



“Это показывает, что вам не все равно”

Кампании организаций ЛГБТИ
по сбору средств с частных лиц
в Европе и Центральной Азии



Доступно на русском и английском языках по ссылке

www.ilga-europe.org/fundraisingresources

© ILGA-Europe и Global Philanthropy Project

Опубликовано в ноябре 2017-го года

Дизайн: Джоэл Томас

Фотографии предоставлены: Кампания против гомофобии, СОС Нидерланды, Female Oxygen, Freepik, Freevectormaps.com, ИЛГА-Европа, Индиго Кыргызстан, Lesbiennes d'Intérêt Général, PINK Армения, Prague Pride, Российская сеть ЛГБТ, Открытый центр Сараево, Трансгендерная сеть Швейцарии и Vecteezy

Информация по частным пожертвованиям: Мировой индекс пожертвований на 2017-й год, Фонд помощи благотворительным организациям (Charities Aid Foundation)

Перевод на русский: Исмаил Джалилов

Автор- Kumquat Consult для ИЛГА-Европа и Всемирного проекта благотворительности

Наша признательность

Это краткое пособие своим появлением обязано в значительной мере приверженности работе профессионалов и волонтеров, поставивших перед собой задачу укрепить движение ЛГБТИ.

Мы выражаем благодарность нашим чутким респондентам, специалистам по сбору средств Аликс, Амиру, Анн Метт, Шаберу, Чеславу, Эмине, Джулии, Коэну, Майе, Мамикону, Петре и Стефани, а также грантодателям и советникам Адриану Коману, Чарли Раундсу, Эке Геджадзе, Грегори Чарнеки, Изе Бош и Лидии Гутерман за уделенное время, преданность и тактичные советы.

Спасибо 62-м респондентам, чья работа отразилась на результатах данного отчета.

Отдельное спасибо Эддисону Смитту, Бьорну ван Розендалу, Анне Шепард, Мэттью Харту, Эзре Беркли Непон, Хейре Иссауи-Мансури и Анне Готс за изначальную идею этого пособия, а также за их ценные советы и отзывы.

Также выражаем нашу благодарность креативным и бесстрашным активистам и активисткам, лидерам движения, преподавателям, консультантам и грантодателям за организацию, участие в проведении и поддержке работы на ранних стадиях по воодушевлению организаций ЛГБТИ на проведение большего количества и лучшего качества кампаний по сбору средств с 2013-го года. Именно они заложили основы этого отчета и посеяли семена укрепления движения на протяжении грядущих десятилетий.



Содержание

1. Вступительное слово	1
2. Для чего необходим сбор средств с частных лиц?	2
3. Часто задаваемые вопросы: Как начать и улучшить сбор средств	6
4. Ситуация на местах: сбор средств организациями ЛГБТИ в Европе и Центральной Азии на сегодняшний день	18
5. Тематические исследования	26
Босния и Герцеговина: начиная с малого	31
Россия: Реагируя на кризисы через краудфандинг ...	36
Армения: используя силу диаспоры	42
Кыргызстан: Ужины по сбору средств для построения общественного центра	48
Польша: Развивая работу с малыми, средними и крупными донорами	53
Чехия: Полностью перенимая стратегию частных пожертвований	60
Швейцария: наем сотрудников на неполный рабочий день и поиск доноров на Прайде	65
Франция: начиная Фонд лесбиянок с нуля	71
Нидерланды: Частные пожертвования в поддержку малых общественных групп	77
Дания: обеды в пользу международной солидарности	84
6. Ресурсы	90
ILGA-Europe	94
О Глобальном проекте благотворительности (Global Philanthropy Project)	95



1. Вступительное слово 2-минутное чтение

За последние годы, многие ЛГБТИ активисты пришли к одному и тому же выводу: для укрепления движения требуется наличие крепких сообществ и сильных организаций с диверсифицированным потоком доходов. Мы все вместе стали задаваться одними и теми же вопросами: как нам построить сильные местные сообщества? Как мы можем добиться финансовой устойчивости? Сбор средств с частных лиц частично помогает ответить на них.

Процесс сбора средств с частных лиц может быть трудным, и традиции частных пожертвований на благотворительные цели могут различаться по странам, не говоря уже о том, что в некоторых регионах таковые полностью отсутствуют, что само по себе усложняет процесс сбора средств, но, с другой стороны, также открывает дверь инновационным подходам. Как показывает данный отчет, ЛГБТИ-активисты в Европе и Центральной Азии уже занимаются сбором средств в широко разнящихся условиях, частично извлекая уроки из феминистского движения и его инновационных женских фондов, с 1970-х и по сей день.

В 2013-м году несколько фондов и партнеров собрались вместе для выработки сбора средств с частных лиц в европейском движении ЛГБТИ. Они запустили программы по обучению, обмену опытом и поддержки со стороны коллег и изучению возможностей дальнейшего развития.

Мы хотим обратиться к Фондам Открытого Общества, Фонду Arcus и другим партнерам по финансированию, поддержавшим эти инициативы на ранних этапах; к Чарли Раундсу, Изе Бош и другим частным лицам, предложившим неоценимую помощь и советы. Lafayette Practice и ILGA-Europe также помогли дать толчок этим ранним усилиям.

Европейское движение ЛГБТИ находится на пике своих возможностей, когда мы делимся опытом и ресурсами с другими группами и с представителями других стран. И это - конечная цель данного пособия, так как он демонстрирует, что наши сообщества уже проводят сбор средств с использованием динамичных и инновационных методов. Мы надеемся, что это придаст Вам вдохновения!

Эвелин Паради
Исполнительный директор
ИЛГА-Европа
(ILGA-Europe)

Мэттью Харт
Директор
Всемирный проект
благотворительности
(Global Philanthropy Project)

2. Для чего необходим сбор средств с частных лиц?

5-минутное чтение

Для чего необходим сбор средств с частных лиц? Если вы ответили, «деньги», необходимо переосмыслить: превыше всего, сбор средств - это вопрос построения крепкого сообщества сторонников, оказывающих поддержку, которые придут на помощь вам и вашей организации в трудные времена.

Если все сделать правильно, кампании по сбору средств помогут вступить в диалог с вашими донорами, укрепят доверие Вашей организации и создадут сплоченную группу пожизненно приверженных сторонников, которые станут вашими заступниками и помогут изменить отношение общественности в лучшую сторону в долгосрочной перспективе.

Даже лучше: шаги, предпринимаемые при подготовке кампаний по сбору средств, принесут пользу вашей организации. Работа по формированию сети ваших контактов, ресурсов, а также выработка краткой ознакомительной речи всегда будет полезна для укрепления вашей организации, даже если вам не удастся собрать средства. Эта работа также поможет вам стать более успешным, более стратегически мыслящим сторонником.



Сбор средств является также конструктивным ответом на негативные перемены, как то новый закон против

ЛГБТИ или нарастание насилия против представителей сообщества. Он направляет энергию, внимание и ресурсы в нужное русло. В конечном итоге, он открывает новые возможности.

Анна Шепард, ILGA-Europe

По прошествии времени, сбор средств с частных лиц может также создать новый поток дохода для вашей организации. Это позволит снизить зависимость от других источников финансирования и увеличить стабильность и устойчивость вашей организации.

На кого рассчитано данное пособие?

Данное пособие рассчитано на активистов и активисток, а также лидеров организаций, защищающих права представителей сообщества ЛГБТИ - лесбиянок, геев, бисексуалов, трансгендеров и интерсексуалов в Европе и Центральной Азии.

Если вы раздумываете над тем, как начать сбор средств с частных лиц, или над тем, как внести улучшения в ваши кампании по сбору средств, читайте дальше.

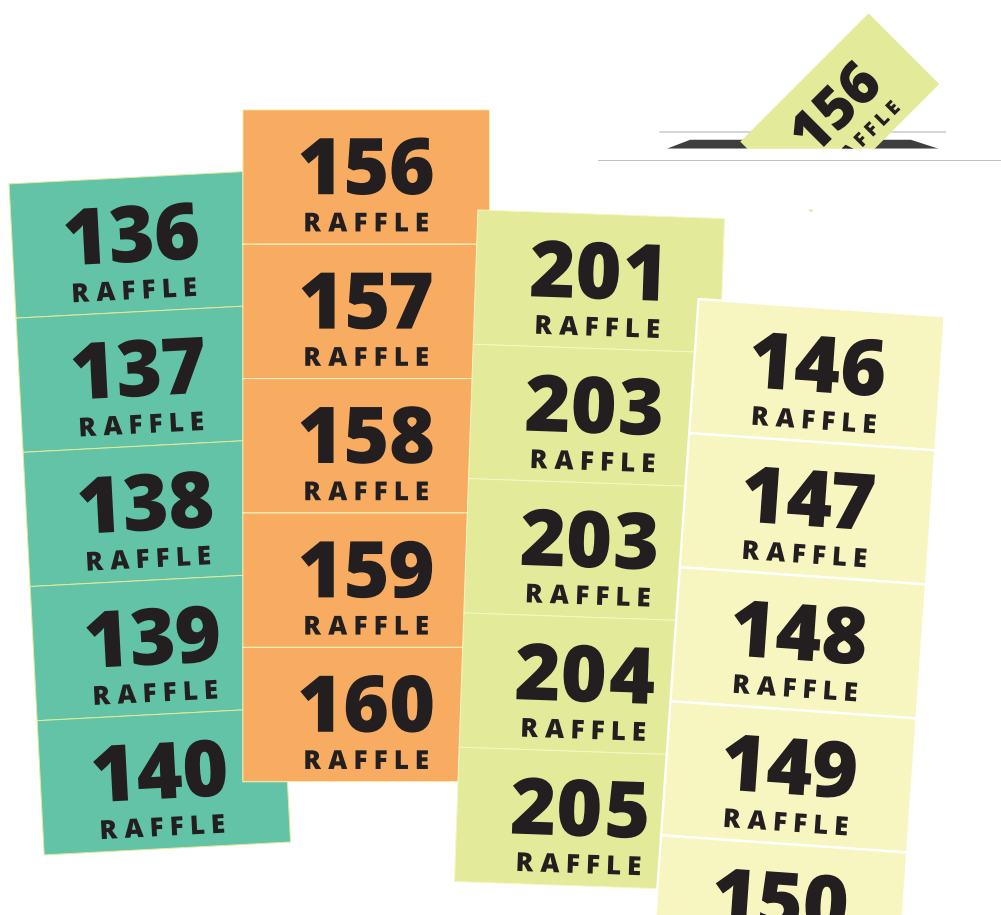
Данное пособие также рассчитано на грантодателей, поддерживающих организации ЛГБТИ, заинтересованных активистов и активисток не только в вопросах ЛГБТИ, но и прочих вопросах, касающихся социальной справедливости, которые в нем смогут найти для себя полезные советы, ресурсы и источники вдохновения.

Что содержит в себе данное пособие?

Данное пособие является собой первичное исследование вопросов, связанных со сбором средств с частных лиц со стороны организаций ЛГБТИ в Европе и Центральной Азии. Оно предлагает свежее понимание в контексте регионов на то, как сбор средств вписывается в наши сообщества.

Методология

Данное пособие предлагает очень краткий обзор сбора средств со стороны организаций ЛГБТИ в Европе и Центральной Азии. Здесь приводится статистическая информация из изначального опроса 62-х лидеров организаций ЛГБТИ, собеседований с 13-ю специалистами по сбору средств в организациях ЛГБТИ, и интервью с 11 грантодателями и советниками по выделению грантов. Опрос был проведен в августе-сентябре, а собеседования - в сентябре и октябре 2017-го года.



Часто задаваемые вопросы: Как начать и улучшить сбор средств, (стр. 6) предлагает советы и предложения для тех, кто собирается начать сбор средств с частных лиц, или ищет возможности улучшения уже существующей практики.

Ситуация на местах: сбор средств организациями ЛГБТИ в Европе и Центральной Азии на сегодняшний (стр. 18) предлагает вдохновляющие идеи посредством 10-и различных примеров работы организаций ЛГБТИ, которые находятся на стадии активного сбора средств, при очень разнящихся друг от друга условиях и обстоятельствах.

Тематические исследования (стр. 26) предлагает перечень полезных ресурсов, которые помогут вам начать или улучшить сбор средств.

И, наконец, раздел **6. Ресурсы** (стр. 90) предлагает перечень полезных ресурсов, которые помогут вам начать или улучшить сбор средств.

Если вы – активист или активистка, то мы надеемся вдохновить вас на начало укрепления ваших усилий по сбору средств. Если вы - грантодатель, мы надеемся помочь вам увидеть стратегическую важность этого процесса на протяжении грядущих десятилетий, и критическую важность поддержки этого процесса на этапе зарождения.

3. Часто задаваемые вопросы: Как начать и улучшить сбор средств

25-минутное чтение

Что являет собой сбор средств с частных доноров?

Сбор средств с частных доноров - это просто-напросто обращение к частным лицам с просьбой помочь деньгами или поддержкой вашей организации, конкретному проекту или делу. У этого метода глубокие корни в странах англо-саксонской культуры (США, Великобритании, Ирландии, Австралии, Новой Зеландии, и т.д.) но НПО по всему миру, включая организации ЛГБТИ, прибегают к нему все чаще и чаще.

«Сбор средств с частных лиц» или «сбор средств»?

Данное пособие зачастую называет сбор средств с частных доноров «сбором средств» для краткости, хотя это - всего лишь один из многих различных методов по сбору средств. (Например, сбор средств с фондов, правительств стран, международных организаций, и т.д.)

В чем его смысл?

Смысл сбора средств заключается в мобилизации вашего сообщества, построении и укреплении искренних личных взаимоотношений с вашими сторонниками.

Здесь вопрос также в доверии. Отдельные лица согласятся внести пожертвования только при условии наличия у них доверия к вашей организации непосредственно, или если кто-то, кому они доверяют

(друг, член семьи), в свою очередь доверяют вам. Для того, чтобы это доверие заслужить и его поддерживать, очень многое должно быть сделано до и после того, как обращаться за деньгами.

На построение доверия требуется много времени, но в результате вы получаете намного большее, нежели просто помощь деньгами. Оно ведет к появлению сторонников, верящих в ваше дело по месту вашего проживания, а также по всей стране и за рубежом, которые готовы встать на вашу защиту при общении с другими, или посредством участия в местном голосовании, и если вы будете поддерживать отношения с ними, вероятность того, что они повторно пожертвуют на ваше дело, возрастет.

Что включает в себя сбор средств?

Просить деньги и получать их – это-видимая часть айсберга. Для осуществления этого еще многое предстоит сделать:

- Обращение за деньгами
- Получение денег

ДО:

- Выработать план/стратегию
- Увязать сбор средств с приоритетами общественной работы
- Составить список потенциальных доноров
- Установить доверие и убедить доноров
- Обращаться и получать отказ

ПОСЛЕ:

- Поблагодарить доноров
- Опубликовать результаты
- Обновить список или базу данных доноров
- Поддерживать связь с донорами

В чем его преимущества и недостатки?

Если все сделать правильно, у сбора средств очень много преимуществ, но также есть и свои недостатки:

Преимущества

- Подготовка к сбору средств (работа по формированию сети Ваших контактов, ресурсов, а также выработка краткой ознакомительной речи) **придадут силу вашей организации**, вне зависимости от того, удалось ли вам собрать средства, или нет.
- Процесс сбора средств поможет **построить сообщество** сторонников и союзников, которые в свою очередь поддержат вас доверием, деньгами и голосами.
- Он **укрепит Ваше сообщество** и поможет наращиванию ресурсов и сил
- Процесс сбора средств поможет **собрать от малых до средних сумм денег**, которые вы сможете потратить автономно, не завися от жестких правил по выделению финансирования со стороны грантодателей и проектов.
- Он поможет укреплению вашей организации посредством **соединения различных областей вашей работы в единое целое**: связь, общественное пропагандирование, построение сообщества, и т.д.
- Процесс сбора средств может способствовать **улучшению репутации вашей организации** в глазах общественности и политиков

Недостатки

- Возможно, вам придется затратить **существенные ресурсы** (время, деньги и/или энергию) прежде чем вы получите первую собранную монету или банковское перечисление
- На получение дохода уйдет **время**, и, зачастую, намного дольше, чем Вам кажется
- Процесс сбора средств требует **обязательств по времени, деньгам и/или энергии**, чтобы продолжить его в долгосрочной перспективе
- Если к процессу подойти необдуманно или неосторожно, он может навредить репутации вашей организации

Стоит ли моей организации начинать сбор средств с частных доноров?

Вам обязательно стоит задуматься над этой возможностью!¹ Мы предлагаем задаться вопросами, что вами движет, каково положение вашей организации и готовы ли вы обращаться за деньгами.

В первую очередь, **что вами движет?** Хотите ли вы получить доступ к большим суммам денег за короткий срок? В таком случае, вы будете разочарованы: найти деньги таким способом - это процесс медленный и нелегкий. Мы предлагаем рассмотреть другие варианты.

Заинтересованы ли вы в долгосрочной работе по укреплению вашего сообщества и увеличении поддержки со стороны ваших союзников? Таким образом вы сумеете получить какой-то доход, но он не будет представлять собой значительную долю вашего бюджета, по крайней мере, не за первые несколько лет, и это не должно вас смущать. В этом случае вам стоит призадуматься над процессом сбора средств.



Мой совет малым общественным организациям, не имеющим предыдущего опыта в сборе средств с частных лиц, таков: если укрепление отношений, работа с сообществом и изыскание

1. Если вы-организация ЛГБТИ, перейдите к разделу «*Это показывает, что людям не все равно*»: брифинг посвященных для получения информации о жизненно важных необходимых изначальных шагах, которая позволит вам получить ответ на данный вопрос.

поборников и союзников для вас являются настолько же важными, как и разрешение финансовых вопросов, то сбор средств - подходящая тактика. Но не стоит прибегать к этому процессу с ожиданием быстрых денег. Это довольно маловероятно, и вы будете лишь разочарованы.

Лидия Гутерман, Arabella Advisors

Во-вторых, **каково положение вашей организации?**

Являетесь ли вы единственным ее сотрудником, мотивированным начать этот процесс? Находится ли ваша организация в затруднительном положении по причине нехватки ресурсов? Зарегистрированы ли вы в стране, чьи законы или финансовые предписания затрудняют получение денег от частных лиц?² Если вы ответили положительно на любой из этих вопросов, вам сначала стоит разобраться с этими аспектами. ваш процесс сбора средств от этого только выиграет.

И наоборот, если управляющий совет, работники и волонтеры вашей организации согласны, если у вас есть хоть какие-то ресурсы для запуска процесса (а это может быть небольшое количество времени, что ваши сотрудники могут уделить, несколько энергичных и приверженных волонтеров, или немного денег), и вдохновение, что поможет вам запустить процесс,³ вам стоит попытаться.

2. Некоторые организации базируются в странах, где законы усложняют процесс сбора средств с частных лиц, но, несмотря на это, получают частные пожертвования. За примерами и вдохновением, см. тематические исследования с хэштегом #international и #solidarity.

3. См. раздел «**Ресурсы**» для интересных идей по сбору средств м.



В-третьих, готовы ли вы просить деньги? Готовы ли управляющий совет, сотрудники и волонтеры вашей организации к началу диалога с друзьями и сторонниками о своей работе и ее значимости? Если это не то, чем они занимаются в повседневной работе, целесообразней было бы начать с разработки краткой ознакомительной речи⁴ и

опробовать ее на друзьях и уже существующих соратниках. Если вам удобней вести беседу с друзьями и членами сообщества о вашей работе, ее значимости и о том, что она нуждается в финансовой поддержке, это является хорошим признаком того, что вы готовы начать сбор средств.

Воспользуйтесь шансом!

Невзирая на ответы на эти три вопроса, есть ли у вас готовая возможность? Если да, то чаша весов должна склониться в пользу попытки попробовать. Вне зависимости от того, художник ли это, предлагающий пожертвовать часть своего дохода в пользу вашей организации, или общественный импульс, связанный с предстоящим законопроектом, или частная компания или НПО, предлагающая помощь, воспользоваться особым случаем почти всегда приведет к наращиванию потенциала, энергии и большую готовность пожертвовать деньги. Это может стать благоприятным моментом для начала сбора средств, даже если ситуация не идеальна.

4. См. раздел «Ресурсы» для помощи в разработке вашей презентации.

Сколько это стоит?

Стоимость может разниться от минимальных затрат до полностью поставленной новой системы с работниками и мероприятиями особой направленности. Ваши затраты могут быть разными, но процесс сбора средств в любом случае повлечет за собой *какие-то траты*.

Основные затраты при сборе средств могут включать в себя следующее:

- **Время** На сбор средств при любых обстоятельствах необходимо время, будь то время вашего коллектива, совета, волонтеров, а в идеале – всех их вместе взятых. Вам необходимо время для планирования вашей стратегии, выявления возможностей, вашего обращения за деньгами, получения пожертвований и их дальнейшего распределения, развития последующих шагов после получения пожертвований, отслеживания доноров и их пожертвований и успешного информирования о вашей работе и ее влиянии.
- **Коллектив** Если у вашей организации есть коллектив, стоит рассмотреть возможности его частичного (по времени) участия в мероприятиях, связанных со сбором средств, например, введение обновлений в вашу систему по отслеживанию пожертвований. (Любая работа по сбору средств требует наличия особых навыков, и необходимо удостовериться в наличии таковых у членов вашего коллектива). Если ваша организация-средняя или крупная по размеру, имеет смысл принять на работу на полставки или на полную ставку конкретного специалиста по развитию. Если у вас нет коллектива, больше работы падет на плечи членов вашего совета и волонтеров.
- **Связь с общественностью** В дополнение к тому, что вы будете рассказывать о влиянии работы вашей



организации, вам будет необходимо донести до общественности тот факт, что для успеха вашей эффективной деятельности необходимы ресурсы, и что ваша организация готова принимать пожертвования, жизненно важные для ее успеха. Это может быть просто работа по изменению вашей интернет страницы или постов в социальных сетях, но также может включать в себя полное обновление вашей страницы, дизайн и печатание листовок или закупка рекламы на интернете или в местных СМИ.

- **Изначальные вложения** Почти все усилия по организации сбора средств потребуют изначальных вложений денег. Например, возьмем организацию мероприятий: для организации аукциона или гала-приема, предварительные затраты могут включать в себя аренду помещения, звуковую систему, кейтеринг (банкетные услуги) и напитки. Если вы проводите подобное мероприятие в первый раз, не стоит рассчитывать на то, что поступления от продажи билетов или другие собранные за вечер средства покроют эти затраты полностью, иначе вы можете остаться в серьезном убытке.⁵
- **Управление** Вам будет необходимо отслеживать доноров и их пожертвования. Это - обязательно. А что если кто-то заинтересован в пожертвовании, но вы с ними не свзались, что плохо, или пожертвовал, но вы забыли его поблагодарить, что хуже, или же пожертвовал и ввиду вашего неправильного подхода к управлению, его или ее личная информация получила общественную огласку, что очень и очень плохо? Создание собственной электронной таблицы является хорошим первым шагом, более изощренные методы

5. Для информации о мероприятиях см. книгу Fundraising for social change, автора Kim Klein в разделе **Ресурсы**.

включают в себя использование систем управления взаимоотношений с клиентами (CRM), и их разброс довольно велик, от бесплатных и систем с открытым исходным кодом до весьма дорогих.

Я уже знаю все это. Как мы можем улучшить уже существующий процесс сбора средств?

Если вы уже проводите сбор средств, отлично! Можно ли улучшить работу в нижеследующих областях?

- **Есть ли у вас стратегия по сбору средств?** Работаете ли вы над четко поставленными целями, как то, чтобы за предстоящие три года энное количество процентов вашего ежегодного бюджета формировалось за счет пожертвований? Несет ли кто-либо конкретный в вашей организации ответственность за эту стратегию, убеждаясь в том, что вся проделанная вами работа по проведению кампаний, донесения миссии, отстаивания прав и свобод и пополнения членского состава, сходится в единое целое?
- **Разработали ли вы календарь сбора средств?** Эффективный календарь должен соединять ваши мероприятия по сбору средств со всеми другими мероприятиями, проводимыми вашей организацией. Представьте себе Прайд, обращение к донорам в конце года, звонки лучшим донорам для выражения благодарности и т.д.
- **Соответствует ли процесс сбора средств непосредственно приоритетам вашей**



организации? Например, вдобавок к сбору денег на конкретный проект, мероприятие или дело, используете ли вы процесс сбора средств для укрепления рядов политических сторонников для вашей следующей кампании общественного пропагандирования?

- **Собираете ли вы средства с частных лиц на постоянной основе?** Даже если Ваша организация заостряет внимание на этом раз или несколько раз в году, жертвуют ли ваши друзья и сторонники деньги вашей организации на постоянной основе с помощью ссылки на вашей интернет-странице, или взяли ли они на себя обязательства по ежемесячному пожертвованию?
- **Разделили ли вы группы доноров по отдельным сегментам, выработав стратегию донесения информации для каждого из них?** Очень важно знать, кто наиболее вероятно даст деньги, и по каким причинам. Вполне возможно, что вам придется использовать различные призывы для, например, родителей лиц ЛГБТИ, нежели для более пожилых. Одинаково важно развитие донорской базы: можете ли вы превратить новых доноров в повторных доноров, и повторных доноров - в ежемесячных доноров?
- **Поддерживаете ли вы связь с донорами, которые помогли вам в прошлом?** Рассказываете ли вы донорам о том, чего их деньги помогли достичь? Поблагодарить единожды недостаточно, поддерживаете ли вы отношения посредством того, что вы их держите в курсе событий, приглашаете ли вы их на ваши мероприятия?
- **Учитесь ли вы?** Неудача является самым обыденным аспектом любой работы по сбору средств, но она вам

может помочь извлечь уроки из ошибок и улучшить работу в дальнейшем. Разбираете ли вы объективно все предыдущие неудачи, находите ли закономерности и причины, чтобы исправить работу в дальнейшем?



Как будет выглядеть успех?

Незамедлительный успех может принять разные формы, но после нескольких месяцев успешного сбора средств он, скорее всего, будет обладать нижеследующими качествами:

- 1. Хороший коэффициент ответа со стороны вашей целевой аудитории.** Значительная часть людей в группах вашей целевой аудитории дают деньги и дают положительную обратную связь по поводу вашей кампании по сбору средств, и чего он пытается достичь.
- 2. Построение долгосрочных взаимоотношений с вашим сообществом.** Ваша организация удерживает доноров, вы их благодарите соответствующим образом после каждого пожертвования, они делают пожертвования в очередной раз (сами по себе или в результате вашего повторного обращения), вы поддерживаете постоянный контакт, например, в конце года, чтобы рассказать им о проделанной работе благодаря их помощи, или же в подходящее время, чтобы, например, информировать их о крупной победе проведенной кампании, или в начале очередного раунда сбора средств. Ведь ваши взаимоотношения

строятся не только на деньгах. Доноры доверяют вам и поддерживают ваши кампании. Одним словом, ваши доноры - как члены семьи вашей организации.

- 3. Доля денег в бюджете, поступивших за счет сбора средств, растет.** По прошествии нескольких лет, вы зарабатываете больше денег посредством сбора средств, и у этих денег - своя графа в вашем бюджетном доходе. Это означает, что вы можете более гибко реагировать на срочное развитие событий, и вам не нужно зависеть только от грантов, выделяемых государствами или фондами.

Пример

Одна организация среднего размера, с которой мы встретились, не провела никаких кампаний по сбору средств в 2016-ом году, а в 2017-ом собрала с частных доноров €2,500. Если изначально ее президент чувствовал себя неловко прося деньги, на данный момент она говорит, что сбор средств «это не только вопрос денег, но также и вопрос построения взаимоотношений со своей базой, включение ее членов в нашу работу и поощрение чувства гордости за поддержку, оказанную нам». Коллектив и совет этой организации поддерживают такой подход. Усилия по сбору средств также привели к созданию ежегодного календаря кампаний и к лучшему присутствию в социальных сетях, что в свою очередь принесло пользу организации в целом.

На данном этапе, организация полностью понимает положительный потенциал для перемен, который несет в себе процесс сбора средств и планирует активно использовать его в будущем.

4. Ситуация на местах: сбор средств организациями ЛГБТИ в Европе и Центральной Азии на сегодняшний день

15-минутное чтение

WMы живем во времена поиска, и культура пожертвований находится на стадии развития.

Несколько организаций ЛГБТИ в Европе и Центральной Азии начали обращаться к частным лицам за денежной помощью, и среди их сторонников растет понимание, что активистам и активисткам необходимы ресурсы для защиты прав человека.

Несмотря на то, что поток денег от частных лиц организациям ЛГБТИ пока еще не слишком большой,⁶ существует готовность развивать индивидуальные пожертвования.

Где это происходит

Когда дело касается сбора средств и пожертвований, культурные предпосылки и привычки разнятся и находятся на стадии видоизменения.

По традиции, англо-саксонские страны демонстрировали наличие самых стойких, ярко выраженных и открытых традиций частных пожертвований, включая в себя целые отрасли, направленные на сбор средств. Но индивидуальные пожертвования укоренились также во Франции (где 49% налогоплательщиков являются

6. В 2018 году ILGA-Europe планирует опубликовать отчет, рассматривающий финансирование организаций ЛГБТИ в Европе.

донорами,⁷ догоняя Великобританию с ее 55%, хотя об этом во Франции реже говорят), и довольно популярны в Нидерландах (85%), Польше и Швейцарии (по 70%). Короткое исследование, проведенное при подготовке данного пособия показало, что организации ЛГБТ собирают частные пожертвования в 28 странах.⁸

Законы и правила налогообложения также сильно различаются, и могут облегчить или усложнить процесс пожертвования. Разного рода системы и стимулы поощряют британских налогоплательщиков вносить пожертвования (через прямые вычеты из зарплаты или посредством системы Gift Aid, например). Значительные налоговые стимулы облегчают процесс пожертвования для доноров во Франции, где каждое евро пожертвований снижает сумму выплат налогов на 66 центов, Нидерландах, где пожертвования списываются с налогов на 100% до определенной доли подоходного налога донора, и в Швейцарии. С начала 2000-х, многие страны Восточной Европы также стали разрешать налогоплательщикам жертвовать от 1 до 2% своего дохода благотворительным организациям, выбранным

-
7. Сравнительные статистические данные по частным пожертвованиям в Европе малодоступны. Данные в этом параграфе приводятся из отчета за 2015 год под названием Обзор филантропии в Европе, (An overview of philanthropy in Europe, by L'Observatoire de la Fondation de France и CERPhi (доступный по ссылке <http://bit.ly/2zcog8S>).
 8. Мы имеем информацию о том что организации ЛГБТИ в Армении, Австрии, Боснии и Герцеговине, Болгарии, Великобритании, Венгрии, Германии, Греции, Дании, Исландии, Италии, на Кипре, в Кыргызстане, Литве, Нидерландах, Польше, Португалии, России, Румынии, Сербии, Словакии, Словении, Украине, Франции, Хорватии, Чехии, Швейцарии и Швеции провели или проводят кампании по сбору средств.

по своему усмотрению. (Однако следует заметить, что ставить налоговые ведомства в известность касательно поддержки организаций ЛГБТИ все еще является проблематичным).

Вкратце, общая картина довольно разнообразна и полна нюансов. Данное пособие показывает, что сбор средств не только возможен, но и то, что он активно внедряется во многих регионах.

Кто этим занимается

В том, что касается **ресурсов**, организации, занимающиеся сбором средств, обычно стабильны и имеют долгую историю. Ресурсы в их распоряжении включают коллектив, офис и хотя бы минимум информационных технологиям и инфраструктуры.

В том, что касается **навыков**, есть хорошие общественные организаторы, которые знают, как проводить Прайд, регулярные или отдельные кампании и общественные встречи. Они умеют правильно управлять своими финансами и ресурсами, являются эффективными коммуникаторами и зачастую проявляют и поддерживают свои лидерские качества, либо в какой-то отдельно взятой категории (например, вопросы трансгендеров), либо повсеместно.

С точки зрения **знаний**, они понимают вопросы финансирования, включая тот факт, что доноры появляются и исчезают, а также знают себя, свои сильные и слабые стороны, и понимают экосистему активизма, включая то, как нужно работать с другими организациями.

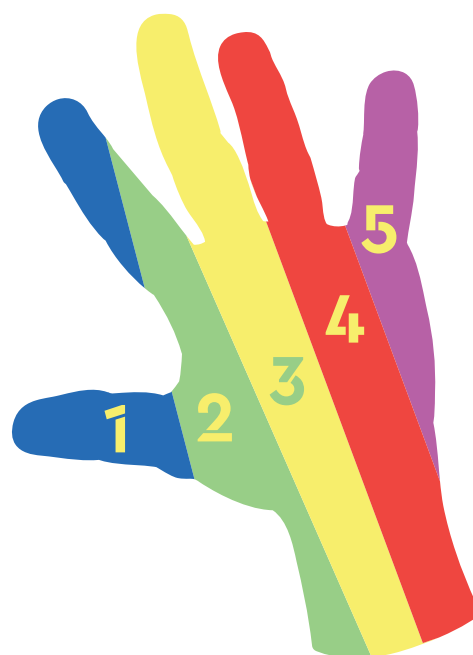
Вкратце, они хорошо функционируют в целом, и в различных областях, а не только в работе по сбору средств.

5 самых распространенных признаков успеха

Что общего имеют организации с успешной моделью сбора средств?

1. Они демонстрируют лидерство и приверженность работе.

Один или несколько членов совета и/или коллектив направляют работу по претворению в жизнь стратегии сбора средств, мероприятий и программ обучения. Другие также могут обращаться за малыми пожертвованиями и использовать различные возможности для того, чтобы заручиться поддержкой. Культура организации развивается и принимает сбор средств как неотъемлемую часть повседневной работы с сообществами, которым они служат.



2. Они воспринимают сбор средств как систему, а не как задачу.

Они соединили различные области своей деятельности, структуру и связь со сбором средств. Они знают, что это не единичный проект, и прилагают усилия и вносят в них соответствующие изменения со временем.

3. 1. Они знают свою аудиторию и экосистему.

Лидеры организации хорошо понимают свою целевую аудиторию. Они знают тех, кто состоит в их сети сторонников, как их привлечь, и могут «подружиться» с ними, не отклоняясь от линии поведения с коллегами, советом и членским составом.

4. 2. Доноры могут войти в их положение, а они могут войти в положение доноров. Они понимают, что движет людьми, которые делают пожертвования. Написать заявку на грант требует знания фактов, прав и требований. Общение с донорами связано с эмоциями, сопереживанием и взаимоотношениями. Удачные организации говорят с донорами на их же языке и поддерживают искренние взаимоотношения с ними.

5. 3. Они заметны. Организации ЛГБТИ иногда могут восприниматься как слишком идеологизированные или неблагоприятные. На фоне низких ожиданий, организации, успешно занимающиеся сбором средств, прагматичны и профессиональны, что может приятно удивить их целевую аудиторию.



Если у вас есть сильная сторона, способная удивить, - превосходные кампании, инновационные проекты, связь высшего разряда, это убедит людей внести пожертвования. Выбиваться из ряда вон всегда помогает.

Изе Бош, Dreilinden

5 самых распространенных трудностей, требующих решения

Специалисты по сбору средств и грантодатели, с

которыми мы провели собеседования, отмечают несколько самых распространенных трудностей в процессе сбора средств с частных лиц в Европе и Центральной Азии:

1. Адаптирование к местному менталитету. Просить деньги у незнакомых людей зачастую идет вразрез с культурными нормами и вызывает трудности у активистов и активисток. Перемены возможны с приходом на смену более молодого поколения активистов и активисток или в связи со сдвигом культурных норм.

2. Боязнь ассоциироваться.

Обе стороны в процессе сбора средств могут испытывать боязнь ассоциирования друг с другом. Организации ЛГБТИ испытывают страх перед частными лицами, связанными с темными корпорациями, деньги которых могут оказаться «грязными», или пожертвованными в сомнительных целях. С другой стороны, потенциальные доноры могут воспринимать финансирование организаций ЛГБТИ как слишком политизированный, или же запретный с точки зрения менталитета шаг, особенно в странах с меньшим уровнем принятия или строгими законами.



3. Юридические и административные

сложности. Сбор средств требует исполнения законов и финансовых правил, которые могут быть слегка усложненными или написанными заведомо запутано, чтобы отпугнуть от процесса сбора средств. Там, где строжайшие законы не

позволяют заниматься сбором средств, активисты и активистки могут собирать деньги посредством организации или фонда, зарегистрированных за рубежом. Банковские сборы могут сделать процесс получения денег дорогостоящим, особенно при отсутствии альтернативных платформ, как PayPal, интернет-банков, систем прямых отчислений с налогов или зарплаты.

4. 6. Социальные трудности. Сбор средств - трудная задача сама по себе. Сбор средств в пользу организаций гендерных или сексуальных меньшинств может быть еще труднее. Наверняка труднее найти доноров в странах с сильной стигмой и предубеждением против ЛГБТИ, где это нелегально или опасно, или может выглядеть таковым. В некоторых местах у людей может просто не хватать денег, чтобы ими поделиться.

5. Трудности в работе. Сбор средств с частных лиц требует надежных систем ведения учета и обработки пожертвований, мониторинга профилей доноров и их привычек, а также поддержки связи с донорами в нужное время и должным образом. Ошибки могут привести к постыдным или же просто опасным ситуациям, (например, если кто-то публично разгласит имя донора, внесшего пожертвование, тем самым разгласив их сексуальную ориентацию без их согласия) или повлечь за собой правовые



последствия. Установка и поддержание этих систем требует специально отведенных ресурсов и персонала с навыками.

Нет традиции благотворительности?

Вы уверены?

Подумайте о религиозных учреждениях. По всему миру, местные религиозные лидеры:

1. Говорят пастве, что они нуждаются в ресурсах.
2. Говорят аудитории о своем видении и миссии, и сопровождают это рассказами.
3. Просят аудиторию помочь деньгами, и облегчают их задачу, пуская корзину для пожертвований по кругу, или прося жертвовать на благотворительность каждый месяц.

Вы все еще уверены, что по вашему месту жительства не существует традиции благотворительности?



5. Тематические исследования

5 минут на каждое тематическое исследование

Организации ЛГБТИ уже проводят сбор средств в сильно различающихся условиях:



Условия

По каждому исследованию вы найдете:

Условия для лиц ЛГБТИ

Каждое тематическое исследование опишет.

Красный: общая недоброжелательность

Оранжевый: есть нюансы

Зеленый: общая доброжелательность

Условия для частных пожертвований

Общее доброжелательное отношение к частным пожертвованиям, включая юридические и финансовые правила, и общая культура внесения пожертвований в пользу НПО.

Красный: полностью отсутствующая или очень ограниченная культура внесения пожертвований

Оранжевый: культура внесения пожертвований находится на стадии видоизменения

Зеленый: прижившаяся культура внесения пожертвований

Различные виды сбора средств

Существует бесчисленное количество методов сбора средств, и ниже приводятся всего лишь некоторые из них:

Методы сбора средств

#мероприятия

Организация мероприятия с конкретной целью сбора средств: ужин, гала, аукцион, конкурс, театральное представление...

#по интернету

Сбор средств по интернету, например, посредством кнопки или страницы для пожертвований

#лицом к лицу

Обращение к людям напрямую, например, во время Прайда или других мероприятий, не имеющих конкретной цели сбора средств



#товар

Продажа товара, например, календарей, сумок, футболок...

#услуги

Предоставление услуг, например, взимание платы за публичные выступления

#международный

Сбор средств с частных лиц, проживающих за границей

Цель

#общая

Сбор средств на общие цели вашей организации

#по проекту

Сбор средств на конкретный проект, как убежище или кампания

#солидарность

Сбор средств для другой организации или группы

#кризис

Сбор средств в ответ на кризисную ситуацию

Размер инфраструктуры

#маленький

Сбор средств требует минимального управления и может быть проведен с помощью простой электронной таблицы Excel для отслеживания доноров и пожертвований. Хорошо для начала, но может стать недостаточным за короткий срок.

#средний

Сбор средств включает в себя определенный аспект управления, и это возможно с помощью списка рассылки, хранящегося на сервере профессиональной службы, разделенные группы доноров и четкого списка предыдущих пожертвований по каждому донору. Это необходимо для поддержания долговременной эффективности.

#крупный

Сбор средств включает в себя значительные усилия по управлению, и может быть проведен с помощью конкретного программного обеспечения (системы управления взаимоотношений с клиентами (CRM), системы управления списком рассылки, и бесплатные варианты этих систем существуют). На каждого донора заведен профиль, показывающий предыдущие пожертвования и позволяющий вступать в личную связь и развитие донора (призывать их давать

деньги повторно, в зависимости от их истории и профиля). Это - наилучший подход, но он требует времени и навыков.

Защищайте личную информацию ваших доноров

Пользуйтесь списками электронной рассылки с крайней осторожностью: легко сделать опечатки, или использовать неправильное поле (копию «Cc:» вместо слепой копии «Всс:»), для того чтобы нечаянно раскрыть весь ваш список доноров. Это может повлечь за собой серьезные последствия, от постыдной ситуации до разглашения чьей-то сексуальной ориентации без их согласия, или же вторжения в личную жизнь, что может повлечь за собой правовое наказание. Мы предлагаем использовать бесплатные профессиональные рассылочные услуги, как, например, Mailchimp или TinyLetter). Просто вбейте «бесплатные рассылочные услуги» («free mailing list service») в поисковик, и сравните их.



Нет «лучших» методов, у каждого есть достоинства и недостатки. Во главу угла должно ставиться использование одного или нескольких методов, наиболее подходящих Вашей организации, условиям и сообществу.



Босния и Герцеговина: начиная с малого ОТКРЫТЫЙ ЦЕНТР САРАЕВО

#по интернету #товар #международный #общая
#маленький



*Руководитель программ
Открытого центра Сараево, Мая,
и исполнительный директор, Эмина
предупреждают, что масштаб их
работа по сбору средств – маленький. Это может
быть и так, они также креативны и пользуются
разнообразными подходами: за 4 года, они провели
4 кампании по сбору средств с частных лиц, и каждый
раз изменяли свой подход к делу.*

Контекст для лиц ЛГБТИ

- **Права** Права лиц ЛГБТИ достигнуты на 31%
- **Место** 25^{-е} место из 49 европейских стран по рейтингу ИЛГА-Европа Индекс радуги на 2017-й год

Контекст для частных пожертвований

Юридические и финансовые правила Ограничений нет, но также не существует стимула для частных пожертвований в пользу НПО.

Культура пожертвований Это – **достижимо, но необычно**, когда люди передают пожертвования в пользу НПО по правам человека.

Мировой индекс пожертвований 44% опрошиваемых отвечают, что жертвовали на благотворительность в месяц, предшествующий опросу. Страна на 30^{-м} месте из 139 стран мира.

Что ими движет

Что послужило причиной, подтолкнувшей их начать сбор средств с частных доноров? «Мы хотели, чтобы для людей, приходящих на наши ЛГБТИ-вечеринки и фестивали все это наполнилось особым смыслом. Мы хотели увязать это с поддержкой их собственного сообщества. Таким образом, люди будут лучше ценить мероприятия, с большим удовольствием будут покупать материалы с логотипом, и их участие поможет нам продолжить нашу работу».

Их предыстория

В начале, **они собрали средства на помощь трансгендеру в их сообществе на операцию по изменению пола**. Вместе с другими организациями они собрали средства с гостей, посетивших их мероприятия и провели аукционы, где продавались личные вещи. Кто-то пожертвовал свои поделки и предметы искусства (кресла, фотографии, платье, изготовленное из презервативов, и т.д.), и деньги пошли в фонд операции. Вечеринки и аукционы покрыли значительную часть средств, необходимых для операции.



Продажа товаров на кинофестивале в 2016 г.

Затем, во время проведения двух последних ЛГБТИ-кинофестивалей был установлен **столик для продажи футболок, сумок, магнитов и брелков** с логотипом фестиваля. Мелкие сувениры, как, например, наклейки, раздавались бесплатно. Вырученные деньги

были направлены двум небольшим организациям, региональной правозащитной организации на показ

фильмов с кинофестиваля за пределами столицы и общественной спортивной организации ЛГБТИ для проведения собственных мероприятий. Члены этих небольших НПО сами сидели за столиком и выручили примерно 150 евро.

В-третьих, был создан и распечатан **Дневник 2017-го года** с названием организации. Календарь бесплатно раздавался в декабре 2016-го года и включал следующее обращение: «Если вы хотите нас поддержать, вы можете перечислить деньги на наш счет.» К сожалению, им неизвестно, сколько денег было на этом собрано (см. **Their challenges** далее).

В-четвертых, они ввели **кнопку для пожертвования на интернете** на своем сайте, объясняя важность пожертвования и приглашая посетителей перечислить деньги на их счет.

И, наконец, они также **получили средства из-за границы**. Босниец, заключивший брак со своим партнером в США, узнав о том, что Центр нуждается в поддержке, попросил гостей их свадьбы сделать пожертвования от их имени в пользу центра, собрав тем самым 1,000 евро. Центр предложил другим последовать этому примеру: «**ы разместили статью об этом пожертвовании на нашем сайт** в надежде на то, что это послужит примером другим представителям нашей диаспоры за рубежом. Мы очень надеемся, что это сработает!»

Их трудности

Они столкнулись с двумя трудностями. Во-первых, с трудностью технического характера: «Мы хотели использовать кнопку для пожертвования на интернете посредством системы PayPal вместо того, чтобы опубликовывать номер нашего банковского счета. Но

PayPal не допускает частные пожертвования в Боснии и Герцеговине, поэтому нам пришлось дать номер своего банковского счета обычным методом. Мы надеемся, что это не послужит помехой, так как людям придется пойти в банк либо воспользоваться приложением своего банка, чтобы внести пожертвование».

Вторая трудность была связана с их собственной работой: «Нам не пришло в голову отследить пожертвования, собранные в результате обращения, написанного на календаре. Когда деньги начали поступать на наш счет, мы не знали, обязаны ли мы этим нашей новой кнопке на сайте, или календарю. В следующий раз мы поступим по-другому».

Их оценка

На данном этапе, организация не рассматривает сбор средств как крупную акцию: «На данный момент, у нас всего около 20-и доноров. Но и это уже что-то! Один из доноров внес пожертвование, а потом впервые посетил наше мероприятие. Но мы находимся в начале пути, и мы хотим впредь более стратегически подходить к сбору средств с частных лиц».

Их ресурсы

После проведения всей работы своими силами, организация решила провести у себя онлайн-семинар из США (**GlobalGiving Accelerator**) для улучшения собственных навыков и стратегии. «Мы ждем очень многого от этой программы. Мы хотим научиться правильному подходу, построению сообщества, как информировать о проделанной нами работе, и многому другому. Многие наши сограждане проживают за рубежом, и, в конечном итоге, мы хотим создать сеть экспатов, которые бы вносили пожертвования регулярно».

Их совет

«Наш совет другим тот же самый, что и совет самим себе: начните с самого начала, не бойтесь идти по новому пути, и к чему он вам приведет. Мы надеемся, что наши изначальные идеи вырастут в более продуманную стратегию».

На интернете: [Их страница для внесения пожертвования](#) / [Их общая страница](#)



Успехи Горячей линии за 7 лет

Поддерживая Горячую линию, вы помогаете людям вернуть гармонию и чувство безопасности в их внутренний мир.

24/7

онлайн-чат
работает без перерыва,
обеда и выходных

2508

обращений за все время
работы онлайн-чата

19 350

звонков на телефон доверия
8 (800) 555-73-74

6645

человек получили
помощь в 2016 году

Россия: Реагируя на кризисы через краудфандинг РОССИЙСКАЯ СЕТЬ ЛГБТ

#по интернету

#международный

#по проекту

#кризис

#средний



Команда в составе Российской сети ЛГБТ тщательно планировала кампанию по краудфандингу для создания общественной горячей линии в момент, когда в Республике Чечня произошел кризис, угрожающий жизням людей.

Российская сеть ЛГБТ показывает на своем опыте, как заблаговременное планирование помогло им быстро отреагировать и собрать средства, даже в условиях кризиса, который он не смогли предусмотреть.



Контекст для лиц ЛГБТИ

- **Права** Права лиц ЛГБТИ достигнуты на 6%
- **Место** 48^{-е} место из 49 европейских стран по рейтингу ИЛГА-Европа Индекс радуги на 2017-й год

Контекст для частных пожертвований



Юридические и финансовые правила Ограничений для пожертвований в пользу НПО со стороны частных лиц **нет**. Однако, российское законодательство чрезвычайно усложняет процесс работы НПО по вопросам ЛГБТ и делает его рискованным, и не так много людей хотят с ними иметь дело.

Культура пожертвований

Пожертвования возможны и являются обычным делом, особенно, для более молодых поколений, в пользу НПО, занимающихся правами человека. Однако, существует «культура умиления», то есть люди обычно жертвуют в пользу детей, животных, лечения болезней или пожилых.

Мировой индекс пожертвований

17% опрошиваемых отвечают, что жертвовали на благотворительность в месяц, предшествующий опросу. Страна на 104^{-м} месте из 139 стран мира.

Что ими движет

Почему вообще был начат процесс сбора средств с частных лиц? Сотрудники Российской сети ЛГБТ разъясняют свою логику так: «Сначала, мы хотели начать процесс краудфандинга потому, что таким

образом обычные люди помогают друг другу, и это само собой придает силы. Во-вторых, это было реакцией на возрастающий международный интерес во время кризиса в Чечне».

Их предыстория

2017-й был довольно загруженным годом. На протяжении нескольких месяцев, команда занималась планированием **кампании по краудфандингу Горячей линии**: создания телефонного номера и комнаты чата, доступных 24 часа в сутки, 7 дней в неделю по всей стране для оказания психологической поддержки каждому члену сообщества ЛГБТИА+, их родителям и сторонникам.

Они провели собеседования с волонтерами, наставниками и звонящими, чтобы лучше понять значимость горячей линии. Были выработаны текстовые сообщения для семимесячной кампании по разъяснению работы горячей линии, ее предыстории, того, кто отвечает на звонки, как они прошли обучение, кому они помогают и т.д. Члены команды пришли к согласию между собой относительно основного направления информации, помещенной в социальных сетях, как, например, «Такое-то количество трансгендеров испытывают на себе дискриминацию на каждодневной основе».

Работа все еще находилась на стадии планирования в момент, когда начали поступать сообщения о похищении, пытках и убийствах геев и мужчин-бисексуалов в Чечне. Это повлекло за собой цепочку последствий и вызвало реакцию на международном уровне и создало «огромный приток людей, НПО и СМИ, желающих понять причины этого кризиса и помочь нам».

«Мы уже были на стадии работы с разработчиками веб-сайта для кампании горячей линии и сказали им: „Мы должны создать новую заглавную страницу, посвященную этой новой кампании, и должны это сделать прямо сейчас!“» Именно эта заглавная страница и кнопка для пожертвований сыграли основную направляющую роль для тех, кто хотел оказать помощь.

Этот кризис был неожиданным для Российской сети ЛГБТ, но, к счастью, они смогли быстро отреагировать и создать Кампанию по сбору средств в пользу Чечни. Для того, чтобы справиться с большим количеством пожертвований и успокоить доноров (нынешних и будущих), команда избрала тактику прозрачности: «Мы опубликовали финансовый отчет, разъясняющий донорам и общественности, сколько денег мы собрали, сколько мы потратили, и кто были наши основные доноры (с их разрешения, конечно же)».

«Это было встречено положительно: доноры смогли видеть, куда идут их деньги, и как они помогли».

Что касается давно планируемой кампании, она достигла своей цели, собрав 200,000 рублей (€2,900) всего лишь за 2 месяца. Кампания была продолжена до наступления своего запланированного конца в ноябре 2017-го.

Их трудности

Сначала, они не были уверены в том, будут ли люди заинтересованы. «Мы никогда до этого не работали с частными донорами. Мы не знали, захотят ли они пожертвовать деньги на ‘нежелательное’ дело, на ‘нежелательных’ людей в российском обществе. Но мы осознали, что потенциальные доноры есть, и они могут хотеть получить такого рода информацию, чтобы знать, как помочь».

Главным фактором в такой ситуации является сохранение импульса, и сбор средств в кризисных ситуациях требует совершенно иного подхода, нежели сбор средств на долгосрочные проекты. «В том, что касается горячей линии, наша цель-добиться, чтобы большое количество людей жертвовало малые суммы, скажем, 100 рублей (€1.50), но регулярно, каждый месяц. Доноры должны понимать, что для поддержания существования горячей линии необходим непрерывный поток пожертвований». С другой стороны, Сеть должна продолжать получать пожертвования, чтобы отреагировать на кризис в Чечне, «который далеко не завершен. И даже когда он закончится, нам понадобятся средства на чрезвычайные ситуации, чтобы суметь отреагировать на следующий подобный кризис».



НПО должны перейти от системы одноразовых пожертвований к системе пожертвований, вносимых с постоянством и последовательностью. От этого зависит устойчивость наших проектов.

Член команды Российской сети ЛГБТ

Их оценка

Команда осознает высокий потенциал кампании по краудфандингу. «Коллега, направляющий нашу работу, время от времени называет сумму полученных пожертвований. Это показывает, насколько людям не все равно и насколько они верят в нас. Это придает нам силу. Это нас изменило».

Их ресурсы

На стадии планирования горячей линии команда изучила несколько отчетов по работе кампаний по краудфандингу, лучший опыт, опасности и о том, как увеличить объем пожертвований.

Их совет

«Совет россиянам и живущим на постсоветском пространстве: дерзайте! Люди обычно останавливает факт, что это не всегда считается удобным и приемлемым. Но есть люди, которые искренне желают вам помочь. Мы поняли, что люди нами интересуются намного больше, чем нам казалось. Дерзайте, даже если вы совершите ошибки. От них никто не застрахован. Лучше совершить ошибки и поучиться на них, чем не стараться вообще».



Это-неотъемлемая часть будущего нашей работы.

Член команды Российской сети ЛГБТ

URLs: Сделайте пожертвование на работу Горячей Линии [здесь](#) / Сделайте пожертвование на нашу работу по эвакуации ЛГБТ Чеченской Республики и Северного Кавказа [здесь](#) / Поддержите нашу работу [здесь](#)

Армения: используя силу диаспоры

PINK Армения

#мероприятия #по интернету #международный
#общая #кризис #маленький



Мамикон, исполнительный директор, разъясняет усилия организации PINK Армения по становлению культуры пожертвования, особенно, в рядах всемирной армянской диаспоры.

Контекст для лиц ЛГБТИ

- **Права** Права лиц ЛГБТИ достигнуты на 7%
- **Место** 47-е место из 49 европейских стран по рейтингу ИЛГА-Европа Индекс радуги на 2017-й год

Контекст для частных пожертвований

Юридические и финансовые правила Ограничений для пожертвований в пользу НПО со стороны частных лиц **нет**, также как **и не существует стимуляции**.

Культура пожертвований Это – **достижимо**, но **очень необычно** для обычных людей вносить пожертвования в пользу НПО по правам человека, хотя некоторые НПО делают медленные попытки по началу сбора средств с частных лиц.

Мировой индекс пожертвований

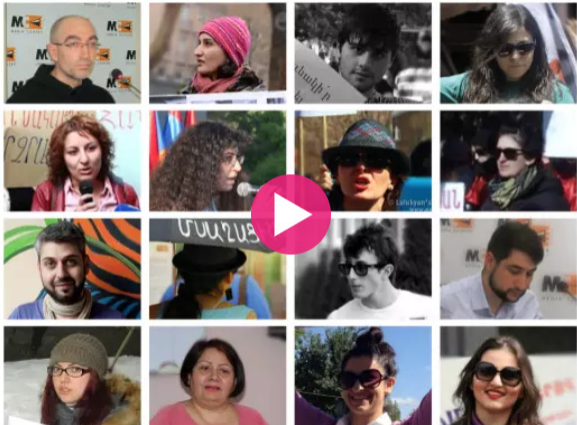
12% опрошиваемых отвечают, что жертвовали на благотворительность в месяц, предшествующий опросу. Страна на 117-м месте из 139 стран мира.

Что ими движет

Что сподвигло организацию PINK Армения начать сбор средств с частных лиц? Дело было в равной степени в вопросе построения сообщества, как и в самих деньгах: «Все началось с того, что нам пришлось помочь выступить в роли защитника во время судебного процесса. У нас были определенные деньги на это, но мы также осознали, что если люди помогут нам финансами в защите по этому делу, это их подтолкнет поближе ознакомиться с сутью дела, поддержать нас, и мы сможем продемонстрировать, что люди - на нашей стороне».

Их предыстория

Когда один из активистов подал иск против общенациональной газеты за то, что она опубликовала имена ЛГБТИ-активистов в статье клеветнического характера, общенациональная организация сообщества ЛГБТИ PINK Армения решила встать на сторону истца. Они **провели кампанию краудфандинга**: чтобы оплатить судебные расходы: на протяжении 2-х недель они сумели обрали 840,000 драм (€1,500) со своих сторонников посредством интернета, и от жителей Армении, и от армян, проживающих за рубежом.



Closed

Activists Fight for Justice in Armenia

The courts in Armenia legitimize blacklists. We need your support in our fight for justice.



Mamikon Hovsepyan
Yerevan, Armenia
[About](#)

\$2,020 USD raised by 53 backers

101% of \$2,000 [flexible goal](#)

Страница краудфандинга организации PINK Армения

Проправительственные СМИ опубликовали черный список лоббирующих за права геев и опубликовали ряд статей о людях, занесенных в этот список. По своему характеру, содержанию и целям эти газетные статьи противоречат Конституции Республики Армения, нарушают основные права и свободы, отображенные в ней, а также противоречат внутренним и международным законам, особенно, в вопросе недопущения дискриминации, права на свободу и безопасность, права на уважение личной и семейной жизни.

Но на момент начала судебного разбирательства собрать деньги стало сложнее. «Мы должны были собрать 800 долларов США на это новое дело, и нам это не удалось. Мы пытались собрать средства через добровольные пожертвования на одной из вечеринок, но это не вызвало интереса. К счастью, один из наших сограждан, армянин, живущий в Нью-Йорке, предложил помочь. Он собрал 600 долларов США за несколько часов, обзвонив своих друзей. Оставшиеся 200 долларов нам удалось собрать на вечеринке».

Эти две ситуации продемонстрировали значимость обращения к армянской диаспоре: «Мы осознали, что люди, живущие за рубежом, хотят помочь родине. Был случай, когда другой армянин, живущий за границей, спросил, чем он нам может помочь. Мы поработали вместе, огни организовали мероприятие по сбору средств исключительно чтобы помочь нам. Оно увенчалось оглушительным успехом».

Вдобавок к помощи со стороны диаспоры, PINK Армения также **пользуется поддержкой местного населения**. «Мы проводим вечеринки с добровольной платой за вход в размере 1,000 драм (2 доллара). Иногда

пришедшие платят больше (однажды, кто-то даже пожертвовал 100-долларовую купюру) или спрашивают, чем они могут нам помочь».

«Мы им рассказываем о нашей работе и спрашиваем, желают ли они поддержать какой-либо отдельный проект. У нас существует проект по поддержанию приюта, существующий исключительно за счет пожертвований, мы проводим исследования, работу по общественному пропагандированию и информированию. Что бы мы ни получили, мы добавляем это к деньгам, идущим на конкретный проект, если доноры таковой выбрали».

Как они поддерживают связь с донорами? «Чтобы поддержать их интерес, мы рассылает короткий ежегодный отчет за две недели до его публикации в интернете. В конце года мы также рассылает письма с личной благодарностью».

Их инфраструктура сбора средств невелика. «Мы пользуемся таблицей Excel, и наш финансовый директор также пользуется бухгалтерским программным обеспечением чтобы отслеживать пожертвования и поддерживать связь с донорами».

Их трудности

Во время сбора средств на первое судебное разбирательство часто поступали негативные комментарии по поводу того, что истца часто видели на публике пьющим или обедающим в ресторане. «Нам приходилось объяснять, что деньги идут не этому конкретному человеку, но на нужды всего нашего сообщества. В конце концов, нам удалось собрать средства, но мы все еще слышали комментарии типа «Этот парень находит деньги ходить по ресторанам и кафе, но не может оплатить свои судебные расходы!» Это было довольно трудно».

Мамикон также обнаружил, что мотивировать доноров довольно сложно: «Даже если они и хотят нас поддержать, они боятся быть увязанными с движением ЛГБТИ, боятся, что их отнесут (правильно или неправильно) к членам сообщества ЛГБТИ. Нам приходилось много раз людей уверять в конфиденциальности их информации».

Их оценка

Они проводят одну кампанию по краудфандингу или одно мероприятие по сбору средств в год. Вдобавок, всего несколько человек предлагают регулярно вносить пожертвования. Общий объем пожертвований составляет всего лишь 1–2% их годового бюджета.



Теперь мы больше не стесняемся обращаться к общественности за деньгами. Мы не стыдимся говорить, 'Такая-то сумма была пожертвована обычными людьми, такими как вы, и нам это необходимо для поддержания работы.'

Мамикон, PINK Армения

Их ресурсы

Они сочли курс обучения по вопросам сбора средств, проведенный организацией ИЛГА-Европа очень полезным. «Тогда мы поняли, что мы неправильно общались с донорами. Мы научились использованию различных методов подхода, работе с донорами, тому, как с ними общаться и как их воодушевлять».

Их совет

«Обратитесь к своей диаспоре! Те, кто уехал, хотели бы помочь улучшить ситуацию дома. А представители сообщества ЛГБТИ, спасшиеся бегством от дискриминации-даже больше, чем остальные».

«Особенно важным является выражение признания и благодарности донорам. В этом году мы отмечаем свой 10-й юбилей, и на нашем мероприятии по сбору средств мы будем демонстрировать доску почета, где доноры будут упоминаться поименно, или без упоминания их имени, в зависимости от их предпочтения, и где им будут выражены признание и благодарность за внесенное пожертвование».

Адрес на интернете: **Страница сбора средств организации PINK Армения / Приглашение на коктейль и комедийное мероприятие по сбору средств по случаю Дня благодарения /**
Их сайт **www.pinkarmenia.org/ru**

Кыргызстан: Ужины по сбору средств для построения общественного центра

КЫРГЫЗ ИНДИГО

#мероприятия #по интернету #товар #услуги #по проекту #маленький



Когда другие подходы не сработали, команда общественного объединения Кыргыз Индиго начала проводить ужины по сбору средств

с целью собрать средства для будущего общественного центра. Им пришлось адаптироваться к местным реалиям и преодолеть трудности, но все же они сумели собрать внушительную сумму за 4 года.

Контекст для лиц ЛГБТИ

Эта страна не была оценена в рамках рейтинга организации ИЛГА-Европа «Индекс радуги» за 2017-й год.

Контекст для частных пожертвований

Юридические и финансовые правила
Ограничений нет, но также **нет стимула** для частных пожертвований в пользу НПО. Закон по НПО считается самым либеральным в Центральной Азии.

Культура пожертвований Это – **достижимо, но необычно**, когда люди передают пожертвования в пользу НПО по правам человека.

Мировой индекс пожертвований 29% опрошиваемых отвечают, что жертвовали на благотворительность в месяц, предшествующий опросу. Страна на 59^{-м} месте из 139 стран мира.

Что ими движет

Почему общественное объединение «Кыргыз Индиго» начало процесс сбора средств с частных лиц? Амир, сотрудник по расширению прав и возможностей сообщества, объясняет это так: «Мы хотим создать радужный дом, в котором будет размещаться приют, общественный центр и наш офис. Мы уже снимаем офис, но мы хотели купить здание, чтобы добиться большей независимости».

Their story

«Кыргыз Индиго» перепробовала различные подходы прежде чем остановиться на том, что им больше всего подходило. «Сначала, мы попробовали провести краудфандинг на интернете и собрали весомую сумму в 68,000 сомов (€850), но во время второй такой кампании мы смогли собрать только часть этой суммы, что было намного ниже поставленных нами целей».

Они также попробовали **продавать мелкие поделки и товары**, как, например, ювелирные изделия местного изготовления и сувениры Кыргызстана, выполненные в цветах радуги. На это нашлось не много покупателей, хотя и была собрана сумма 5,000 сомов (€60).

Подход, который оказался наиболее успешным, это **-ужины с целью сбора средств**. «Мы провели от трех до четырех благотворительных ужинов в течение года. Они стали возможными благодаря нашим многочисленным волонтерам, которые помогли с помещением,

Обращение за средствами во время одного из ужинов «Кыргыз Индиго»



едой, живой музыкой, декорациями. Ужины были организованы в различных местах, от престижного отеля Хаят Ридженси до более скромных помещений. Гости платили 3,500 сомов (€45) за еду, напитки, живую музыку, лотерею и многое другое. На каждый такой ужин пришло от 25 до 30 человек».

«На сегодняшний день, мы организовали 8 таких ужинов. По примерным подсчетам, 1 из 3 пришедших-повторные гости, а две трети-пришедшие в первый раз».

«Мы стараемся придать этим мероприятиям уникальности и интересности, чтобы гости пришли еще раз. Мы попросили известного шеф-повара приготовить блюда на первый ужин, чтобы создать хорошую репутацию и привлечь людей».

Во время этих ужинов также проводятся лотереи для гостей: «Благодаря нашим партнерам, у нас всегда есть несколько подарков, которые мы можем разыграть-ваучеры на проживание в дорогом отеле, отдых в спа-салоне, романтические ужины...»

«И, наконец, художник пишет портреты вживую во время ужина и раздает эти портреты гостям взамен пожертвований».

В общей сложности, Кыргыз Индиго собрало примерно 2,450,000 сомов (€30,300) с момента начала сбора средств на их общественный центр в 2014-ом году.

Их трудности

Превыше всего, Кыргыз Индиго обнаружило, что частные пожертвования «не являются составной части кыргызской культуры. Мы просили местное население вносить пожертвования, но люди были совсем невосприимчивы. Это может быть по причине как отсутствия культуры пожертвований, так и гомофобии».

Поэтому, сбор средств пока что не принес ожидаемых результатов.

Они также обнаружили, что метод сбора средств имеет и свои недостатки. «Компании, предоставляющие услуги по краудфандингу на интернете установили свой сбор, который нам показался слишком завышенным. А что касается благотворительных ужинов, на организацию и проведение каждого из них необходимо затратить много времени и усилий».

Еще одна трудность с проведением таких ужинов заключается в том, что по сегодняшний день они привлекли в основном дипломатов или иностранцев, работающих в стране. Это означает, что эти мероприятия не помогают изменить сердца и умы кыргызов и не помогают укрепить нашу базу поддержки среди жителей Бишкека.



Мы хотели бы найти способ собирать средства с представителей нашего местного сообщества. Но, судя по всему, благотворительные ужины не совсем для этого подходят. Нам надо продолжать поиск.

Амир, Кыргыз Индиго

Их оценка

«Путь был довольно нелегким. Мы хотели бы продолжить сбор средств пока мы не достигнем суммы, необходимой для покупки здания под центр. Но проведение ужинов — очень энергоемкая работа, и мы рассматриваем другие возможности, как, например, сбор средств из-за границы».

Их ресурсы

Кыргыз Индиго обогатило свои знания за счет курсов индивидуального наставничества, направленных на улучшение навыков по сбору средств с частных лиц. Это стало возможным благодаря поддержки одной из финансирующих сторон. «Это нам позволило выработать собственную стратегию сбора средств и придало ей больше структуры и ясности».

Их совет

«Не бойтесь провала: вы не должны бояться попробовать несколько разных подходов. Несмотря на то, что нам пришлось затратить много времени и энергии и опробовать краудфандинг, благотворительные ужины и распродажу товаров, все эти методы позволили нам достигать до разных людей в каждом отдельном случае».

«обязательно выработайте свою стратегию по сбору средств! Это позволяет вам оставаться сосредоточенными, трезво оценивать риски и вовлекать людей, готовых вам помочь».

Адрес на интернете: <http://indigo.kg/rainbow-house>





Среди прочих многочисленных мероприятий, КПГ провела день в поддержку татуировок. Желающие сделали татуировки, и татуировщики пожертвовали свою выручку в пользу организации.

Польша: Развивая работу с малыми, средними и крупными донорами

КПГ – КАМПАНИЯ ПРОТИВ ГОМОФОБИИ

#по интернету #лицом к лицу #общая #по проекту
#крупный



Хабер, Исполнительный директор, ни в коей мере не стесняется того, что КПГ была первой правозащитной организацией в Польше, обратившейся к сторонникам с просьбой о деньгах. 4 года спустя, в их распоряжении имеется внушительная база данных по мелким, средним и крупным донорам. Их пожертвования представляют 20% годового бюджета КПГ.



Контекст для лиц ЛГБТИ

- **Права** Права лиц ЛГБТИ достигнуты на 18%
- **Место** 37^{-е} место из 49 европейских стран по рейтингу ИЛГА-Европа Индекс радуги на 2017-й год

Контекст для частных пожертвований



Юридические и финансовые правила Ограничений для внесения пожертвований в пользу НПО **нет**, и существуют **некоторые стимулы**. (Налоговые послабления, которыми желает воспользоваться лишь небольшая группа людей ввиду сложности процедуры, также вступил в закон закон одного процента, набирающий популярность за последние 10 лет).

Культура пожертвований Вносить пожертвования довольно **легко**, (как, например, внесение пожертвований у кассовых аппаратов в магазинах, закон одного процента и краудфандинг пользуются растущей популярностью), и внесение пожертвований в пользу правозащитных организаций является **необычным**.

Мировой индекс пожертвований 27% опрошиваемых отвечают, что жертвовали на благотворительность в месяц, предшествующий опросу. Страна на 68^{-м} месте из 139 стран мира.

Что ими движет

Что послужило причиной, подтолкнувшей КПГ (Кампанию против гомофобии) начать сбор средств с частных доноров? Хабер поясняет, что «КПГ должна была стать более устойчивой. Это означало получение финансирования, которое труднее потерять, нежели большой грант на основную работу или финансирование

отдельного проекта. Мы хотели напрямую связать финансирование с нашим сообществом, привлечь больше людей».

Их предыстория

«До того, как мы начали прилагать серьезные усилия, всего три человека перечисляли деньги на наш счет, и мы практически не знали, почему». Это было положение дел на 2014-й год, когда Хабер и его команда решили отнестись к сбору средств более серьезно.

Они начали с самого начала, с проведения опроса. «Мы задали нашим подписчикам, сторонникам и людям, чьи адреса у нас имелись в рассылке несколько вопросов на Фейсбуке: знали ли они, что они могут внести пожертвование в пользу КПГ? Делали ли они это в прошлом? Знали ли они о законе 1%, позволяющем налогоплательщикам направлять один процент налоговых выплат благотворительным организациям? Мы выяснили, что большинство из них об этом даже не задумывались, но выразили общий интерес».

Затем, они выработали базу данных **потенциальных доноров**. В нее вошли бывшие и нынешние сторонники, кто дал разрешение на дальнейший контакт с ними. Благодаря этому появился список из 14,000 имен и адресов электронной почты.

«Общественное пропагандирование на слух воспринимается как что-то малознакомое, неспособное подвигнуть людей к действиям. Поэтому, вместо того, чтоб рассказывать людям о нашей работе по общественному отстаиванию прав и свобод, мы обратились к этим 14,000 человек напрямую: каждый раз, когда что-то знаменательное происходило в парламенте, мы просили их подписать петицию и с помощью одного нажатия кнопки отправить электронное письмо спикеру».

Отслеживая всю эту активность на интернете, они знали, кто именно пошел по какой ссылке и во скольких кампаниях мобилизации общественности. Их следующей задачей было превратить всех этих сторонников в **начинающих доноров**.



Мы обнаружили, что вероятность внесения пожертвований возрастала, если конкретный человек в прошлом уже подписал петицию на интернете.

Хабер, Кампания против гомофобии

«Мы начали просить подписавших петиции внести маленькие суммы на конкретные проекты, примерно от 20 до 50 злотых (€5–10), на акцию в парламенте или курс обучения для учителей. Мы пытались идти в ногу с событиями, описываемыми в новостях. Происходило ли что-то в школах, например? Мы просили поддержать кампанию против насилия в школах».

Затем, в составе этой новой группы они стали изыскивать тех, кто мог стать **ежемесячными донорами**: «Мы выявили наиболее активных малых доноров в этой группе и попросили их подумать, не могли ли бы они вносить пожертвования ежемесячно. Довольно большое количество людей посчитало это возможным, и, таким образом, мы, наконец, смогли собрать достаточное количество средств на наши постоянные нужды, как, например, наш офис и зарплаты».

«Это было только началом. На протяжении последних двух лет, мы включили сбор средств во все наши мероприятия. Каждая наша публикация теперь включает

в себя письмо с обращением внести пожертвование. Ни одно мероприятие не обходится без раздачи листовки или прямого обращения с просьбой помочь деньгами. Каждый член команды принимает участие в этом, и это очень сильно помогло нам увеличить ряды доноров».

Они также проводят активную работу с донорами: «Мы всегда их благодарим, поддерживаем с ними связь, и когда приходит время, просим их внести пожертвования в очередной раз. Каждые 3 месяца мы направляем электронное письмо донорам с объяснением, в каких конкретно достижениях помогли их деньги. Раз в год мы рассылает обычные письма с крохотным сувениром. Многие нам отвечают, и их ответы всегда разные.»



День поддержки татуировок КПГ

И, наконец, они занялись поиском **крупных доноров**. Они выявили людей в своей базе данных, которые внесли минимум 1,200 злотых (€300) за отдельно взятый год. «Мы раздумываем над нашими общими интересами и ценностями,

связываемся с ними, пытаемся понять, что их больше всего заботит и спрашиваем, не могли ли бы они внести большую сумму».

«Затем мы планируем встречу с глаза на глаз. Мы выражаем большое уважение к ним, рассказываем о том, чем мы занимаемся и чего помогли бы нам достичь дополнительные пожертвования».

Результат? Частные пожертвования теперь представляют собой 20% дохода КПГ. В 2017-ом году они собрали

примерно 400,000 злотых (€93,000), на 25% больше, чем за 2016-й год (320,000 злотых/€74,000).

Их трудности

На эти заслуживающие уважения усилия требуется много времени. «Поддержание информированности нынешних доноров и поиск новых поглощают очень много времени, и у нас нет отдельного сотрудника, отвечающего за сбор средств. Я очень много над этим работаю, так же, как и мои коллеги. Но все зависит от того, сколько свободного времени у нас остается от других дел».

Хабер вспоминает две другие трудности. Одна-технического характера: «Мы разослали электронное письмо с просьбой откликнуться срочно на нашу кампанию, потому что через несколько дней должно было произойти важное событие. Мы обнаружили, что наши серверы работали слишком медленно, и продолжили рассылать это письмо через день после того, как вышли последние сроки».

Вторая-этического характера: «Донор изъявил желание поддержать конкретный проект, не нуждавшийся в дополнительном финансировании. Обычно, нам удается это объяснить и путем проведения переговоров попытаться убедить доноров поддержать другие проекты, но в данном случае, нам не удалось их переубедить. Таким образом, нам пришлось отклонить их помощь, потому что мы не могли принять ее на поставленных перед нами условиях».

Их оценка

«Наш успех выражается не только в деньгах. Наши доноры по-настоящему вовлечены, мы можем на них рассчитывать. Например, некоторые наши доноры с удовольствием помогают нам в организации мероприятий и распространении публикаций в разных городах Польши. Людям не все равно».

Их ресурсы

Они сочли курсы по сбору средств, проводимые за последние Фондом открытого общества, полезными. Хабер также участвует в курсе обучения сбору средств со стороны политически активных НПО, который включает в себя встречи по интернету и вживую, вебинары и обмен лучшими достижениями между специалистами по сбору средств.

«Я также подписан на пару информационных бюллетеней, рассылаемых школами по сбору средств. Много из информации повторяется, но иногда мне удается найти полезные советы».

Их совет

«Когда я провожу курсы обучения, люди часто сетуют на то, что культура внесения пожертвования в их странах отсутствует. Я всегда отвечаю, что когда мы начали работу в 2014-ом, ни одна из правозащитных организаций не просила денег у населения. Если только Международная амнистия и Гринпис, но они это делали по всему миру. Мы были первыми, и многие другие организации пошли по нашим стопам. У людей выработалась привычка, что к ним постоянно обращаются за деньгами. Дерзайте, и преодолите этот первый этап!»

На интернете: **Их страница для внесения пожертвований** (на польском) / **Их страница по передаче 1% налога** (на русском) / **Их заглавная страница** (на польском)

Чехия: Полностью перенимая стратегию частных пожертвований ПРАЖСКИЙ ПРАЙД

#мероприятия #лицом к лицу #международный
#общая #по проекту #крупный



На данный момент, сбор средств с частных лиц-это вторая натура и организации «Пражский Прайд», и Чеслава, ее председателя. Посредством головокружительного количества инициатив, Пражский Прайд собирает 50% своего ежегодного дохода за счет частных пожертвований.

Контекст для лиц ЛГБТИ

- **Права** Права лиц ЛГБТИ достигнуты на 29%.
- **Место** 29-е место из 49 европейских стран по рейтингу ИЛГА-Европа Индекс радуги на 2017-й год

Контекст для частных пожертвований

Юридические и финансовые правила Ограничений **нет**, но также не **существует стимула** для частных пожертвований в пользу НПО.

Культура пожертвований Вносить пожертвования в пользу правозащитных НПО-легко, и является **достаточно обыденным**. (Возможно вносить пожертвования через СМС, банковские перечисления, сбор средств в общественных местах).

Мировой индекс пожертвований 18% опрошиваемых отвечают, что жертвовали на благотворительность в месяц, предшествующий опросу. Страна на 100^{-м} месте из 139 стран мира.

Что ими движет

Необходимость начать работу со сбором средств с частных лиц была очевидна для Чеслава: «Нам просто нужны были деньги на проведение нашей работы». Он поясняет, что государственное финансирование в Чехии почти не принесло никакой пользы работе организаций ЛГБТИ. В момент, когда была создана организация «Пражский Прайд» в 2010-ом году, «только примерно 1% нашего бюджета составлялся из государственных источников, и это было государственное агентство в поддержку туризма». Таким образом, они хотели создать устойчивую базу для увеличения доходов.

Их предыстория

Работа по сбору средств на пражском Прайде проходит в различных формах, но она всегда напрямую связана с их параллельными инициативами.



Мы все перепробовали. Некоторые усилия были более успешными, некоторые были менее успешными, и мы все еще учимся. Каждый новый день-это два шага успеха и один-неудачи.

Чеслав Валек, Пражский Прайд

Пражский Прайд начал с проведения ежегодного фестиваля Прайд, и поэтому вся их работа по сбору средств происходила именно там. «Мы собирали деньги на фестивале всеми возможными путями: от консервных банок для сбора наличных на улице до призыва делать банковские перечисления на наш счет».

«Мы открыли особый счет для пожертвований, позволяющий людям анонимно перечислять деньги. Это было очень хорошо для получения денег, но сделало процесс поддержки обратной связи с донорами невозможным. С тех пор, мы перешли к онлайн-системе для сбора адресов электронной почты доноров и для приглашения их на наши мероприятия».

С 2013-го года Пражский Прайд запустил целый ряд проектов, и их процесс сбора средств претерпел изменения и был расширен одновременно с ними.



Один из кулинарных курсов Пражского Прайда

Пример? **Кулинарные курсы:** «Знаменитые повара согласились провести курсы бесплатно, и мы установили плату в 2,500 крон (€100) на человека. Пришедшие на эти курсы-в числе наших самых приверженных доноров по сей день».

Еще один пример-
благотворительный театр.

«Мы начали с постановки театральных пьес, связанных с конкретным делом или кампанией. Со стоимостью билета в 1,000 крон (€40), наша самая успешная на сегодняшний день постановка собрала 80,000 koruna (€3,100), она была посвящена равноправию браков.»

Они также проводят **благотворительные забеги.** «Мы установили низкую входную плату в 200 крон (€8), потому что мы не были уверены в количестве желающих поучаствовать. Но этот первый опыт оказался успешным: пришло 304 бегуна, и мы собрали 63,500 крон (€2,500.) Это также получило хороший резонанс в социальных сетях».

Они также **собирают средства с частных лиц посредством работодателей**. В партнерстве с телекоммуникационной компанией Водафон, она согласилась собрать средства со своих работников для финансирования новой платформы взаимной поддержки для лиц ЛГБТИ. «Они собрали 106,000 крон (€4,100), и сумма была удвоена Фондом Водафон и достигла 213,000 крон (€8,200), достигнув наших ежегодных затрат на этот проект. Таким образом, они сбалансировали наш бюджет на эту платформу».

И, наконец, у Пражского Прайда несколько **крупных доноров**. Во время своего годичного пребывания в Соединенных Штатах в качестве студента, Чеслав завел знакомства с состоятельными людьми, которые дали согласие на внесение ежегодных пожертвований на протяжении последующих трех лет. «Это было трудной задачей, и мне немного повезло, но это этого стоило».

Их трудности

«Всегда есть свои трудности! Самая большая – наши возможности: на поддержание связи с крупными и обычными донорами требуется много времени, например. Нам бы хотелось нанять опытного сотрудника по сбору средств на постоянной основе в Чехии, но это кажется невозможным».

«В следующем году мы планируем закупить программное обеспечение для работы с базой данных доноров и отслеживать, какие из электронных сообщений они прочитывают, на какие ссылки они нажимают, и т.д».

Их оценка

«Если бы государственное финансирование было доступно в 2010-м году, мы бы даже и не начали процесс сбора средств с частных лиц. Но на сегодняшний день, частные пожертвования составляют 50% нашего дохода. По нашему мнению, это – успех».

Их ресурсы

Они активно заводили связи, строили доверие и работали с частными донорами и компаниями в Республике Чехия с самого начала своего существования, что представляет собой огромный объем проделанной работы. Чеслав воспользовался своим годичным пребыванием в США в качестве студента для выявления крупных доноров. Он сумел этого достичь путем создания сетей, поэтапного заведения полезных знакомств и выявления полезных ресурсов, раз за разом заводя новые знакомства.

Их совет

«Сбор средств никому не нравится, потому что это-трудный и изнурительный процесс. Но нет ничего невозможного, даже в Центральной Европе. Всегда есть кто-то готовый открыть бумажник и помочь вашему делу. Вы просто должны понимать, о чем их просить, и что вы им можете предложить».

Адрес на интернете: **Их страница для внесения пожертвований / Их общая страница**



Швейцария: наем сотрудников на неполный рабочий день и поиск доноров на Прайде

TGNS – СЕТЬ ТРАНСГЕНДЕРОВ ШВЕЙЦАРИИ

#лицом к лицу #общая #средний



Transgender
Network
Switzerland

Стефани, сопрезидент, объясняет, как ее организация смогла нанять генерального управляющего

по совместительству, достигнув очень хорошего результата, 20-процентного коэффициента успеха во время сбора средств на фестивале Прайд, и все это методом проб и ошибок.

Контекст для лиц ЛГБТИ

- **Права** Права лиц ЛГБТИ достигнуты на 31%
- **Место** 26^{-е} место из 49 европейских стран по рейтингу ИЛГА-Европа Индекс радуги на 2017-й год

Контекст для частных пожертвований

Юридические и финансовые правила
Ограничений нет, существуют стимулы для частных пожертвований в пользу НПО общего направления (некоторые из них вычитаются из налогов.)

Культура пожертвований Для рядовых граждан вносить пожертвования в пользу правозащитных НПО-легко, и является **обыденным**.

Мировой индекс пожертвований 51% опрошиваемых отвечают, что жертвовали на благотворительность в месяц, предшествующий опросу. Страна на 22^{-м} месте из 139 стран мира.

Что ими движет

Что подвигло Сеть трансгендеров Швейцарии начать сбор средств с частных лиц? По их мнению, это было подходящим методом, особенно, в сравнении, с другими, более сложными. «Мы-организация, существующая за счет членских взносов, но мы также хотим быть открытыми для всех желающих, и поэтому сумма установленного взноса невелика. Что касается других фондов в Швейцарии, ни один из них не выделяет вопросы сообщества ЛГБТИ в качестве приоритетных, а тем более, вопросы, касающиеся трансгендеров. Получить от них деньги довольно трудно, они обычно выделяются под конкретные проекты, и нам постоянно приходится информировать их о наших проблемах».

Их предыстория

Сеть трансгендеров Швейцарии изыскивала частные пожертвования с самого начала своего существования в 2010 году. Но 2 года назад они эволюционировали: «Работа в этом направлении стала непосильной для нашей организации, управляемой советом, состоящим из волонтеров».

Один из членов совета выразил желание помочь Сети трансгендеров Швейцарии в качестве генерального управляющего по совместительству. «Он просто-напросто обзвонил 30 человек своих знакомых и спросил, не присоединятся ли они к нему и не согласятся ли вносить небольшую сумму в виде пожертвования каждый месяц на протяжении 2 лет. Каждый из них согласился вносить от 20 до 100 швейцарских франков (€15–90), позволив нам нанять на работу управляющего на один день в неделю на последующие 2 года».

«Этим летом, другой сопрезидент и я обзвонили этих людей, чтобы поблагодарить их и рассказать им, чего мы смогли достичь благодаря их помощи. Четверо из



Мело, член совета Сети трансгендеров Швейцарии, занимается сбором средств на Прайде

пяти согласились продлить свои пожертвования еще на 2 года, и некоторые даже удвоили сумму».

Стефани также вспоминает успех их работы по **сбору средств на мероприятиях в рамках Прайда**.

«Мы не настолько широко известны, что как только мы скажем, «Нам нужны деньги», они сразу появятся. Мы знаем, что наш лучший шанс – это когда мы встречаемся с людьми лицом к лицу. Поэтому, для сбора средств мы решили выйти на улицы».

Сеть трансгендеров Швейцарии установила киоск для сбора средств на Прайде в Цюрихе. «Мы распечатали листовки в формате А4, на которых было написано, «Поддержите трансгендеров! Отправьте СМС по такому-то номеру и внесите пожертвование в 7.65 франка (€6.50.) Спасибо!» Мы просто подходили к прохожим и вежливо просили их внести пожертвование».

Одна хитрость заключалась в том, что они не раздавали листовки: «Иначе люди бы их взяли и ушли с ними, не внося пожертвование». Вместо этого, волонтеры держали листовку в руках и предлагали внести пожертвование прямо на месте через мобильный телефон. «Это заставило людей принять незамедлительное решение на месте».

«Мы обращались к каждому прохожему. Мы вежливо спрашивали, готовы ли они нам дать 7 франков, благодаря чему у нас завязывался разговор

о том, на что нам нужны эти деньги. 1 из 5 человек соглашался и вносил пожертвование либо через телефон, либо наличными. Мы собрали 2,500 франков (€2,200). Это в 10 раз превышало сумму, собранную в предыдущие годы!»

Их трудности

Методом проб и ошибок, Стефани и ее команда поняли, что для внесения пожертвований необходимо лично беседовать с людьми в каждом отдельном случае. «Однажды, мы провели мероприятие и со сцены, через микрофон попросили собравшихся внести пожертвование. Я сделала такое же обращение, как и при личном общении, но это не сработало, почти никто не внес пожертвований. Личная беседа-это единственный эффективный подход. И имеется ввиду беседа с одним или двумя людьми за раз, три-это уже слишком много, и не воспринимается как доказательство того, что вы цените своих потенциальных доноров».



Когда вы занимаетесь сбором средств, вам обязательно нужны экстраверты, не боящиеся просить. Если они лично не умеет просить денег и делать это искренне, люди не внесут пожертвований.

Стефани, Сети трансгендеров Швейцарии

Их оценка

«Мы были единственной организацией ЛГБТИ, активно проводящей сбор средств на Прайде в Цюрихе, но мы обязательно сделаем это еще раз. Конечно, компания

по обработке пожертвований через мобильный телефон взимала с нас определенную небольшую плату за каждое внесенное пожертвование. Но это лучше, чем ничего. Наша работа увенчалась успехом также благодаря благоприятному расположению нашего киоска посреди узкой улицы, и людям было трудно нас избежать».

Их ресурсы

«Я использовала Гугл, просто-напросто!» Стефани поясняет, что она искала ответы на вопрос «как собирать средства» в поисковике, и это дало ей много новых идей по проведению сбора средств в местных условиях.

Их совет

«Начните с малого, чтобы неудача вас не сломала, а удачный исход придаст бы вам воодушевления».

«Когда люди отказывают, это всегда вызывает разочарование, но бывают и приятные сюрпризы. Когда мы начали обзванивать ту небольшую группу для обновления финансирования позиции по совместительству, через 15 минут одна из доноров внесла пожертвование в размере 3,500 франков (€3,000)! Она нас и раньше поддерживала, но мы даже и не подозревали, что она даст нам так много на этот раз».

«Будьте открытыми для предложений. Если

требуется танцевать на столе, танцуйте на столе! Конечно же, не продавайте свою душу. Но если от вас требуется что-то более-менее разумное, делайте это».

На интернете: **Их страница для пожертвований** / **Их страница** (обе доступны на французском, немецком и итальянском языках)





Одна из соучредительниц организации Общие интересы лесбиянок выступает с презентацией в фонде

Франция: начиная Фонд лесбиянок с нуля

LIG – ОБЩИЕ ИНТЕРЕСЫ ЛЕСБИЯНОК

#мероприятия #лицом к лицу #солидарность #средний



Два года назад 8 активисток-лесбиянок осознали, что во Франции не выделяется денег на дела, затрагивающие лесбиянок или проекты, проводимые ими. Поэтому они решили создать свой собственный фонд. Их цель-собрать достаточное количество средств на продвижение дел, затрагивающих положение лесбиянок и создать культуру оказания финансовой поддержки в своем сообществе.



Контекст для лиц ЛГБТИ

- **Права** Права лиц ЛГБТИ достигнуты на 71%.
- **Место** 5^{-е} место из 49 европейских стран по рейтингу ИЛГА-Европа Индекс радуги на 2017-й год

Контекст для частных пожертвований



Юридические и финансовые правила Ограничений для частных пожертвований в пользу НПО **нет**. Есть **существенные стимулы**: доноры могут снизить общую сумму подоходных налоговых обязательств на две-третьи от суммы внесенных пожертвований (пожертвование в €30 в конечном итоге обходится в €10.).

Культура пожертвований Для рядовых граждан вносить пожертвования в пользу правозащитных НПО легко, и **является очень распространенным**. Доноры могут воспользоваться специально созданными платформами краудфандинга, внести пожертвование на интернете, нажав всего лишь на 2 ссылки, внести микро-пожертвования, отправив бесплатные СМС и позвонив по бесплатным телефонным номерам, и посредством банковских партнеров НПО.

Мировой индекс пожертвований 30% опрошиваемых отвечают, что жертвовали на благотворительность в месяц, предшествующий опросу. Страна на 56^{-м} месте из 139 стран мира.

Что ими движет

Что заставило Аликс, президента LIG и ее 7 соучредительниц начать сбор средств с частных лиц? На это были 2 причины: «В первую очередь, мы осознали,

что на проекты по вопросам лесбиянок во Франции не выделялось денег. Грантодателей, помогающих сообществу ЛГБТИ можно пересчитать по пальцам одной руки, и у все у них были другие приоритеты. Во-вторых, в отличие от мужчин-геев и сообщества, работающего по вопросам ВИЧ/СПИДа, в сообществе лесбиянок не существовало культуры пожертвований. На что шли деньги лесбиянок? Мы почувствовали необходимость подключиться к этому руслу».

Их предыстория

Для изучения двух этих трудностей (отсутствия денег и культуры пожертвований) команда создала небольшой фонд в 2016 году под названием Общие интересы лесбиянок. (LIG.) Они собрали €15,000 изначального капитала и стали проводить встречи с представительницами своего сообщества.

«Наши две задачи-собрать и перераспределить деньги и помочь создать культуру филантропии среди лесбиянок, вживую переплетены между собой. Когда мы проводим презентации о нашей организации в рамках культурных фестивалей лесбиянок, мы выходим на сцену вместе с нотариусом, чтобы иметь возможность дать правовые советы в вопросах внесения пожертвований или браков. Или же мы рассказываем аудитории об истории лесбиянок и знаменитостях. Дело не только в деньгах. Мы хотим увеличить возможности нашего сообщества прийти на помощь самим себе, помочь им понять, что это возможно и необходимо».

Не все дело в крупных пожертвованиях. Они изыскивают малые, средние и более крупные одноразовые пожертвования со стороны тех, кто может себе это позволить, завещание средств, пожертвования, внесенные по интернету, и т.д. «Мы хотим, чтобы лесбиянки осознали, что внесение пожертвований может

приобретать различные формы, и что давать деньги на нужды своего сообщества-это очень хорошее дело».



До нескольких десятилетий назад, вопрос денег был исключительно мужским занятием. Мы хотим расширить возможности нашего сообщества и показать им, что это больше не должно так продолжаться, что мы сами тоже в состоянии себя поддержать.

Аликс, «Общие интересы лесбиянок»

Спустя полтора года после учреждения, они перераспределяют все средства, собранные ими, чтобы показать, что это способно изменить ситуацию к лучшему. «На сегодняшний день мы раздали €4,500 на три проекта по вопросам лесбиянок во Франции, и один-за рубежом. У нас 10 ежемесячных доноров и мы получаем много одноразовых пожертвований».

Что-в ближайшем будущем LIG? «Через два года мы хотели бы иметь 50 постоянных доноров и заручиться поддержкой одной-двух широко известных публике лесбиянок из мира культуры или бизнеса для повышения нашей видимости. Мы также планируем проведение постоянных мероприятий для повышения уровня информированности о филантропии и приготовить приз чтобы помочь, например, молодым художницам-лесбиянкам».

Их трудности

Их основной трудностью была выработка стратегических приоритетов. «Поддерживать ли нам любой вопрос, и только поскрести поверхность? Или же

сосредоточиться на одном или двух вопросах и заняться ими вплотную и серьезно, рискуя тем, что мы можем отпугнуть незаинтересованных доноров? Это-очень важно, и очень трудно найти этому решение.»

Еще один вопрос становится все актуальней: «Есть ли место мужчинам в этом проекте? Некоторые мужчины вносят пожертвования, и мы это приветствуем. Но по сей день мы пользовались услугами исключительно женщин-консультанток и контрактниц. Смешиваться ли нам, или нет?»

Команда планирует вынести эти вопросы на обсуждение во время уик-энда по стратегическому планированию.

Их оценка

Вот что является отличительной чертой LIG: они понимают нужды своего сообщества очень хорошо. «Мы думаем, что тот факт, что мы сосредотачиваем свое внимание на двух областях, сборе средств и построении культуры общественной филантропии, наполнен смыслом. Люди это приветствуют, он понимают двоякий характер наших нужд. Нам кажется, что мы уловили что-то правильно».

Их ресурсы

LIG использует правильный набор навыков благодаря широкому профилю членов команды: знание английского языка, хорошие навыки написания текстов, широкая сеть контактов в СМИ, выход в миры культуры и искусства, глубокие познания в вопросах организационной работы среди лесбиянок в Африке, познания в правовой и профессиональной сферах филантропии, и т.д.

Аликс также выражает признательность тому, что «сообщество лесбиянок приветствовало нас с широко

распростертыми объятиями, и дало нам платформу для того, чтобы обрести доступ и видимость. Это невозможно переоценить».

Их совет

«Обязательно стоит уделить время на выработку стратегического плана на начальных стадиях нового проекта. Это вам поможет выработать приоритеты, и вся ваша идентичность будет исходить из этого-и ваши послания общественности, и ваш сайт, и связь с донорами... Это-жизненно важно».

«Также потратьте время на выбор правильной юридической структуры, ибо у каждой из них есть свои преимущества и недостатки».

«И самое важное-позвоните нам! Мы будем рады видеть больше кампаний по сбор средств среди организаций лесбиянок, и мы уже имеем опыт помощи другим в выработке новых инициатив».

На интернете: **Их страница для пожертвований** / **Их страница** (на французском языке)

Нидерланды: Частные пожертвования в поддержку малых общественных групп

ФОНД БОБА АНДЖЕЛО

#мероприятия #лицом к лицу #солидарность #крупный



MEDE MOGELIJK GEMAAKT
DOOR EEN BIJDRAGE VAN HET
BOB ANGELO FONDS

Организация «Си-О-Си
Нидерланды» (COC Netherlands)
создала Фонд Боба Анджело
с целью помочь малым,

недостаточно обслуживаемым группам в сообществе
ЛГБТИ получить доступ к деньгам частных доноров. Они
направляют работу системы малых, гибких по своей
сути грантов, доступ к которым общественные группы
не смогли бы получить без помощи этой организации.



Контекст для лиц ЛГБТИ

- **Права** Права лиц ЛГБТИ достигнуты на 64%
- **Место** 10^{-е} место из 49 европейских стран по рейтингу ИЛГА-Европа Индекс радуги на 2017-й год

Контекст для частных пожертвований



Юридические и финансовые правила

Нет ограничений для частных пожертвований в пользу НПО, и существуют **налоговые стимулы** (100 процентов пожертвований списывается с налогов до определенной суммы общего дохода).

Культура пожертвований Для рядовых граждан вносить пожертвования в пользу правозащитных НПО **очень легко**, и **является очень распространенным**.

Мировой индекс пожертвований 64% опрошиваемых отвечают, что жертвовали на благотворительность в месяц, предшествующий опросу. Страна на 7^{-ом} месте из 139 стран мира.

Что ими движет

Что послужило причиной создания Фонда Боба Анджело со стороны организации Си-О-Си Нидерланды? Коэн, ее директор и Петра, управляющая фондом, вспоминают что организация на всех этапах работы спонтанно получала частные пожертвования. Но до недавнего времени у них не было собственной стратегии по приобретению таких пожертвований.

«Мы взываем членские взносы и получаем сравнительно хорошее основное финансирование со стороны нашего правительства начиная с 1980-х. Но к нам часто обращаются за помощью мелкие общественные инициативные группы с ограниченным

доступом к средствам со всей страны. Находясь в более привилегированном положении, мы решили, что мы сможем их поддержать, направляя им часть полученных пожертвований».

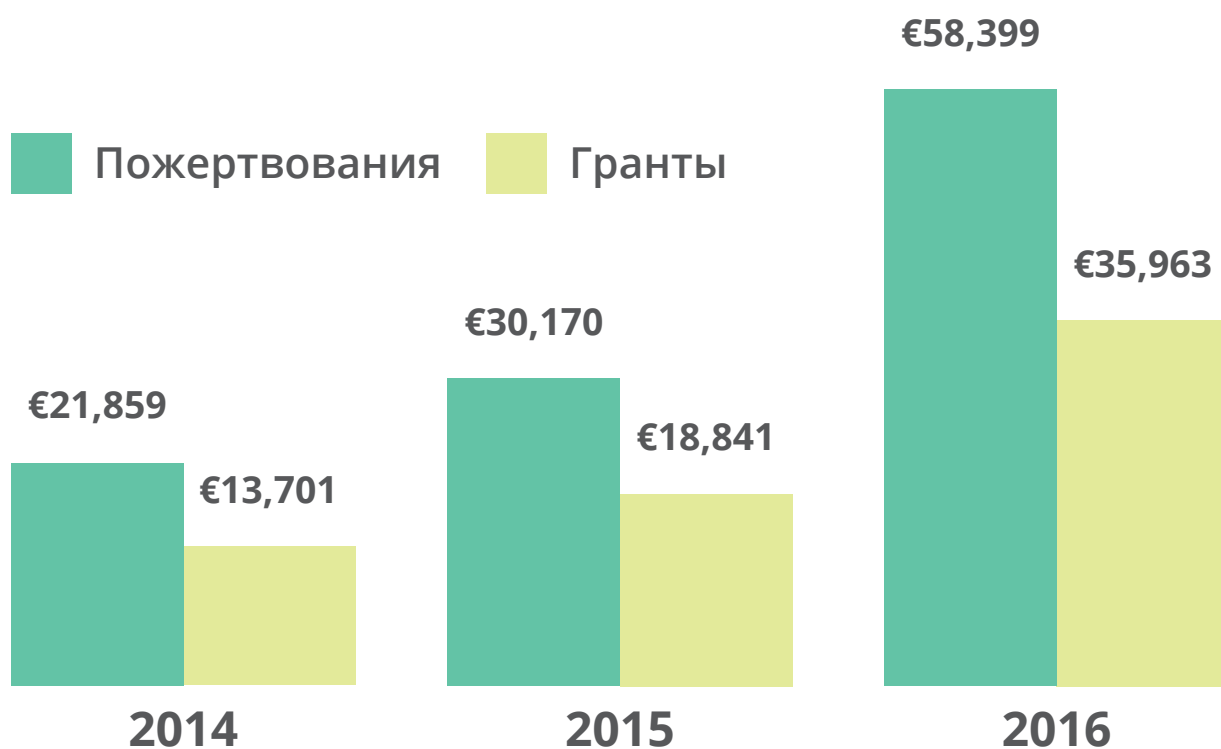
Их предыстория

Си-О-Си Нидерланды создала этот фонд в 2012 году. Боб Анджело - это псевдоним Ника Энгельсхмана, одного из основавших Си-О-Си Нидерланды в 1946 году.

Как они собирают средства? «Хотите верьте, хотите-нет, мы все еще ищем новые подходы! Мы начали с продажи билетов на наше новогоднее мероприятие под названием «Верные цвета». Мы хотели дать возможность участвующим более активно поддержать сообщество».

«С тех пор мы значительно расширили каналы поступления пожертвований. На данном этапе мы также проводим немые аукционы и лотереи с подарками или ваучерами, любезно предоставленными нашими партнерами, а также призываем сторонников проводить рождественские обеды по месту работы, где они собирают средства в наше пользу или организовываем вечерние коктейли в хорошо известных ЛГБТИ-барах, доходы от которых, в свою очередь, идут в наш фонд».

За 2016 год фонд получил примерно €60,000 в виде пожертвований и раздал грантов на сумму в €36,000 (обе суммы были удвоены по сравнению с 2015 годом). На что идут эти деньги?



Доходы и расходы фонда в 2014-2016 гг

Фонд Боба Анджелио предоставляет гранты в сумме до €1,000 с целью помочь недостаточно обслуживаемым группам ЛГБТИ найти себя в сообществе ЛГБТИ в широком понимании. «Мы прекрасно понимаем, что наше сообщество ЛГБТИ в широком смысле не всегда достаточно приветливо по отношению к цветным, например. Или что коммерческие бары и рестораны не всегда стараются привлечь лесбиянок, сосредотачивая внимание на клиентах-мужчинах. Или что люди старшего возраста, испытывающие проблемы со слухом или беженцы-члены сообщества ЛГБТИ в определенных случаях с трудом могут найти свое место под радужным зонтиком».

Процесс обращения в фонд намеренно неформальный, чтобы дать возможность группам с низким уровнем организационной структуры обратиться за деньгами. Но, по мере того, как Си-О-Си обнаружила, что зачастую группы обращаются за помощью всего за несколько дней до начала их мероприятия или акции, был введен

краткий процесс обращения за грантами и выработана форма, при заполнении которой необходимо указать бюджет и сроки. В случае, если форма обращения не заполнена до конца, проводятся уточнения по телефону или электронной почте.

Процесс отчетности также намеренно упрощен: «Мы не хотим подвергать грантополучателей жестким требованиям, у них есть дела и поважнее». От них требуется всего лишь предоставить краткий отчет с описанием проведенной акции и приложить несколько фотографий с мероприятия. Мы не требуем чеков или квитанций ввиду того, что мы просматриваем изначальный бюджет.

Грантополучатели могут обращаться повторно, хотя Си-О-Си не желала бы, чтобы у них возникла полная зависимость от выделяемых ими грантов.

Их трудности



Основной проблемой на сегодняшний день является отсутствие стратегии выявления и мобилизации доноров. Нам кажется, что по этой причине мы упускаем из виду очень много потенциальных доноров.

Коэн и Петра, Си-О-Си Нидерланды

То, чему мы научились, это вопрос нашего бренда: «Спустя некоторое время мы провели фокус-группы и попросили доноров оценить их опыт с нашей кампанией по сбору средств. Мы извлекли уроки в двух направлениях: во-первых, мы не просили денег

достаточно отчетливо. Во-вторых, доноры ответили, что наличие двух названий, Си-О-Си Нидерланды и Фонд Боба Анджело их приводило в замешательство. Мы поняли, что лучше всего проводить сбор средств от имени Си-О-Си Нидерланды ввиду ее высокой репутации и доверия к ней, а раздавать гранты от имени Фонда Боба Анджело».

И еще один урок мы извлекли относительно наших стратегических приоритетов. «Мы сделали стратегический выбор с самого начала. Например, мы не финансируем образовательные проекты, круглые столы или выпуск информационной продукции ввиду высоких затрат, и, если честно, голландцы не страдают от их нехватки. Вместо этого мы сосредотачиваем внимание на мобилизации сообществ вокруг недостаточно обслуживаемых групп ЛГБТИ. На данный момент мы достигли размеров, позволяющих нам активно обращаться к сообществам и организаторам, которые еще сами не нашли путь к нам».

Их оценка

Они рады поддерживать недостаточно обслуживаемые части сообщества ЛГБТИ. «Мы помогаем людям встречаться с коллегами, заводить знакомства, и, в конечном итоге, находить в себе смелость и становиться более заметными, научиться поднимать вопросы и улучшать мир вокруг себя. Фонд помогает обрести голос женщинам, цветным, беженцам или мигрантам и пожилым, например. Мы надеемся укрепить сообщество ЛГБТИ и внести в него больше разнообразия».

«Наступило время дальнейшей профессионализации. Мы хотим принять стратегию мобилизации, позволяющую нам достичь частных доноров, которые о нас ничего еще не знают. Мы также видим потенциал в получении денег

от корпораций, для дальнейшего их перенаправления малым инициативным группам в сообществе ЛГБТИ».

Их ресурсы

Фонд Боба Анджело смог воспользоваться ресурсами и инфраструктурой Си-О-Си Нидерланды, а также извлечь выгоду из их рассудительного подхода к сбору средств и выдаче грантов. Это включает в себя правильный организационный рост в нужных темпах и наем на работу двух консультантов: одного-для помощи на начальных этапах создания фонда, и другого-на данном этапе работы, для оказания помощи директору в оценке обращений.

Their advice

«Самая лучшая мотивация для потенциальных доноров-это четкое разъяснение целей фонда, и на что пойдут внесенные ими пожертвования. Самое главное- составить отчеты прозрачно и доходчиво, и написать их так, чтобы удержать внимание доноров».

На интернете: **Их сайт** (на голландском)



Дания: обеды в пользу международной солидарности

FEMALE OXYGEN (ЖЕНСКИЙ КИСЛОРОД)

#мероприятия

#товар

#солидарность

#средний

female oxygen 

Вместе со своей НПО под названием «Female Oxygen» («Женский кислород»), Анне Метте (соучредитель и член

совета) и ее друзья устраивают обеды в пользу групп лесбиянок по всему миру. Центром их общественной работы является местная община, и она проводится за счет собственных средств и большого энтузиазма организаторов, уровень которых остается неизменным на протяжении восьми лет после их становления.

Контекст для лиц ЛГБТИ

- **Права** Права лиц ЛГБТИ достигнуты на 68%.
- **Место** 8-е место из 49 европейских стран по рейтингу ИЛГА-Европа Индекс радуги на 2017-й год

Контекст для частных пожертвований

Юридические и финансовые правила Нет как ограничений, так и стимулов для частных пожертвований в пользу НПО.

Культура пожертвований Для рядовых граждан вносить пожертвования в пользу правозащитных НПО **очень легко**, и является **очень распространенным** (например, посредством СМС или мобильных приложений.).

Мировой индекс пожертвований 54% опрошиваемых отвечают, что жертвовали на благотворительность в месяц, предшествующий опросу. Страна на 18^{-ом} месте из 139 стран мира.

Что ими движет

Что послужило причиной начала сбора средств с частных лиц? «Мы познакомились друг с другом во время волонтерской работы на Всемирных Outgames (Играх для членов сообщества ЛГБТИ) в 2009 году. Мы направляли работу программы по выходу на общественность стран Юга с целью их участия на играх в Копенгагене и создания зон для женщин, и нам понравилось свести вместе ЛГБТИ-активистов со всего мира на протяжении недели. Мы хотели продолжать помогать нашим сестрам в Индии и в других странах».

Их предыстория

Анне Метте и ее друзья основали местную организацию под названием «Женский кислород» для проведения мероприятий с целью сбора средств для помощи лесбиянкам и бисексуальным женщинам в странах Юга.

Они решили начать сбор средств в пользу двух организаций лесбиянок в индийской провинции Гуджарат, ВИКАЛП и Парма, с которыми они познакомились во время игр. На первом мероприятии удалось собрать 30,000 крон (€4,000), и эта сумма была отправлена в Индию.

После посещения этих двух организаций в Индии на собственные средства, Анне Метте и ее друзья решили собрать



1,500 кирпичей было изготовлено и продано для сбора средств на строительство приюта для лесбиянок в Индии

дополнительные средства за счет еще одного мероприятия и продажи товаров. «Нам очень хотелось рассказать о приюте, который они строили у себя. Мы нашли датский завод по производству кирпича, «Петерсен Тегль», и они согласились произвести 1,500 маленьких старательских кирпича со словом «любовь» на языке Хинди, выполненным на каждом из них. В дополнение с проведенным мероприятием, нам удалось собрать 80,000 крон (€10,750) для строительства этого приюта в Индии».

Впоследствии они провели целую серию мероприятий в пользу проектов на благо лесбиянок по всему миру: выпуск книги по исправительным изнасилованиям на Ямайке, сбор средств на канцтовары и услуги по ИТ для организации в Уганде, расширение сетей и семинары по здравоохранению для лесбиянок в Эквадоре, Балтийский Прайд в Литве, и т.д. Они проводят 2 мероприятия в год, на каждое приходит примерно 500 человек, само-отождествляющих себя с женщинами. Связь поддерживается в основном через Фейсбук, где у организации имеется 2,200 подписчиков.

«Мы называем нашу работу веселым «сбором средств»: наши вечеринки всегда стилизованы под места, для которых мы проводим сбор средств. Когда мы проводили сбор средств для лесбиянок с острова Фаро, мы организовали большой конкурс по вязанию, и это всем очень понравилось!»

В недавнем прошлом они переключили внимание на ЛГБТИ-беженцев с Ближнего Востока. «До того, как начать поддерживать организацию, мы стараемся изучить их работу. В этом году мы решили помочь людям, бегущим из стран, разоренных войной, как, например, Сирия. Мы рассмотрели работу многих организаций

и посоветовались со многими, прежде чем остановить свой выбор на турецкой организации под названием «SPoD», оказывающей психологическую помощь ЛГБТИ-беженцам. На нашем последнем мероприятии нам удалось собрать 25,000 крон (€3,250), и мы посоветовали этой организации постараться побольше помочь лесбиянкам и женщинам-бисексуалам».

Анне Метте говорит, что им не удалось бы провести эти мероприятия без помощи партнеров. «Одна из наших волонтеров работает в школе кинодекораторов, и они всего создают отличные декорации для наших мероприятий. Мы также изыскиваем спонсоров, предоставляющих подарки для лотереи для каждой вечеринки. Ликероводочные магазины предоставляют вино, книжные магазины-книги, местная авиакомпания-авиабилеты. Знаменитая фирма по выпуску ликера даже предоставила бесплатные напитки на одном из наших фестивалей Октоберфест».



Наша организация стоит на трех столпах: группе наших организаторов, сообществе лесбиянок Дании, поддерживающее нашу работу и группах за границей, которым мы оказываем поддержку и которые придают нашей работе значимости.

Анне Метте, Женский кислород

Их трудности

У Женского кислорода возникли трудности административного характера: «Наличие законов по

отмыванию денег и борьбе с терроризмом означает, что мы должны предоставить множество информации о том, куда и кому предназначаются эти деньги, особенно, если дело касается Ближнего Востока или Северной Африки. Мы предоставили правительственным органам всю требующуюся информацию, но это было докучливо».

Анне Метте также поясняет, что возникали определенные внутренние трения. «В группе, управляемой на добровольных началах, эмоции иногда зашкаливают. Мы потеряли трех членов из-за внутренней напряженности или споров. Но мы все ненавидим конфликты, и нам пришлось поработать с наставником в один из уик-эндов, чтобы помочь четче понять роли каждой из нас, и как нам лучше работать вместе. Это нам очень помогло».

Их оценка

Несмотря на то, что все они-волонтеры, Анне Метте и ее друзья смогли добиться реальных изменений в Дании и за ее пределами. «Женский кислород играет большую роль в нашей жизни и нашей идентичности. У нас совершенно иная профессиональная жизнь. Такую сумасшедшую группу никто бы не взял на работу! Но мы друг друга дополняем, и работа идет!»

Их ресурсы

Все 9 женщин, направляющих работу Женского кислорода имеют опыт работы (а некоторые-даже прошли конкретные программы обучения) в качестве волонтеров или управляющих волонтерами во время Всемирных Игр Outgames в 2009 году.

Их совет

«В нашей группе некоторые считают, что вечеринки-лучший подход, некоторые считают, что сбор средств и поддержка группам за границей-самое главное в нашей работе. Одно дополняет другое, один подход никогда бы не сработал без другого, поэтому, сотрудничайте!»

На интернете: **Их сайт**



6. Ресурсы

Данное пособие - это всего лишь начальная точка, и существует бессчетное количество других ресурсов,

большинство из которых бесплатные, которые помогут Вам начать работу или коренным образом улучшить Ваши усилия по сбору средств.

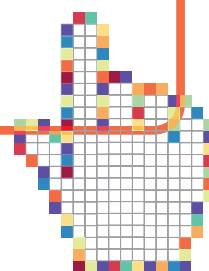
Мы упоминаем несколько проверенных ресурсов ниже, от пособий в формате PDF, интернет-статей

до роликов на YouTube и книг. Большинство из них-из Великобритании и США, стран, где работа отрасли по сбору средств очень хорошо поставлена. Однако, в условиях нашего мира в эпоху глобализации, методы, тактика и идеи, отображенные в них, могут оказаться полезными и в условиях других стран.

Для ссылок и загрузки посетите:

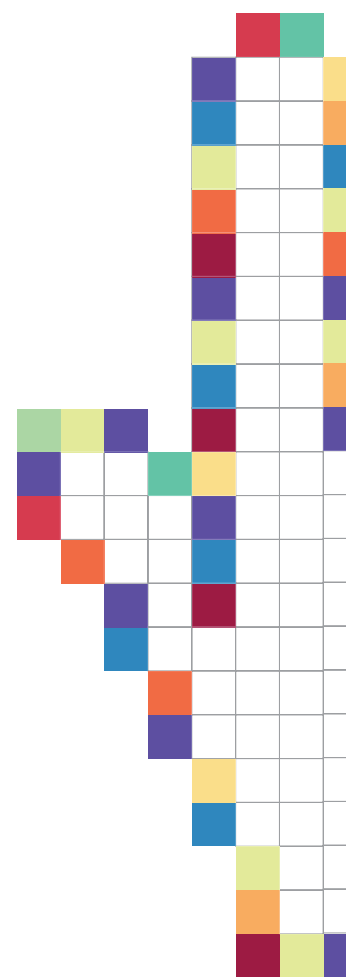
www.ilga-europe.org/fundraisingresources

- The **Institute of Fundraising (Институт сбора средств)** предлагает большое количество ресурсов и справок - путеводителей по нескольким дисциплинам сбора средств, включая сбор средств с частных лиц. Обратитесь к разделу Guidance and resources. Их канал на **YouTube channel** предлагает вебинары и 5-минутные ролики по различным темам, как, например, выработка собственной



стратегии сбора средств, введение в сбор средств в сообществе, средства, оставленные в завещании, и много другое. Они также проводят платные курсы обучения.

- The **Directory of Social Change (Директория социальных перемен)** также предлагает информацию в режиме онлайн и выбор из книг и курсов обучения. См. категорию Fundraising > Individual donors. Они также проводят платные курсы обучения.
- Нехватка идей по мероприятиям по сбору средств? The **LGBT Foundation (Фонд ЛГБТ)** опубликовал **Guide to fundraising (Пособие по сбору средств)**, список предложений по мероприятиям по сбору средств на работе, дома, в вашем сообществе и во время государственных праздников.
- Британская благотворительная организация ЛГБТ **Stonewall** опубликовала **Fundraising for Stonewall (Сбор средств для Стоунвол)**, ресурс для желающих собрать средства для организации. Воспользуйтесь этими идеями для сбора средств на нужды вашей организации!
- Есть ли у вас готовая краткая ознакомительная речь? Если вы не знаете, что это такое, или если на ответ уходит больше минуты, вы должны поработать над лучшим вариантом ответа. Бесчисленные блоги и страницы предлагают советы. Вбейте в поиск «краткая ознакомительная речь для НПО» («non-profit elevator pitch»), или же начните со статей **The Big Mistake That's Hurting Your Nonprofit (and How to Fix It)** (Большая ошибка, что приносит вред вашей НПО (и как ее исправить)) или **Create the**



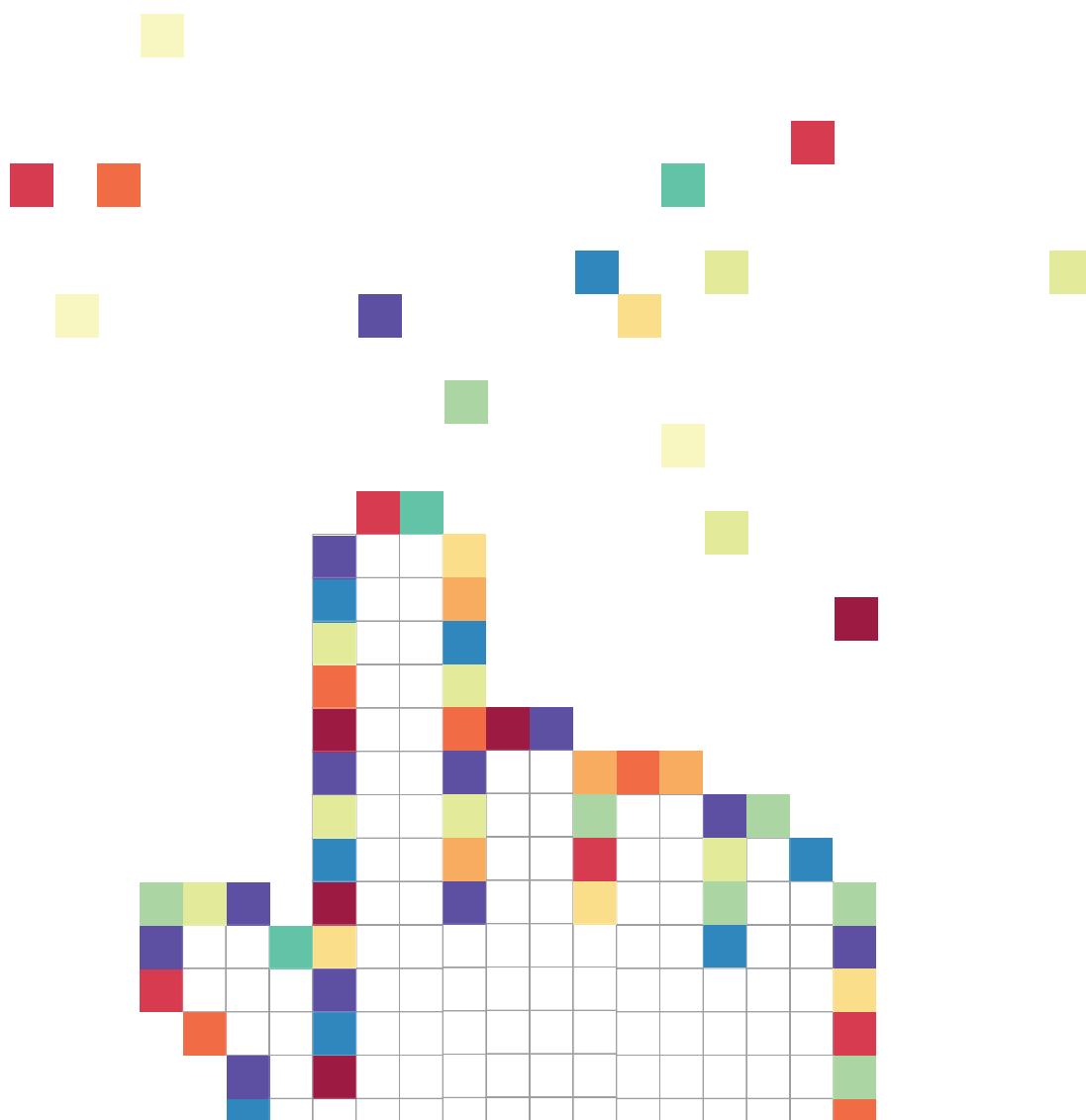
Perfect Fundraising Pitch with this Easy Template

(Создайте совершенную подачу материала с помощью этого простого шаблона).

- На **Grantspace Knowledge Base**, (База знаний Грантспейс), услуге организации Foundation Center, опубликована статья **How can I learn about researching and cultivating individual donors?** (Как я могу научиться изучать и отслеживать потенциальных доноров). Послушайте их подкаст, эпизод под названием **Getting Started with Individual Donors**, (Как начинать работать с частными донорами), а также рассмотрите ссылки под названиями Donor Cultivation (Развитие доноров), Find Individual Donors (Найдите частных доноров), и Individual Giving (Личное пожертвование на благотворительность) под статьей.
- Консалтинговая фирма **Social Misfits Media**, специализирующаяся по присутствию на социальных медиа и управлению НПО, опубликовала два отчета по сбору средств, полных полезной и информации: Make it Rain (Пусть пойдет дождь), об успешных методах управления некоммерческими кампаниями по краудфандингу (общественному микрофинансированию) и Friends with Money (Друзья с деньгами), о сборе средств с помощью социальных сетей. Смотрите их раздел **Publications**.
- На странице фирмы **Klein & Roth Consulting** Вы найдете как минимум 2 интересных информационных ресурса. Первый-это издаваемая ими новостная рассылка, которую стоит почитать. Подпишитесь и просмотрите прошлые выпуски в разделе Tips & Tools > Newsletters. Второй ресурс-соучредитель фирмы Klein & Roth Ким Клайн является автором книги Fundraising for Social Change (Сбор средств во имя социальных перемен), кладёшь информации о том, как

начать, поддержать и расширить ваши усилия по сбору средств (€). Несмотря на то, что речь идет о реалиях США, она хорошо описывает структуру процесса сбора средств, весьма хорошо организована и содержит в себе бесчисленное количество хороших советов. Книга особенно подходит для организации мероприятий по сбору средств, и является хорошим вложением денег. Книгу под названием *The Accidental Fundraiser: A Step-by-Step Guide to Raising Money for Your Cause* (Случайный специалист по сбору средств: пошаговое пособие по сбору денег на ваше дело) тоже стоит изучить. Вы сможете найти обе книги в разделе **Books** на их странице.

- И, наконец **Global Philanthropy Project** (Всемирный проект благотворительности) также предлагает **целый ряд статей и публикаций по частным донорам**.



ILGA-Europe



ILGA-Europe (ИЛГА-Европа)

– европейская региональная организация Международной ассоциации лесбиянок, геев, трансгендеров и интерсексуалов

(ILGA) – негосударственная зонтичная организация, спланирующая более 500 организаций из 50-и европейских и центрально-азиатских стран.

ИЛГА-Европа - это движущая сила политических, правовых и социальных перемен на европейском уровне. Наше видение-это стремление к миру, где достоинство, свободы и полномасштабные права человека защищены и закреплены за каждым человеком, вне зависимости от их реальной и предполагаемой сексуальной ориентации, гендерной идентичности, гендерного самовыражения и половых признаков.

Два столпа на которых зиждется работа ИЛГА-Европа - это общественное отстаивание прав человека и равноправие лиц ЛГБТИ на общеевропейском уровне и укрепление европейского движения ЛГБТИ посредством проведения курсов обучения и поддержки организаций-членов.

- www.ilga-europe.org
- donate@ilga-europe.org

О Глобальном проекте благотворительности (Global Philanthropy Project)



**Всемирный проект
благотворительности (Global
Philanthropy Project (GPP))**—это

продукт сотрудничества
грантодателей и советников по
благотворительности, работающих над расширением
всемирной поддержки благотворительности для
продвижения вопросов прав лесбиянок, геев,
бисексуалов, трансгендеров и интерсексуалов (ЛГБТИ)
в незападном мире.

Будучи основанными в 2009-м году, 18 членов-
организаций ВПБ включают в себя большое число
лидирующих грантодателей и советников по вопросам
благотворительности по правам ЛГБТИ.

На первом международном слете грантодателей по
вопросам ЛГБТИ ВПБ был признан в международном
масштабе как основной лидер по выработке идей
и главный партнер, к которому следует обращаться
по вопросам координации доноров по работе
с глобальными проблемами ЛГБТИ.

- www.globalphilanthropyproject.org
- info@globalphilanthropyproject.org

Available from:

www.ilga-europe.org/fundraisingresources
