финансирование</b> .....	6
<b>Информировать доноров о комплексном характере секс-работы</b> .....	6
<b>Как подать заявку</b> .....	<b>8</b>
<b>Как принять решение, куда подавать</b> .....	8
<b>Составление плана</b> .....	9
<b>Составление бюджета</b> .....	10
<b>Заполнение заявки</b> .....	11
<b>Описательная часть заявки</b> .....	12
<b>Рекомендации</b> .....	13
<b>Сбор необходимых документов</b> .....	14
<b>Помощь при составлении заявки</b> .....	15
<b>Подача заявки</b> .....	15
<b>Дальнейшие шаги</b> .....	16
<b>Контрольный список действий при составлении грантовой заявки</b> .....	16
<b>Создание системы финансового менеджмента</b> .....	17
<b>Создание системы мониторинга и оценки</b> .....	18
<b>Составление отчетов</b> .....	19
<b>Повторная подача заявки: новый грантовый цикл</b> .....	20
<b>Срочные гранты</b> .....	<b>21</b>
<b>Сбор средств среди членов сообщества</b> .....	<b>22</b>
<b>Модели сбора средств среди членов сообщества</b> .....	22
<b>Затруднения в поиске средств и их преодоление</b> .....	26

# Введение

**Секс-работники мира объединяются, чтобы эффективнее защищать свои права, бороться с эксплуатацией и насилием, пользоваться надлежащими и уважительными медицинскими услугами и развивать свое движение для достижения устойчивых изменений. Для этого им нужны ресурсы: деньги, время и люди. Из-за дискриминации, стигмы и уголовного преследования лишь немногие правительства готовы финансировать самоорганизации секс-работников. Кроме того, секс-работники часто являются выходцами из маргинализированных сообществ с ограниченным доступом к независимым источникам денег и влияния.**

Как следствие, секс-работники могут добиваться результата с небольшими ресурсами и знают, как найти ресурсы внутри сообщества или среди других доноров.

И хотя самоорганизаций секс-работников в мире становится все больше<sup>1</sup>, большая часть средств достается программам, которые связаны с уголовным преследованием секс-работы, например программам “облава во спасение” в рамках борьбы с торговлей людьми, либо идет на услуги, предоставление которых усиливает стигму в отношении секс-работников, например на программы “спасения и реабилитации”.<sup>2</sup> Секс-работники почти не принимают участия в принятии решений относительно распределения государственных или донорских средств, даже если речь идет о средствах на программы для секс-работников.<sup>3</sup> Как следствие, без финансирования остаются программы, основанные на соблюдении прав и отвечающие насущным потребностям секс-работников. В целях социальной и экономической справедливости необходимо, чтобы секс-работники получали равноценную долю ресурсов и могли участвовать в их распределении.

Оптимальная и устойчивая стратегия поиска средств для самоорганизаций секс-работников подразумевает как поиск грантов, так сбор ресурсов среди членов сообщества.

---

1 Членство в НСВП выросло с 61 члена в 27 странах в 2009 году до 242 членов в 72 странах в 2015.

2 “Does rehabilitation work” <http://www.nswp.org/resource/economic-empowerment-does-rehabilitation-have-role>

3 Исключением является Фонд “Красный зонт”, созданный НСВП вместе с донорами и управляемый секс-работниками.

# Разработка стратегии финансирования

## Видение

Прежде чем начинать работу над планом поиска финансирования, необходимо сформулировать “видение”. Видение организации должно быть амбициозным и рассчитанным на долгосрочную перспективу и должно формулироваться с учетом разделяемых целей организации. Например, это может быть открытие больницы или правового центра, предприятия секс-работников, создание регионального движения или медийного органа секс-работников. Цели нужно определить для того, чтобы затем на их основе выбрать подходящую стратегию финансирования и информировать потенциальных доноров в грантовых заявках или в кампаниях по сбору средств среди членов сообщества.

## Цели и критерии оценки

Целью при поиске средств является определенная сумма. Эта цель должна быть достижимой, т.е. должна отражать, сколько денег можно собрать при обращении к донорам и сборе средств среди членов сообщества. В некоторых случаях организации устанавливают очень скромные цели, полагая, что денег нет. Другие задают слишком высокую планку в отрыве от текущих возможностей, не осознавая, какую работу предстоит проделать.

## Оценить возможности

Необходимо оценить возможности организации, а также то, сколько дополнительного времени и ресурсов нужно для составления грантовой заявки или сбора средств от членов сообщества. Выбирая подходящий метод сбора средств, необходимо оценить навыки, знания и наличие свободного времени у сотрудников и волонтеров, а в случае необходимости также обдумать, как развить дополнительный потенциал.

## Учет видения, целей и возможностей

Видение, цели и возможности организации необходимо учесть при составлении стратегии финансирования. В стратегии следует определить, какой процент средств будет поступать из грантов, а какой – собираться среди членов сообщества, а также обдумать, какими методами будут собираться деньги.

# Гранты

**Гранты – это средства, которые государство или другой донор выделяет организации на проведение определенных мероприятий или на основные расходы, связанные с содержанием организации. Доноры требуют, чтобы организации регулярно отчитывались об использовании средств, предоставляя отчеты о мероприятиях и расходах. Гранты могут быть как очень маленькими, на одно мероприятие, так и большими, рассчитанными на несколько лет. Наибольшую помощь оказывают доноры, которые понимают потребности сообщества и часто могут и готовы поддерживать организацию в течение длительного времени, либо выделять средства на содержание организации.**

На большинство грантов, которые могут получить самоорганизации секс-работников, объявляется открытый конкурс, в котором организации могут принимать участие; но в некоторых случаях в отобранные организации обращаются напрямую с просьбой прислать заявку.

Из-за уголовного преследования, дискриминации и стигмы лишь небольшое число доноров активно предоставляет гранты самоорганизациям секс-работников. Получить имеющиеся гранты непросто из-за высокой конкуренции. В этом разделе мы обсудим, как составлять качественные грантовые заявки, как управлять грантами, и что делать для постоянного получения финансирования.

## **Средства на содержание организации и проектную деятельность**

**Средства на содержание организации** называются “основное финансирование”. Сюда входят зарплаты руководителей, менеджеров и администраторов, стоимость аренды и коммунальные, расходы на связь и покупку оборудования. Основное финансирование покрывает ежедневные расходы, связанные с деятельностью организации.

**Проектное финансирование** выделяется на реализацию определенного проекта или программы. Сюда включаются расходы на проведение всех мероприятий, на оплату работы сотрудников по проекту. Реализация проектных грантов подразумевает подготовку определенного продукта, будь то отчет по проекту, ресурс или серия семинаров/тренингов.

Большая часть грантов – это проектные гранты. Средства на содержание организации выделяются гораздо реже; но они приносят организации наибольшую пользу, поскольку позволяют создать стабильную основу для планирования программ и мероприятий.

## Доноры

Большая часть средств, которую могут получить самоорганизации секс-работников, выделяется донорами на программы профилактики и лечения при ВИЧ.<sup>4</sup> Все чаще признается, что для борьбы с эпидемией ВИЧ необходимо полноценное участие секс-работников.<sup>5</sup> Прочие доноры могут выделять самоорганизациям средства на защиту трудовых прав, прав человека, охрану сексуального и репродуктивного здоровья, борьбу с торговлей людьми, снижение вреда и вопросы ЛГБТ. Некоторые самоорганизации секс-работников могут обращаться за средствами даже к тем донорам, которые требуют проводить политику “борьбы с проституцией”, поскольку это дает организациям возможность предоставлять секс-работникам жизненно важные услуги по профилактике ВИЧ и лечению при ВИЧ.

Большая часть доноров, финансирующих самоорганизации секс-работников, находятся в Северной Америке и Европе, тогда как большая часть средств расходуется в странах глобального Юга.<sup>6</sup> У доноров есть критерии, с опорой на которые они решают, как будут распределяться гранты. Во многих (но не во всех) случаях доноры не привлекают секс-работников к принятию решений о распределении средств.

В докладе Фонда “Красный зонт”, Мама Кэш и Фондов Открытого общества перечислены 56 фондов и НПО, которые все вместе инвестировали 8 миллионов долларов в защиту прав секс-работников.<sup>7</sup> Более половины средств были выделены пятью донорами:

- Фонды Открытого общества
- Фонд Форда
- Американская еврейская международная служба
- Фонд “Красный зонт”
- Мама Кэш.

Крупным донором является также и Глобальный фонд для борьбы со СПИДом, туберкулезом и малярией. Секс-работники из стран, имеющих право на это финансирование, иными словами из стран, которые Всемирный банк считает странами с низким и средним уровнем дохода, могут получить значительный объем средств от Глобального фонда, если им удалось добиться включения основанных на соблюдении прав программ для секс-работников в национальную заявку. Глобальный фонд выделяет средства не организациям напрямую, а одному или двум основным реципиентам в каждой стране, которые затем распределяют средства между суб-реципиентами. Чтобы получить финансирование, необходимо участвовать в страновом диалоге – это поможет добиться, чтобы вас включили в концептуальную записку. Подробное описание того, как получить средства Глобального фонда, ищите в Кратком пособии НСВП по работе с Глобальным фондом.<sup>8</sup>

---

4 Среди доступных секс-работникам источников финансирования есть многосторонние доноры, такие как Глобальный фонд и агентства ООН; двусторонние – ЮСЭЙД, Министерство Великобритании по международному развитию, Министерство иностранных дел Нидерландов; а также национальные и местные доноры

5 ВОЗ: Реализация комплексных программ по профилактике ВИЧ/ИППП среди секс-работников: практические подходы на основе совместных вмешательств; <http://www.nswp.org/news/newly-published-who-tool-reaffirms-the-importance-sex-worker-led-hiv-programming>

6 Funding for sex worker rights: report; <http://www.redumbrellafund.org/report/>

7 И хотя на защиту прав секс-работников было выделено 8 миллионов долларов, из получивших эти средства организаций самоорганизациями секс-работников были менее половины.

8 Глобальный фонд: краткое пособие для секс-работников; <http://www.nswp.org/ru/resource-11>

## Поиск доноров и возможностей получить финансирование

Для того, чтобы получить финансирование, нужно найти доноров и знать о возможностях подать грантовую заявку. Занимаясь поиском финансирования, самоорганизации секс-работников могут:

- Просмотреть доклад о финансировании организации и проектов секс-работников, в котором перечислены разные доноры и подробно описаны те из них, кто выделял на проекты для секс-работников не менее 100 000 долларов в последние два года (2012 и 2013)<sup>9</sup>.
- Обратиться в другие организации и узнать, откуда те получают финансирование.
- Запросить информацию у доноров, с которыми уже налажены отношения.
- Проверять страницы в социальных сетях (например, Фонд “Красный зонт” регулярно публикует информацию о возможностях получить финансирование для объединений секс-работников).
- Следить за объявлениями в рассылке и на веб-сайтах, например на [fundsforngos.org](http://fundsforngos.org)

Посольства некоторых стран могут стать неожиданным источником поддержки самоорганизации секс-работников. Чтобы получить финансирование от посольства, важно, чтобы деятельность организации была заметной. Взаимоотношения с посольствами можно выстраивать путем приглашения сотрудников посольства на публичные мероприятия, рассылку докладов о вашей деятельности и инициирование взаимоотношений.

## Информировать доноров о комплексном характере секс-работы

Одна из причин, почему самоорганизации секс-работников систематически недополучают финансирование, заключается в том, что многие доноры не видят связи секс-работы с многими сложными вопросами социальной справедливости. Секс-работа связана с вопросами экономической справедливости/борьбы с бедностью, вопросами расовой справедливости, с проблемами борьбы с насилием со стороны полиции, с вопросами миграции, справедливости для трансгендерных женщин, трудовыми правами, вопросами снижения вреда, феминизма, прав инвалидов и многими другими. Многим донорам не хватает знаний и понимания особенностей секс-работы, и как следствие, они часто не выделяют средства самоорганизациям секс-работников, поскольку те не соответствуют их критериям. Эти взаимосвязи не всегда очевидны и самоорганизациям секс-работников, которые упускают возможность искать финансирование за пределами тематической области борьбы за права секс-работников. Как видно из результатов исследования донорской помощи, лишь незначительное число доноров в мире готовы сделать права секс-работников одним из своих приоритетов.

---

9 Funding for sex worker rights: report; <http://www.redumbrellafund.org/report/>



Многие самоорганизации секс-работников, которым удалось получить финансирование, показывают взаимосвязь прав секс-работников с правами человека и другими направлениями борьбы за социальную справедливость. Это позволяет не только нарастить финансовую базу, но и выстроить отношения солидарности с другими движениями. Такими средствами также можно добиться устранения представления о секс-работниках как отличающихся от остальных членов общества и в чем-то ущербных в сравнении с ними. Понимание взаимосвязи секс-работы с другими социальными вопросами помогает найти новые источники поддержки и избавиться от стигмы.

Многие доноры, получив адекватную информацию о секс-работе, будут готовы поддерживать самоорганизации. Одна из основных задач самоорганизации секс-работников – убедить доноров, что их приоритеты – это приоритеты секс-работников. Например, самоорганизация секс-работников может претендовать на средства, выделенные на защиту прав трудящихся, если донор понимает, почему секс-работа – это тоже вопрос защиты трудовых прав. Самоорганизации секс-работников могут понимать эту взаимосвязь, но она может быть неочевидной донорам.

Изменить эту динамику можно посредством развития отношений и просвещения доноров, и эту задачу должны взять на себя международные и региональные сети. В том, что касается адвокации, доноров можно убедить изменить критерии, которым должны соответствовать претенденты на финансирование, таким образом, чтобы можно было поддерживать борьбу за права секс-работников.

Если отношения с донорами уже налажены, доноров можно попросить чаще высказывать поддержку секс-работникам в публичных выступлениях или в обращениях к другим донорам, чтобы убедить тех выделять средства на защиту прав и охрану здоровья секс-работников.

**“Организации SANGRAM/VAMP удалось получить средства от множества самых разных доноров, которые оплачивают и расходы на содержание организации. Ниже приведены два ключевых принципа, оказавшихся нам полезными.**

**Составление отчетов: Мы прилежно и своевременно подаем точные финансовые и нарративные отчеты. В наших нарративных отчетах мы приводим индикаторы и показатели, демонстрирующие эффективность нашей работы. Мы уверены, что доноры общаются друг с другом, и что наш хороший “послужной список” позволяет привлечь новых сторонников, которые сами обращаются к нам.**

**Формирование взаимосвязей с другим движениями: Мы выстраиваем взаимоотношения с союзниками в других движениях, на что уходит 2-3 года постоянного диалога. Этот процесс формирования отношений не обходится без критики – в рамках диалога мы обращаем внимание на то, каким образом секс-работники исключаются из участия в этих движениях. Мы хотим, чтобы права секс-работников были на повестке дня всех движений – например, движений ЛГБТК, в защиту здоровья, в защиту прав женщин, окружающей среды, движения неприкасаемых – и чтобы у нас был доступ к финансированию внутри этих движений. Развитие отношений с другими движениями идет на пользу при поиске новых средств, поскольку таким образом можно получать средства из самых разных источников; но это укрпляет и наше движение!”**

*Мина Сешу и Аарти Паи , SANGRAM/VAMP*

# Как подать заявку

**Заявка на грант также может носить название “проект”, “письмо заинтересованности” или “концептуальная записка”. Каждый донор по-своему организует процесс, определяет приоритеты и критерии для подачи заявки. Однако есть некоторые общие особенности, определяющие, увенчается ли заявка успехом или будет отвергнута.**

Гарантировать успех заявки невозможно. Однако следуя рекомендациям на основе передового опыта, организация может повысить свои шансы на успех.

К причинам, объясняющим, почему грантовая заявка может провалиться, относятся:

- 1** Предлагаемая деятельность не соответствует приоритетам донора или будет проводиться в том географическом регионе, работу в котором донор не финансирует.
- 2** Вы запрашиваете слишком большую или слишком маленькую сумму.
- 3** Донор подозревает, что проект может причинить вред, разрушить адвокационную работу или угрожать безопасности.
- 4** Заявка была подана после указанного срока.
- 5** Заявка плохого качества; в ней отсутствует важная информация или представлены неверные сведения.
- 6** На данный период времени средства донора уже распределены.

## Как принять решение, куда подавать

Когда донор объявляет конкурс заявок на финансирование, самоорганизациям секс-работников следует ознакомиться с требованиями, прежде чем принять решение об участии. Заполнение заявки – это процесс, который требует времени и усилий. В большинстве организаций секс-работников денег и ресурсов и так не хватает.

- 1** Отвечает ли организация требованиям доноров?
  - a** *Географическая область:* некоторые доноры выделяют финансирование только тем организациям, которые работают в определенном регионе, стране или местности.
  - b** *Регистрация:* некоторые доноры требуют, чтобы самоорганизации секс-работников были легально зарегистрированы, что может стать препятствием.
  - c** *Срок деятельности:* некоторые доноры финансируют только новые организации. Другие выделяют средства только уже устоявшимся организациям, которые работают уже несколько лет.
  - d** *Финансовые возможности и счета:* отдельные доноры требуют, чтобы у организации был счет, на который можно перечислять средства из-за рубежа. Другим необходимо, чтобы в организации проводилась аудиторская проверка.

- 2 Отвечает ли предлагаемая деятельность требованиям доноров?
  - a *Тема:* у многих доноров есть особые приоритеты в том, что касается финансирования, и заявка должна им соответствовать.
  - b *Тип деятельности:* отдельные доноры финансируют только исследования, только адвокационную деятельность или только услуги – заявка должна соответствовать критериям доноров.
- 3 Сможет ли организация составить заявку и управлять грантом?
  - a Хватит ли сотрудников и времени, чтобы заполнить все части заявки?
  - b Если заявка увенчается успехом, есть ли система или план, как управлять грантом такого размера?
  - c Есть ли в организации ресурсы, чтобы выполнить требования доноров касательно ведения учета и предоставления отчетности?
- 4 Накладывает ли донор ограничения на деятельность организации? Отдельные доноры могут предъявлять особые требования к деятельности организаций, которые они финансируют. Например, чтобы получить деньги от Агентства США по международному развитию, все организации обязаны подписывать контракт, содержащий обязательство бороться с проституцией<sup>10</sup>, иными словами, организация обязана проводить политику борьбы с секс-работой, что ограничивает их адвокационную деятельность.

## Составление плана

Первым шагом в подготовке грантовой заявки является составление плана, соответствующего требованиям доноров и потребностям организации и сообщества.

При составлении плана следует ответить на следующие вопросы:

- 1 Выделяет ли донор средства на содержание организации или только на проектную деятельность? Если средства выделяются только на проектную деятельность, как данный грант вписывается в общий бюджет организации?
- 2 Какие проблемы будет решать организация и в рамках каких мероприятий?
- 3 Каковы ожидаемые результаты?
- 4 Нужна ли предлагаемая деятельность или проект сообществу? Удовлетворяется ли таким образом потребность, которую не удовлетворяют другие организации?
- 5 Насколько гибкими являются требования по гранту? На что можно расходовать деньги?
- 6 Как план соответствует приоритетам доноров?

Если план не соответствует приоритетам доноров в точности, необходимо включить понятное объяснение того, как вы видите эту связь. Ваш проект, например, может позитивно сказываться на достижении приоритетных целей доноров, либо между ними может быть связь, которая неочевидна без дополнительного пояснения.

---

10 Analysing the Implementation of PEPFAR's anti-prostitution pledge; <http://www.nswp.org/news/analysing-the-implementation-pepfars-anti-prostitution-pledge>

## Составление бюджета

Все доноры требуют предоставлять бюджет. То, насколько подробно необходимо составлять бюджет, зависит от требований донора. Если донор не требует большого количества деталей, следует расписать бюджет таким образом, чтобы показать донору, как именно будут расходоваться средства.

По каждой статье бюджета должно быть понятно, на что пойдут деньги и как эти расходы связаны с предлагаемыми мероприятиями. Опишите подробно, например,

- Оплату труда сотрудников: будут ли мероприятия реализовывать сотрудники или консультанты? Наняты ли сотрудники на полную ставку или на пол-ставки?
- Институциональные расходы, т.е. расходы на содержание организации
- Стоимость проведения мероприятий, в том числе:
  - число участников в каждом мероприятии
  - число тренингов/встреч/семинаров
  - число публикаций/ресурсов.

В бюджете должна содержаться оценка того, сколько будет стоить каждое мероприятие и сколько на него уйдет рабочего времени, а также все институциональные/ административные расходы. Даже грубая оценка расходов покажет донору, что организация, подающая заявку, обдумала эти аспекты проекта.

Статья “на непредвиденные расходы” также должна включаться в бюджет, но не должна быть слишком большой.

Цифры в бюджете должны соответствовать остальной заявке. Если в описательной части заявки говорится, что организация проведет определенное число тренингов или планирует работать с определенным числом участников, эти цифры должны использоваться и при расчете бюджета и должны быть в нем отражены.

В бюджете необходимо указывать и финансирование из других источников, а также пожертвования в неденежной форме которые получает ваша организация. К такого рода пожертвованиям может относиться рабочее время сотрудников других организаций, еда для мероприятия, место для проведения собраний – все, что не является деньгами.

Когда вы подаете заявку на получение финансирования под проект, необходимо указывать, из каких источников будут покрываться затраты на содержание организации. По-возможности, включите в бюджет статью, касающуюся оплаты некоторых расходов на содержание организации. Включение в заявку других источников финансирования и поддержки демонстрирует донорам, что в организации есть другие ресурсы, способствующие ее успеху, а также опыт и возможности хорошо управлять грантом.

***“Многие организации запрашивают максимальную сумму, но не могут предоставить доказательств тому, что в организации имеется надлежащая финансовая система и система принятия решений (или что они планируют такие системы ввести), при помощи которой можно будет управлять такой суммой денег. Это считается большим риском, и немногие доноры готовы на него идти. Запрашивайте небольшие суммы, соответствующие опыту и возможностям группы. Если в предыдущем году в вашей организации поиск средств был неудачным, но вы уверены, что сможете справиться с большими объемами средств, поясните и докажите это в своей заявке. Либо, если вы думаете, что пришло время для срочного расширения деятельности вашей организации, поясните, какие меры вы примете для расширения возможностей и операционных систем организации на средства гранта.”***

*Надя ван дер Линде, Фонд “Красный зонт”*

Получение средств из-за границы связано с определенными банковскими расходами, которые также необходимо указать при составлении бюджета. Курсы обмена валют могут изменяться (расти или падать), поэтому итоговая сумма может быть больше или меньше ожидаемой.

## **Заполнение заявки**

Нужно ответить на все вопросы заявки. Если на какие-то вопросы ответить невозможно, потому что они к вашей организации не относятся или у вас нет информации, необходимо объяснить, почему этот раздел заявки не был заполнен. Незаполненные графы заявки или предоставление недостоверной информации негативно скажется на оценке качества заявки.

Следует тщательно ознакомиться с инструкциями по заполнению заявки и неуклонно следовать им. Полезно распечатать инструкцию и сверяться с ней по мере работы над заявкой.

Контактные данные, которые вы указываете, должны быть точными и свежими. Полезно указать несколько возможностей для связи с вами. Процесс подачи заявки может занимать несколько месяцев, в ходе которых отдельные сотрудники могут увольняться или могут оказаться не в состоянии предоставить дополнительные сведения, запрашиваемые донорами.

## Описательная часть заявки

В описательной части заявки содержится план действий организации. Эта часть должна быть достаточно подробной, чтобы ответить на любые возможные вопросы доноров, и одновременно достаточно лаконичной.

***“Доноры читают множество заявок, поэтому чем более лаконичной и привлекательной будет ваша заявка, тем лучше. Расскажите немного об истории организации, на примерах покажите опыт организации по выполнению соответствующих проектов, честно обозначьте области, где требуется развитие, и стоящие перед вами сложности, и продемонстрируйте свою индивидуальность.”***

*Рейчел Томас, консультант по вопросам охраны здоровья и прав человека<sup>11</sup>*

Описательная часть заявки должна содержать следующие разделы:

- сведения об организации
- сведения о потребностях сообщества и условиях, в которых работает организация.
- сведения о проблемах, которые собирается решать организация и о желаемом воздействии<sup>12</sup>.
- сведения о том, чем организация занимается на данный момент и чего удалось добиться
- сведения о предлагаемых мероприятиях и их связи с текущей работой
- пояснение того, почему проект важен
- если вы подаете на грант для финансирования расходов на содержание организации, объясните, что произойдет, после завершения гранта, т.е. покажите, насколько организация устойчива<sup>13</sup>.
- пояснение того, как ваш проект соответствует приоритетам доноров
- описание предыдущих достижений, сложностей и направлений развития.

11 Рейчел Томас ранее работала старшим программным специалистом в Фондах Открытого общества и занималась грантовым портфолио в области здоровья и прав человека секс-работников.

12 Можно ссылаться на исследования, публикации и примеры передового опыта. Это поможет доказать, что проблема важна и носит срочный характер, а также убедить в том, что план эффективен и направлен на решение проблемы.

13 Доноры не хотят финансировать организации, которые закроются после израсходования средств гранта. Предвосхищая возможные вопросы об устойчивости, следует привлечь внимание к навыкам, которые будут приобретены, появлению дополнительных финансовых возможностей, созданию членской и волонтерской базы и налаживанию процессов, способствующих более эффективной работе организации.

***“Честно укажите на затруднения и объясните, по каким вопросам вам нужна техническая помощь или обучение. Доноры будут рады увидеть, что вы понимаете свои слабые стороны и готовы развиваться. В некоторых случаях они могут предложить дополнительные средства или подсказать ресурсы, которые могут помочь.”***

*Рейчел Томас, консультант по вопросам охраны здоровья и прав человека*

Описательная часть должна быть составлена таким образом, чтобы она была понятна человеку, не знакомому с организацией, ее работой или потребностями. Должно быть понятно, кто будет участвовать в реализации проекта. У доноров обычно налажен контакт с одним человеком из организации. Если в организации есть надежная команда, которая будет заниматься реализацией проекта, это необходимо пояснить в описательной части заявки, поскольку это служит знаком здоровья и устойчивости программы.

Говоря о предыдущих успехах, важно описать как то, что было сделано, так и полученный результат. Например, если были обучены 20 секс-работников, объясните чему и как их обучали, и как это принесет пользу им лично и сообществу.

В описательной части следует использовать простые выражения без сложной терминологии или сокращений, которые могут быть непонятны донорам.

Заявки должны быть хорошо аргументированными, чтобы убедить доноров, что организации стоит выделить средства. Доноры должны видеть, что заявитель учел все факторы, необходимые для успеха проекта.

Каждую заявку следует подгонять под требования данного конкретного донора. Например, Фонд “Красный зонт” рекомендует следующее:

***“Поскольку мы – донор, где решения о финансировании заявок принимает сообщество, совершенно очевидно, что заявки от организаций, которые составлены от чистого сердца, демонстрируют увлеченность и описывают фрустрацию своими собственными словами на собственных примерах, будут оценены выше, чем более “профессиональные” заявки, которые носят более общий характер и из которых неясно, действительно ли это инициатива под руководством секс-работников.”***

*Надя ван дер Линде, Фонд “Красный зонт”*

## Рекомендации

Рекомендации важны, особенно если речь идет о новых или неизвестных организациях. Рекомендации могут давать отдельные лица или организации, способные подтвердить законность и качество работы организации. Это должны быть лица или объединения, которые уже работали с данной организацией, получили пользу от сотрудничества или знакомы с тем, чем занимается организация. О рекомендации можно просить и донора, который был удовлетворен качеством работы с организацией. Рекомендацию не может давать лицо, подающее заявку, или другое лицо в организации, подающей на грант.

У некоторых доноров есть особые требования к тому, сколько рекомендаций нужно, кто их может давать и какие контактные данные следует указать. Даже если донор рекомендаций не просит, заявителю следует упомянуть одну или две другие организации, готовые за него поручиться.

Прежде чем включить данные рекомендателя в заявку, важно:

- 1** Попросить разрешения Рекомендации – это проявление любезности. Если попросить разрешения, то у лица, которое будет давать рекомендацию, будет возможность запросить информацию о состоянии дел в организации и о подаваемой заявке. Он также будет ждать звонка или письма. Частой проблемой является то, что рекомендатели на звонки или письма не отвечают.
- 2** Попытайтесь выяснить, что лицо, дающее рекомендацию, скажет об организации. Негативный отзыв об организации или ее работе снизит шансы заявки на успех. Организация, подающая заявку, должна убедиться, что рекомендатель готов поддержать организацию. Не следует считать, что все, с кем они работали в прошлом, будут отзываться об организации положительно.
- 3** Перепроверьте контактные данные лица, дающего рекомендацию. Убедитесь, что вы указали правильный электронный адрес и номер телефона.

## Сбор необходимых документов

Некоторые доноры требуют предоставлять другие документы вместе с заявкой. Это могут быть:

- прогноз дохода и расходов организации на год
- годовой бухгалтерский отчет
- годовой отчет организации
- результаты оценки деятельности организации
- стратегический план
- теория изменений<sup>14</sup>.

Начните собирать эти документы как можно раньше. Подготовить их занимает много времени.

Организации, которые появились недавно, или которые мало поддерживают, часто не могут предоставить все эти документы. В этом случае заявители должны обратиться к донорам, объяснить ситуацию и выяснить, будет ли их заявка принята к рассмотрению, если они предоставят только часть документов.

---

<sup>14</sup> В теории изменений описывается, как запланированные мероприятия организации помогут достичь желаемых изменений. В нем объясняется, как и почему будут происходить изменения, и какую роль в них играет организация <http://www.happyfundraiser.com/the-happy-fundraiser/how-to-write-a-theory-of-change>



## Помощь при составлении заявки

Доноры заинтересованы в качественных заявках. Некоторые доноры готовы ответить на ваши вопросы по поводу заявки и могут даже предоставить техническую поддержку.

Прежде чем просить о помощи, внимательно прочитайте инструкцию.

Если после этого остались неясные части, можно попросить уточнения у доноров. Все это следует делать задолго до крайнего срока подачи заявки, поскольку у доноров может быть намечен срок, после которого они перестают отвечать на вопросы.

Другие организации, у которых есть опыт подачи грантовых заявок, или региональные сети также могут предоставлять техническую поддержку.

## Подача заявки

Работу над заявкой следует завершить заблаговременно. Может потребоваться время на устранение проблем или решение технических вопросов.

Необходимо следовать указаниям доноров, касающимся подачи заявки. Заявитель должен убедиться, что:

- заявка и остальные требуемые документы составлены в нужном формате (если требования к формату не указаны, файлы формата PDF можно открывать в любой системе без установки специальных программ);
- приложены все необходимые документы.

Если документы требуется послать по электронной почте, убедитесь, что:

- заявка отсылается по верному адресу – надежнее скопировать и вставить адрес, чем набирать его вручную;
- что в теме письма указана информация о заявке или информация, которую требуют доноры, например “заявка на грант на 2016 год”.
- электронная почта и интернет-провайдер могут справиться с пересылкой файлов такого размера. В некоторых случаях приложения может понадобиться отослать отдельным письмом.

Некоторые доноры просят загрузить заявку на веб-сайт. Тем, у кого связь с интернетом ненадежна, нужно отвести дополнительное время на подачу заявки. Прежде чем подать заявку:

- зарегистрируйтесь на веб-сайте донора и получите все необходимые для подачи заявки коды;
- если форма заявки размещена онлайн, подготовьте необходимую информацию заранее и скопируйте ее в соответствующие поля заявки. Если есть такая возможность, сохраняйте промежуточные варианты по мере того, как вы заполняете заявку.

Если вы подаете заявку очень близко к намеченному времени, не забывайте о разнице в часовых поясах. Конец рабочего дня донора может приходиться на иное время, чем конец рабочего дня заявителя. Даже если вы подадите заявку всего на несколько часов позже, в некоторых случаях ее не примут к рассмотрению.

## Дальнейшие шаги

После того, как вы отослали заявку, большинство доноров пришлют вам письмо о том, что они ее получили. Если вы такое письмо не получили, свяжитесь с донором и убедитесь, что заявка получена.

Убедившись, что заявка получена, следует набраться терпения и подготовиться к ответу на любые вопросы, которые могут возникнуть у доноров. Многие доноры включают в объявления о конкурсе план и сроки грантового процесса. Если срок, после которого вы должны были получить ответ, прошел, а реакции не последовало, свяжитесь с донорами, чтобы узнать о судьбе заявки. Доноры часто не могут или не хотят отвечать на вопросы о статусе отдельных заявок, пока длится процесс рассмотрения заявок, который может занимать несколько месяцев.

Если заявка успехом не увенчалась, некоторые доноры могут объяснить, что сделать, чтобы качество заявки выросло. Это дает организации отличную возможность улучшить качество грантовых заявок в будущем.

## Контрольный список действий при составлении грантовой заявки

- Прочитайте объявление о конкурсе, ознакомьтесь с формой заявки и инструкциями по ее заполнению.
- Составьте список требуемых донором данных и документов.
- Подготовьте бюджет.
- Составьте описательную часть.
- Обдумайте, кто может дать вам рекомендацию.
  - Получите разрешение.
  - Попытайтесь выяснить, что лицо, дающее рекомендацию, скажет об организации.
  - Перепроверьте контактные данные лица, которое будет давать вам рекомендацию.
- Соберите необходимые документы.
- Перечитайте все материалы до того, как отослать их.
  - Проверьте цифры.
  - Убедитесь, что описательная часть и бюджет соответствуют друг другу.
  - Убедитесь, что все сведения точны и достоверны.
  - Попросите кого-то со стороны проверить документы на предмет их понятности.
- Подайте заявку.
  - Перепроверьте контактные данные доноров, зарегистрируйтесь на веб-сайте или получите необходимые коды.
  - Приложите все требуемые документы.
  - Сдайте заявку в срок (не забывайте о разнице в часовых поясах).
- Убедитесь, что донор получил заявку.
- Ждите уведомления о решении.

## Создание системы финансового менеджмента

Для надлежащего управления грантовыми средствами организации нужна прозрачная система финансового управления. Отвечающий за принятие решений орган организации должен утвердить, кто будет решать, когда и как тратить средства в рамках бюджета.

Донор может запросить аудит доходов и расходов. Следует записывать все доходы и расходы и хранить все бумажные документы (чеки и счета-фактуры), их подтверждающие. Организации потребуется человек, который будет ежемесячно регистрировать доходы и расходы. У этого человека должен быть опыт финансового менеджмента и бухучета. Один из руководителей организации должен регулярно проверять, как ведется бухучет в организации. Финансовые отчеты необходимо показывать людям, отвечающим за принятие решений в организации, которые должны эти отчеты утверждать. В случае необходимости следует провести обучение.

У организации должен быть собственный банковский счет, чтобы можно было легко отслеживать расходы. По мере возможности следует избегать расчетов наличными. Вместо этого следует использовать чеки, почтовые переводы, денежные переводы, дебитные или кредитные карты. Все эти методы оставляют бумажный "след", по которому легко отследить расходы. Некоторые доноры запрещают проводить наличный расчет из соображений подотчетности.

У небольших или незарегистрированных самоорганизаций секс-работников может не быть опыта работы с финансами и бюджетами или возможности открыть счет в банке. Те организации, которые не в состоянии управлять финансами самостоятельно, могут обратиться в давно существующую организацию с просьбой сыграть роль "фискального спонсора". "Фискальный спонсор" получит грант и обеспечит управление средствами в рамках бюджета в соответствии с национальным законодательством. Следует заключить письменное соглашение с перечислением обязанностей и описанием процесса получения разрешения на перевод средств, а так же с указанием суммы, которая будет уплачена "спонсору". Это может быть как фиксированная сумма, так и процент от гранта.

Организации, в которых нет систем управления финансами, могут обратиться в другие организации в своей стране или местности с запросом о том, какие системы те используют, а также попросить их помощи в создании системы, соответствующей размеру и потребностям организации. В каждой стране свое законодательство и правовые нормы.

## Создание системы мониторинга и оценки

При помощи системы мониторинга и оценки (МО) можно собрать сведения об успехах и затруднениях в выполняемом проекте. Эти сведения нужны не только донорам; на их основании можно понять, каковы успехи и какие направления нуждаются в улучшении.

Некоторые доноры предъявляют особые требования к мониторингу и оценке. Организации должны заблаговременно справиться о требованиях, чтобы с самого начала собирать нужную информацию. Доноры могут потребовать количественных (в числах) результатов, либо могут быть больше заинтересованы в качественном воздействии (историях). Обдумайте, какие сведения можно безопасно собирать и разглашать.

В общем случае в результатах мониторинга и оценки должно отражаться, какие выводы были сделаны, чего удалось добиться и что следует делать в будущем по-другому. И хотя важно записывать и то, что было сделано, гораздо более важны результаты и воздействие проделанной работы.

***“То, что в тренинге принимали участие 35 сотрудников полиции само по себе ничего не означает, но если пять из них стали перенаправлять секс-работников в местный дроп-ин центр, это уже имеет значение.”***

*Рейчел Томас, консультант по вопросам охраны здоровья и прав человека*

Организациям следует собирать истории, которые демонстрируют положительное влияние их деятельности. Трудно перевести в цифры воздействие некоторых видов деятельности, например адвокации или написанного доклада, поэтому рассказы отдельных людей или комментарии других организации могут стать убедительным показателем успеха.

В результатах мониторинга и оценки также должны отражаться сложности и вещи, которые нужно делать лучше. Если была допущена ошибка, или не все идет по плану, все это нужно включать в результаты мониторинга и оценки как опыт, который чему-то вас научил. Организации должны уметь объяснить, почему случилась ошибка, что будет сделано по-другому в следующий раз и какие меры будут приняты для предотвращения ошибки в будущем. Доноры не видят большой проблемы в ошибках, если организации честно признают их и готовы поделиться извлеченными из опыта уроками.

И хотя мониторинг и оценка могут казаться неважными в сравнении с работой, которую самоорганизации секс-работников ведут каждый день, они играют важную роль в том, чтобы обеспечить соответствие деятельности организации планам и продемонстрировать донорам и сообществу успехи в долгосрочном периоде.

## Составление отчетов

У доноров обычно есть требования к тому, как составлять отчеты; они хотят понимать, как были потрачены деньги, и удалось ли добиться намеченных целей. Донорам нужно отчитываться перед своим руководящим органом о воздействии, произведенном грантами. Доноры хотят финансировать те организации, которые смогут добиться положительных и значимых результатов при помощи полученных средств.

Понимание требований к отчетности даст организации возможность готовиться к составлению отчета с самого начала грантового периода. Если донор проносит периодически подавать отчеты в ходе грантового периода, организация должна выделить время на их подготовку. Предоставление отчетов в срок – это важный фактор подотчетности и формирования положительных отношений с донором.

Отчеты о проделанной работе должны быть лаконичны и содержать описание достигнутого успеха.

*“Многие организации почти ничего не говорят о том, что они сделали, и невнятно объясняют, что из этого следует считать успехом. Например, даже если парламент не принял законопроект, тот факт, что организация провела кампанию вместе с 10 союзными организациями, что ее представители дали интервью в ведущих СМИ и встретились с депутатами, чтобы дать свои рекомендации, во многих случаях уже является большим достижением. Я видела доклады, в которых было написано нечто вроде ‘провели адвокационную кампанию в поддержку нового законопроекта, который затем был отклонен парламентом’. И все.”*

*Надя ван дер Линде, Фонд “Красный зонт”*

Необходимо регулярно сохранять резервные копии всех документов: финансовых и документов, касающихся мониторинга и оценки. Если резервные копии не сохраняются, есть риск потерять данные, в случае кражи компьютера или увольнения одного из сотрудников. Некоторые из этих документов чрезвычайно важны, а восстановить их будет невозможно. Сохраняйте резервные копии на карты памяти или внешние жесткие диски, или пользуйтесь службами, позволяющими хранить данные в сети. Деликатные данные необходимо хранить в безопасном месте.

## Повторная подача заявки: новый грантовый цикл

Донор, с которым организации удалось наладить положительные отношения, может стать самым надежным источником средств. Прозрачность, подотчетность и своевременное предоставление донорам информативных отчетов дает организациям возможность показать донорам, что они хорошие партнеры и будут и далее разумно расходовать средства.

У некоторых доноров предусмотрены особые процедуры для тех, кто подает заявку повторно, тогда как у других процесс одинаков для всех. Запрашивая средства на новый грантовый период, следует подходить к подготовке заявки с тем же вниманием и прилежанием, что и к подготовке первой, учитывая извлеченные из опыта уроки. Организации также могут узнать у доноров о возможности получить грант на несколько лет, поскольку их работа по данному гранту увенчалась успехом.

*“Не бойтесь попросить донора созвониться, чтобы обсудить, как идет текущий проект, и планы на будущее. Это отличная возможность нащупать, готов ли донор продолжать вас финансировать.”*

*Рейчел Томас, консультант по вопросам охраны здоровья и прав человека*

Даже если организация состоит с донором в отличных отношениях, есть множество факторов, которые могут помешать получить финансирование снова, например изменение приоритетов или сокращение бюджета донора. Однако донор может дать организации положительную рекомендацию или даже познакомить с другими донорами.

# Срочные гранты

**Если организации или одному из ее членов угрожают, либо если представилась возможность извлечь огромную пользу из сложившихся обстоятельств, то средства для реагирования на неожиданные и критические ситуации можно получить из срочных грантов. В проектных или институциональных грантах не всегда заложены те же возможности реагировать на непредвиденные угрозы или возможности.**

Заявки на срочные гранты обычно короче, но их составление подчиняется тем же принципам. Срочные гранты можно получить в таких организациях как Фонд быстрого реагирования и Frontline Defenders. У организации, реализующей грант того или иного донора, может быть возможность получить от того же донора дополнительные средства в чрезвычайной ситуации.

# Сбор средств среди членов сообщества

**Сбор средств среди членов сообщества имеет место в том случае, когда члены организации собирают деньги среди тех, кто выиграет от проводимой ими работы, вместо того чтобы обращаться за помощью к государству или другим донорам. Обычно в этом случае используются разные стратегии сбора средств, в том числе проведение специальных мероприятий, продажа маек или взимание платы за услуги консультирования.**

Очень немногие организации могут позволить себе нанять профессионального фандрайзера, поэтому поиск средств ведут сотрудники, волонтеры и члены организации. В случае сбора средств среди членов сообщества принимаются как большие, так и маленькие пожертвования. Сбор средств среди членов сообщества – это не только способ собрать деньги, но и форма мобилизации и просвещения сообщества.

## Модели сбора средств среди членов сообщества

### ПОПРОСИТЬ НАПРЯМУЮ

Эффективной формой сбора средств среди членов сообщества является прямая просьба. Речь идет о том, чтобы попросить при личной встрече или по телефону конкретную сумму денег у людей, которых члены организации знают. Многие люди, когда у них просят денег, соглашаются и дают. Никакие другие действия при сборе средств среди членов сообщества не дают большей отдачи, чем прямая просьба.

### СПЕЦИАЛЬНЫЕ МЕРОПРИЯТИЯ

Специальные мероприятия проводят для привлечения внимания к организации и ее программам, для того чтобы отметить успех или годовщину создания, чтобы представить доклад или наладить отношения внутри сообщества. В результате специальных мероприятий организация запоминается; специальные мероприятия привлекают внимание СМИ. В рамках любого мероприятия, вне зависимости от его масштаба, должен осуществляться сбор средств. Люди, которые приходят на эти мероприятия, -- это самые преданные сторонники организации.

Если единственная цель – срочно собрать деньги, специальные мероприятия не являются наиболее эффективным способом ее достижения. Стоимость подготовки мероприятия и выручку от продажи билетов предсказать невозможно. Подготовка мероприятия обычно требует больших временных и трудовых затрат, из-за чего сотрудники и члены организации могут “выгореть” и устать. Мероприятия – это важная часть стратегии сбора средств, но нельзя опираться исключительно на них.



### **Пример: Эмпауэр (Таиланд)**

Маи Янта, директор бара “Я могу” и член Эмпауэр, Таиланд “Мы проводили семинары, в ходе которых секс-работники описывали идеальные условия труда: безопасность, гигиена, достойная оплата, социальные льготы и пр. Несколько лидеров секс-работников посчитали, что на основании того, чему мы научились, можно составить модель для политиков и общества. Однако они боялись, что это будет еще одна бумажка, которую поперекадывают с места на место, и забудут. Они решили, что правительства и другие структуры не имеют ни малейшего представления о том, что такое безопасные условия труда для секс-работников Таиланда. Они сказали: “Мы добивались этого десятилетиями, а работаем по-прежнему в тех же ужасных условиях. Больше мы ждать не можем, мы сами создадим себе условия. Вперед!”

У Эмпауэр большой опыт сбора денег, например, в форме платы за вход на вечеринку, продажи маек, плакатов, книг, фильмов, проведения театральных показов и выставок художественных работ и пр. В этот раз секс-работники решили собрать деньги как кооператив. Каждый пай стоил 1000 бат (сумма месячного счета за телефон). Кто-то купил один пай, а кто-то – 100. В конечном итоге удалось собрать 1 миллион бат.

Собственными силами они ломали стены, красили, украшали и строили живую модель рабочего места со справедливыми условиями труда – бар “Я могу”, открывшийся в сентябре 2006 года. Что касается доходов, то Эмпауэр ежегодно выходит в ноль, и прибыль совсем маленькая; но настоящей прибылью они считают достоинство сообщества, число клиентов, которые приходят из агентств, группы, которые приходят, чтобы понять, в чем нуждаются секс-работники, и тот факт, что каждый вечер, когда зажигаются огни бара “Я могу”, они снова могут сказать миру, что я -- секс-работник и “Я могу!”.

### **ЧЛЕНСТВО**

Некоторые организации собирают членские взносы. Это может стать источником небольшого, но надежного дохода для самоорганизации секс-работников. Определяя сумму членских взносов, следует учитывать кредитоспособность членов. В организации могут быть предусмотрены разные категории членства для тех, кто хочет поддержать организацию финансово, и для тех, чьи финансы ограничены. Следует, однако, учитывать, что многими самоорганизациями секс-работников управляют волонтеры, поэтому если ввести даже небольшой взнос, некоторые секс-работники откажутся участвовать. Прежде чем вводить членские взносы, следует задуматься о том, какое воздействие они могут произвести.

Сбор членских взносов связан с большим объемом административной работы, поэтому организации должны собирать их только раз в год. Организации могут обновлять членство для всех членов в один и тот же день, либо делать это индивидуально в зависимости от даты вступления в организацию.

### **ЯЩИК ДЛЯ ПОЖЕРТВОВАНИЙ**

Если вы проводите мероприятие, то вы можете поставить для участников небольшой ящик, куда можно сделать пожертвование анонимно. Члены организации, которые хотели бы помочь в сборе средств, могут разместить ящик для пожертвований на своем рабочем месте и собирать пожертвования клиентов.

## **ПОВТОРЯЮЩИЕСЯ ПОЖЕРТВОВАНИЯ**

Отдельные лица, которые каждый месяц жертвуют определенную сумму, могут стать одним из самых надежных и устойчивых источников дохода. И хотя сумма для данного конкретного донора может быть незначительной, несколько постоянных пожертвований каждый месяц могут сложиться в приличную сумму.

Необходимо создать все условия, чтобы отдельные лица могли вносить свои пожертвования, не прилагая особых усилий. В зависимости от возможностей организации и финансовых правил страны, где организация расположена, можно использовать банковские платежи в соответствии с предварительной инструкцией, чеки, датированные задним числом или онлайн-биллинговую систему.

## **ПЛАТА ЗА УСЛУГИ**

Некоторые самоорганизации секс-работников предлагают услуги консультирования и обучения другим организациям, которые хотели бы узнать больше или научиться предоставлять секс-работникам услуги. Самоорганизации секс-работников следует убедиться, что труд ее членов, которые занимаются такой работой, оплачивается справедливо, и что оплата соответствует их экспертным знаниям. При такого рода работе членам организации не требуется признаваться в занятии секс-работой; их должны признавать экспертами по вопросам работы с сообществом секс-работников.

## **ТОРГОВЛЯ ПРОДУКЦИЕЙ ОРГАНИЗАЦИИ**

Малии из Эмпауэр, Таиланд, говоря о торговле продукцией организации, отмечает следующее: “Мы воплощаем свои идеи и представления в таких товарах как майки, плакаты, книги, фильмы, театральные представления и произведения искусства. Люди покупают продукцию Эмпауэр не из снисхождения, а потому что они разделяют наши идеи и поддерживают перемены, которых мы добиваемся”. Стоимость производства может оказаться высокой, поэтому этим методом сбора средств следует пользоваться в комплексе с другими методами. В случае торговли продукцией организации речь может идти не столько о получении прибыли, сколько о рекламе организации людьми, которые рады ее поддерживать, и которые сделают пожертвования и по другим каналам.

Члены организации также могут продавать и другие товары, например косметику, одежду или поделки, на которых не нанесено название организации. Деньги, вырученные от продажи этих вещей, пойдут на нужды организации. Таким способом сбора средств пользуются многие организации в Кении.

## КРАУДФАНДИНГОВЫЕ КАМПАНИИ

Краудфандинговая кампания – это сбор средств среди членов сообщества при помощи сети интернет. Такие платформы как Kickstarter и Thundafund берут комиссию с любой собранной суммы. Некоторые платформы не позволяют организациям забрать деньги, если собранная сумма меньше запланированной. Стыдно признавать, но некоторые краудфандинговые платформы, такие как Fundly и Give Forward дискриминируют секс-работников; некоторые из них даже конфисковывали собранные секс-работниками деньги. Прежде чем выбрать краудфандинговую платформу, следует внимательно ознакомиться с условиями предоставления услуг. Лучше всего выбирать платформы, использование которых позволило добиться успеха другим секс-работникам. Некоторые краудфандинговые кампании строятся на начислении “бонусов” за пожертвования. К несчастью, предложение даже легальных сексуальных услуг (например, порнографических снимков) часто ведет к нарушению условий пользовательского соглашения.

Чтобы краудфандинговая кампания увенчалась успехом, необходимо широко рекламировать ее в социальных сетях и активно приглашать людей поддержать проект.

На сайтах подобных CrowdMapped<sup>15</sup> перечислены краудфандинговые сайты, обслуживающие разные регионы мира.

## МЕРОПРИЯТИЯ ДРУГИХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Другие организации или лица могут высказать заинтересованность в проведении мероприятия, чтобы собрать средства для самоорганизации секс-работников. Это может быть эффективным способом сбора средств. Однако прежде чем согласиться на это, самоорганизация секс-работников должна принять во внимание несколько факторов:

- Соответствует ли мероприятие миссии и ценностям организации?
- Потребуется ли от организации предоставить ресурсы, сотрудников или волонтеров?
- Как организация, отвечающая за мероприятие, будет собирать сведения о людях, жертвующих деньги?
- Какую сумму планируется собрать?
- Смогут ли члены сообщества участвовать в мероприятии?

Поинтересуйтесь этими вопросами, а затем обдумайте, принесет ли мероприятие пользу сообществу секс-работников, и поможет ли оно расширить партнерские отношения в целях усиления адвокации.

---

<sup>15</sup> CrowdMapped; <http://www.crowdmapped.com/>

## **НЕДЕНЕЖНЫЕ ПОЖЕРТВОВАНИЯ**

Неденежные пожертвования – это любые подарки в неденежной форме. Организации следует постоянно обновлять список вещей, в которых она нуждается. Многие организации, у которых нет денег на пожертвования, могут оказывать поддержку распечатывая документы, предоставляя офисное помещение, оплачивая почтовые расходы, передавая в дар компьютеры и еду, а также оказывая услуги перевода. Отдельные специалисты, например юристы, профессиональные педагоги или бухгалтеры, будут готовы пожертвовать некоторую часть своего времени на обучение членов и сотрудников организации.

Например, у Альянса секс-работников Танзании есть безопасное пространство для встреч, которое им предоставляет давно существующая общинная медицинская организация.

## **СПОНСОРСТВО И КОРПОРАТИВНЫЕ ПОЖЕРТВОВАНИЯ**

Частные компании и бизнесы могут, если их об этом попросить, поддерживать работу самоорганизации секс-работников. В некоторых компаниях принята политика жертвования на нужды общинных организаций, поскольку таким образом восстанавливается социальная справедливость и улучшается репутация организации. Организации следует подготовить лаконичное фандрайзинговое письмо с описанием организации, ее работы и целей (сходное с описательной частью грантовой заявки). Если у кого-то в организации есть личные связи с компанией, то эффективным способом обеспечить спонсорство будет личный контакт.

Программа поддержки и расширения возможностей девушек, предоставляющих услуги в барах в Найроби получила свое первое пожертвование не от донора или государства, а от местной пивоварни.

## **Затруднения в поиске средств и их преодоление**

При поиске денег секс-работники сталкиваются с особыми затруднениями, в их числе стигма и уголовное преследование секс-работы. Ниже приведены некоторые методы преодоления таких затруднений.

### **НАПИШИТЕ ИСТОРИЮ, ПРОСЛАВЛЯЮЩУЮ СЕКС-РАБОТНИКОВ**

В рамках сбора средств среди членов сообщества у самоорганизации секс-работников больше возможностей использовать выражения и культурные приемы, отражающие самобытность членов сообщества. Сбор средств среди членов сообщества – это один из видов мобилизации сообщества; члены организации, занимающиеся сбором средств, должны будут рассказать многим людям, почему они верят в то, чем занимаются, и почему считают, что другие должны их поддерживать. Таким образом достигаются две цели – собираются средства и изменяется отношение к секс-работе. Эта идея должна лежать в основе всей деятельности, которую организация ведет для сбора средств.

### **ИЗВЕСТНОСТЬ**

Чтобы можно было эффективно собирать деньги, члены сообщества должны знать об организации и о том, чем она занимается. Степень публичности, к которой стремится организация, будет зависеть от множества факторов, в том числе от соображений безопасности. Активное присутствие в социальных сетях, а также мелькание в СМИ помогает увеличить число тех, кто готов сделать пожертвование.

Механизм “послов” может быть одной из эффективных мер для привлечения внимания к организации и улучшения ее репутации в глазах общественности. “Послом” может быть как член сообщества, так и кто-то из профессионалов, например, юрист, или известная публичная фигура, например, актер, которые могут коммуницировать идеи организации широкой аудитории.

### **УСЛУГИ ПОСРЕДНИКОВ ДЛЯ ПОЛУЧЕНИЯ СРЕДСТВ И ВЫДАЧИ ЧЕКОВ**

Некоторые организации налаживают партнерство с устойчивой организацией, которая становится их “фискальным спонсором”. Пожертвования самоорганизации секс-работников принимает фискальный спонсор; он же выдает чеки. На чеках не будет указано название организации секс-работников. Например, у Альянса Дезире, самоорганизации секс-работников из США, есть фискальный спонсор, который управляет финансами многих организаций, в том числе и тех, кто занимается не связанными с секс-работой вопросами. Финансовые документы о приеме пожертвований для Альянса Дезире не содержат названия организации.

### **ОХРАНА КОНФИДЕНЦИАЛЬНОСТИ СЕКС-РАБОТНИКОВ**

Чтобы снизить риск возникновения стигмы и уголовного преследования, некоторые организации открываются только перед “секс-работниками и их союзниками”. Некоторые организации требуют того, чтобы у большей части сотрудников и правления организации был опыт занятия секс-работой, чтобы можно было обеспечить контроль над направлением движения организации и принимаемыми в ней решениями.

### **СОТРУДНИЧЕСТВО**

Самоорганизации секс-работников, которые ведут важную для сообщества работу, часто не могут получать гранты, потому что не соответствуют критериям доноров или потому что у них нет возможности удовлетворять требованиям доноров к отчетности. Одновременно у некоммерческих или благотворительных организаций может не быть возможности представлять интересы разных сообществ секс-работников или прямой связи с ними. В результате сотрудничества между некоммерческой организацией и незарегистрированной организацией секс-работников можно усилить работу, поделить ресурсы и охватить больше членов сообщества.

Альянс секс-работников Малави (MASWA) наладил партнерские отношения с Малавийской сетью религиозных лидеров живущих с ВИЧ/СПИДом (MASWA) или лично затронутых ВИЧ/СПИДом (MANERELA+). MANERELA+ предоставляет MASWA безопасное пространство для встреч; они создали команду для просвещения разных групп населения и составления списка организаций, работающих с секс-работниками. Через MANERELA+ организации MASWA дается возможность получать гранты от Альянса по вопросам СПИДа и прав Южной Африки, донора, поддерживающего проекты, направленные на защиту прав секс-работников.



**nswp**

**Глобальная сеть проектов по секс-работе**

Продвижение здоровья и прав человека

## **СОЛИДАРНОСТЬ В ДЕЙСТВИИ**

**Секс-работники начали объединяться уже до начала эпидемии ВИЧ. В состав НСВП, всемирной сети самоорганизаций секс-работников, входят активные региональные и национальные сети из пяти регионов: Африки; Азиатско-Тихоокеанского региона; Европы (включая Восточную Европу и Центральную Азию); Латинской Америки; и Северной Америки и стран Карибского бассейна.**

Международный секретариат НСВП находится в Шотландии (Объединенное королевство), его сотрудники отвечают за программы в области защиты интересов, развития потенциала и коммуникации. В состав НСВП входят местные, национальные и региональные самоорганизации и сети секс-работников, посвятившие себя тому, чтобы голоса секс-работников были услышаны.



**nswp**

Глобальная сеть проектов по секс-работе  
Продвижение здоровья и прав человека

The Matrix 62 Newhaven Road Edinburgh Scotland UK EH6 5QB

+44 131 553 2555 secretariat@nswp.org www.nswp.org

НСВП является частной, некоммерческой компанией с ограниченной ответственностью; регистрационный № SC349355

## **SOAIDS**

Проект «Шаг наверх, шаг наружу» проводился с 2012 по 2015 год для того, чтобы расширить экономические возможности в одиннадцати странах Африки, Юго-Восточной Азии и Латинской Америки. Голландские НПО «Эйдс Фондс» и ICCO Cooperation вместе с партнерами в четырнадцати странах, в том числе вместе с организациями секс-работников, разрабатывали и проводили инновационные вмешательства. Проект проводился на средства министерства иностранных дел Нидерландов.