

Альтернативное

ФИНАНСИРОВАНИЕ

**МОДЕЛИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ
НЕКОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ**

Сборник кейсов

Евразийская Ассоциация Снижения Вреда, 2019



Евразийская ассоциация снижения вреда (ЕАСВ) – некоммерческая общественная организация, объединяющая 251 организационных и индивидуальных члена из 29 стран региона Центральной и Восточной Европы, и Центральной Азии (ЦВЕЦА). Миссия ЕАСВ – создание благоприятных условий в регионе ЦВЕЦА для устойчивой работы программ снижения вреда и благополучия людей, употребляющих наркотики.

Евразийская ассоциация снижения вреда (ЕАСВ) ©, 2019.

Авторы сборника: Надежда Семчук, Мария Плотко.

Редактор: Александр Левин, Грэхам Шоу.

Рекомендуемый формат цитирования: ЕАСВ (2019). Альтернативное финансирование: модели устойчивого развития некоммерческих организаций.

Сборник кейсов. ЕАСВ: Вильнюс. Текст обзора на русском и английском языках доступен на сайте: <https://harmreductioneurasia.org/ru/>.

Подготовка этого отчета была поддержана Фондом сетей гражданского общества имени Роберта Карра (RCF) в рамках проекта «Нестандартное мышление: преодолевая трудности в адвокации силами сообщества для устойчивых и высококачественных услуг в связи с ВИЧ», реализуемого Евразийским региональным консорциумом. Мнения и точка зрения, высказанные авторами, могут не совпадать с мнением и точкой зрения RCF и их руководства.

БЛАГОДАРНОСТИ

Авторы сборника выражают благодарность представителям организаций, которые нашли время, согласились принять участие в этом исследовании и поделились своим опытом:

Роман Дрозд, Максим Демченко «Свет надежды», г. Полтава, Украина;
Наталья Несват, «100 % жизни Черкаскы», г. Черкаскы, Украина;
Галина Корниенко, Всеукраинское объединение женщин, употребляющих наркотики, (ВОНА), г. Киев, Украина;
Нино Церетели, Георги Гагуа, «Танадгома», г. Тбилиси, Грузия;
Мамикон Овсепян, «Pink Armenia», г. Ереван, Армения;
Магдалена Анкиерштейн-Барчак, Фонд социального образования, г. Варшава, Польша;
Юлия Годунова, «Е.В.А.», г. Санкт-Петербург, Российская Федерация;
Иван Рожанский, «Жизненный путь», г. Москва, Российская Федерация;
Мариан Урсан, «Carusel», г. Бухарест, Румыния;
Руслан Поверга, «Позитивная инициатива», г. Кишинев, Молдова;
Радосвета Стаменкова, Болгарская ассоциация планирования семьи и сексуального здоровья, г. София, Болгария;
Николета Габровска, Single Step, г. София, Болгария;
Боян Кульянас, «Короли улицы», г. Любляна, Словения;
Ирена Молнар, «Re Generation», г. Белград, Сербия;
Ива Йовович, «FLIGHT», г. Загреб, Хорватия;
Андреас Лехнер, Швейцарская Федерация по СПИДу, г. Цюрих, Швейцария;
Мечелд Бруз, Сара Вудс, «Mainline», г. Амстердам, Нидерланды;
Наоми Бурк-Шайн, Harm Reduction International, г. Лондон, Великобритания;
Триша Имри, Simon Community Scotland, г. Глазго, Шотландия;
Эмма Кроушоу, «Crew», г. Эдинбург, Шотландия.

ДИЗАЙН:
LIPCIK design



СОДЕРЖАНИЕ

	<i>Благодарности</i>	3
	<i>Список аббревиатур и сокращений.</i>	5
	<i>Предисловие</i>	6
A.	КРАТКОЕ ОПИСАНИЕ МОДЕЛЕЙ АЛЬТЕРНАТИВНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ	7
I.	<i>Непрямая государственная поддержка</i>	9
II.	<i>Внутренние ресурсы</i>	10
III.	<i>Партнерство с бизнесом</i>	11
IV.	<i>Взаимодействие с обществом</i>	13
B.	ПОДРОБНЫЙ ОПЫТ ВНЕДРЕНИЯ	14
I.	<i>Непрямая государственная поддержка</i>	
1.1	Налоговые отчисления	16
1.2	Субсидии для поставщиков социальных услуг	17
1.3	Льготная аренда помещений	19
1.4	Налогообложение лотерейных и азартных игр	20
II.	<i>Внутренние ресурсы</i>	
2.1	Социальное предпринимательство	23
2.2	Экспертные услуги	27
2.3	Реализация товаров	30
2.4	Членские взносы	32
III.	<i>Партнерство с бизнесом</i>	
3.1	Отчисления с продажи товаров и услуг	35
3.2	Бессрочное кредитование	36
3.3	Благотворительные гранты	37
3.4	Включение клиентов компаний в благотворительную помощь	39
3.5	Инвестирование в проекты	40
IV.	<i>Взаимодействие с обществом</i>	
4.1	Покупка частными лицами товаров для НКО	43
4.2	Краудфандинговые кампании	44
4.3	Пожертвования	45
	<i>Заключение</i>	48
	<i>Полезные ссылки</i>	49

СПИСОК АББРЕВИАТУР И СОКРАЩЕНИЙ

БО: Благотворительная Организация

БФ: Благотворительный Фонд

ВГС: Вирусный Гепатит С

ВИЧ: Вирус Иммунодефицита Человека

ГФ: Глобальный Фонд для Борьбы со СПИДом, Туберкулезом и Малярией

ЕС: Европейский Союз

ЗПТ: Заместительная Поддерживающая Терапия

ДКТ: Добровольное Консультирование и Тестирование

ИППП: Инфекции, Передающиеся Половым Путем

КВЭД: Классификатор Видов Экономической Деятельности

ЛГБТКИ: Лесбиянки, Геи, Бисексуалы, Трансгендеры, Квир и Интерсексуалы

ЛЖВ: Люди, Живущие с ВИЧ

ЛУН: Люди, Употребляющие Наркотики

МОМ: Международная Организация по Миграции

МСМ: Мужчины, Практикующие Секс с Мужчинами

НДС: Налог на Добавленную Стоимость

НДФЛ: Налог на Доходы Физических Лиц

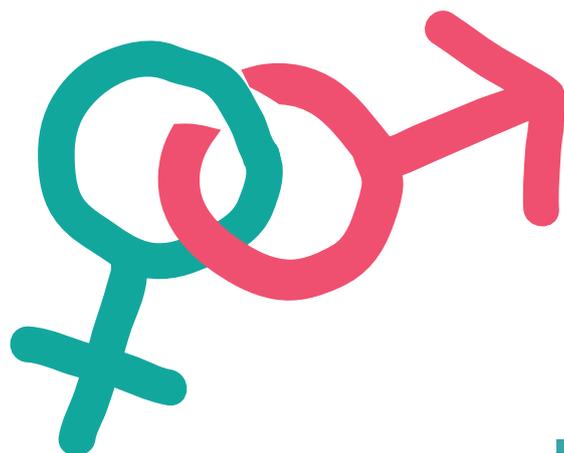
НКО: Некоммерческая Организация

ОПО: Общественно-полезная Организация

СПИД: Синдром Приобретенного Иммунодефицита

СР: Секс-работники

ФЛП: Физическое Лицо-предприниматель



ПРЕДИСЛОВИЕ

Перед вами сборник кейсов, в котором эксперты Евразийской ассоциации снижения вреда (ЕАСВ) попытались систематизировать и представить разные модели альтернативного финансирования, которые успешно применяются в современных условиях.

В последние годы у многих некоммерческих организаций в странах Восточной Европы и Центральной Азии (ВЕЦА) значительно изменилась структура доходной части бюджета: объемы грантовых поступлений от фондов постепенно снижаются, что заставляет их вести поиск альтернативных источников средств на программы и проекты. В настоящее время некоммерческие организации НКО переходят к гораздо более сложным моделям, таким как краудфандинг, вовлечение в благотворительные проекты бизнес-компаний, открытие социальных предприятий и др. Эта деятельность выходит на новый уровень - становится более зрелой, профессиональной, учитывающей интересы и особенности всех заинтересованных сторон процесса.

Данная публикация предлагает описание различных механизмов альтернативного финансирования, на которые НКО могут ориентироваться в поиске ресурсов, - какие формы они могут принимать, как выстраивать работу с самого начала, каковы мотивы партнеров к участию в этих инициативах, в чем секреты успеха и возможные риски и многое другое.

Сборник открывает аналитическая статья, в которой предлагается типология моделей альтернативного финансирования НКО. Далее для иллюстрации к разным моделям приводятся конкретные кейсы. Примеры включают как крупные, так и небольшие проекты.

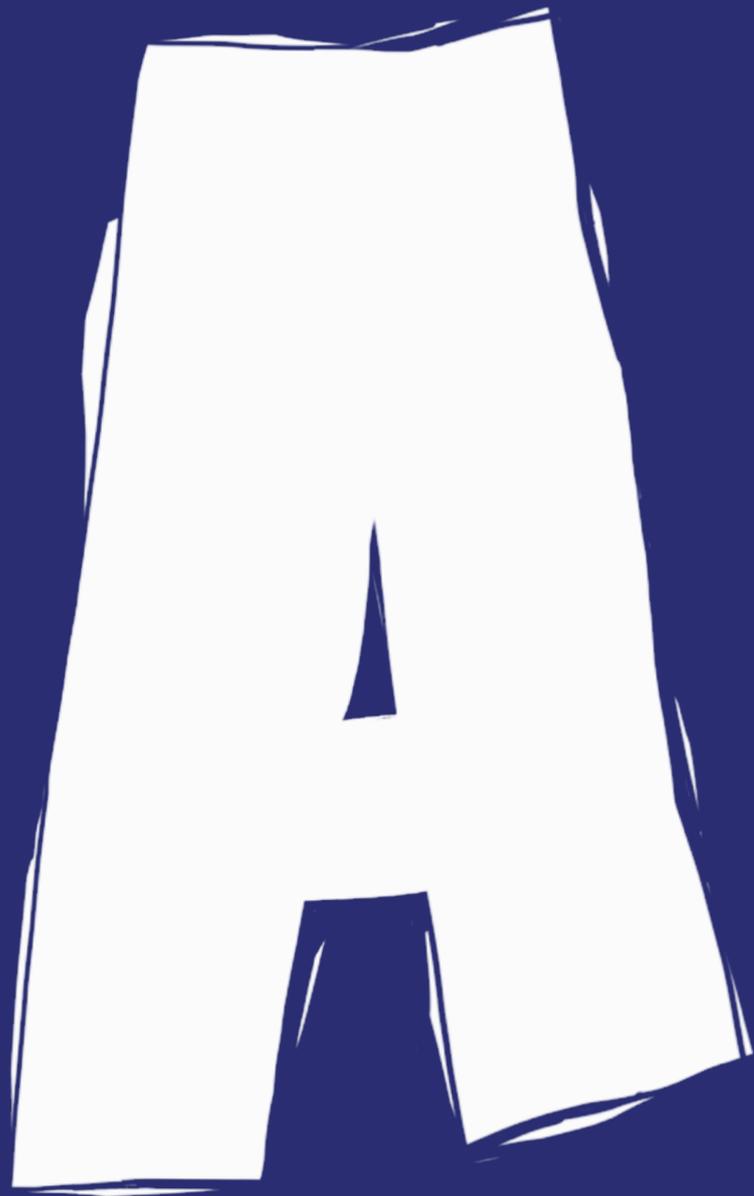
Представленный опыт внедрения механизмов альтернативного финансирования НКО имеет разную результативность. Некоторые организации успешно применяют те или иные подходы, другие - имели не столь успешный опыт, но все равно продолжают действовать и учатся на своих ошибках, третьи - только начинают свой путь и ищут дополнительные возможности.

Сборник рассчитан как на опытные, так и на начинающие НКО. Он может быть полезен руководителям организаций, фандрайзерам и другим специалистам некоммерческих организаций. Также он может быть интересен специалистам государственных органов, бизнес-структур и всем, кто заинтересован в установлении долгосрочных отношений с НКО, в повышении компетенций в сфере развития стратегических партнерств и фандрайзинга.

Для сбора данных были проведены полуструктурированные онлайн интервью с представителями НКО, которые работают с уязвимыми группами и внедряют те или иные практики альтернативного финансирования. Большинство респондентов являются руководителями организаций.

Всего в опросе приняли участие 20 представителей НКО из 15 стран Западной, Восточной и Южной Европы: Украина, Грузия, Российская Федерация, Молдова, Польша, Румыния, Болгария, Словения, Сербия, Армения, Хорватия, Нидерланды, Швейцария, Великобритания, Шотландия.

Мы надеемся, что многие общественные организации смогут использовать приведенный здесь опыт для реализации своих собственных проектов в получении альтернативного финансирования.



КРАТКОЕ ОПИСАНИЕ МОДЕЛЕЙ АЛЬТЕРНАТИВНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ



Тема получения средств из альтернативных источников финансирования не нова для НКО. Она регулярно поднимается в рамках различных конференций, конкурсов и исследований. Это позволяет проследить динамику изменений в деятельности некоммерческих организаций в этой области. В связи с этим в данной публикации за основу базовой типологии современных моделей альтернативного финансирования НКО были взяты те активности организаций в этом направлении, которые уже показали свою эффективность и могут стать примером для практической реализации в любой стране, независимо от региона.

1. НЕПРЯМАЯ ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА

Первый из возможных источников альтернативного финансирования НКО – это средства, которые можно получить от государства в виде не прямой поддержки. Данные возможности прописаны в программах поддержки социально-ориентированных некоммерческих организаций в виде субсидий на федеральном, региональном и муниципальном уровнях. Субсидии могут выделяться на оплату предоставляемых НКО услуг, компенсацию аренды, коммунальных расходов и т.д. Помимо субсидирования существуют и другие формы не прямой поддержки от государства, такие как налоговые отчисления, льготы и т.д.

1.1 Налоговые отчисления

Механизм процентного отчисления подразумевает возможность налогоплательщиков (частных лиц, а в некоторых странах Европы - и корпоративных налогоплательщиков) направлять определенный процент от суммы своего подоходного налога за предыдущий год в НКО. При этом налогоплательщики могут сами выбирать некоммерческую организацию, в которую будут перечислены их средства. На сегодня такая возможность существует в Венгрии, Словении, Словакии, Литве, Польше и Румынии (1% или 2% - в зависимости от страны).

«Фонд Социального Образования», Польша, Варшава

1.2 Субсидии для поставщиков социальных услуг

С точки зрения законодательства различных стран, социальная услуга – это действия в сфере социального обслуживания по оказанию постоянной, периодической, разовой, в том числе срочной помощи, людям в целях улучшения условий их жизни и расширения возможностей самостоятельно обеспечивать свои основные жизненные потребности. Поставщиками социальных услуг могут быть как государственные, так и некоммерческие организации. При этом к государственным и негосударственным поставщикам социальных услуг предъявляются единые требования - они уравниваются в правах и обязанностях. Для НКО это является возможностью получать финансирование от государства на свою уставную деятельность, поскольку предполагается возможность конкуренции поставщиков.

«Жизненный Путь», Россия, Москва

1.3 Льготная аренда помещений

Аренда помещений по льготной стоимости является эффективным инструментом для НКО существенно сэкономить на административных расходах. При этом способы получения льгот на аренду помещений могут быть разными. Например, НКО могут самостоятельно обратиться к органам местной власти с запросом о возможности рассмотрения вопроса о льготной аренде на заседаниях местных координационных советов. Другим способом получения помещений в аренду на льготных основаниях являются конкурсные предложения от местных властей, в рамках которых НКО могут подать свои заявки.

Размер льгот зависит от решения органов местной власти и может варьироваться от 50% до 100%. Возможность пользоваться данной льготой во многом определяется теми отношениями, какие сложились у НКО конкретного региона с органами местного самоуправления¹.

«100 % Жизни Черкассы», Украина, Черкассы

1.4 Налогообложение лотерейных и азартных игр

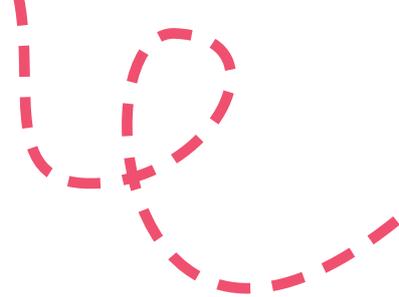
Если в стране приняты соответствующие нормативно-правовые акты, НКО могут получать средства из дохода государства от выигрышей в лотерею и азартных игр. Такой механизм, к примеру, внедрен в Великобритании и Хорватии. Здесь определенный процент дохода от лотереи и азартных игр распределяется на финансирование программ НКО в таких сферах, как спорт, снижение вреда, здравоохранение, социальная и гуманитарная работа, культура, образование, развитие гражданского сектора. НКО получают финансирование в рамках этого механизма посредством участия в конкурсах проектов, организованных местными властями.

«FLIGHT», Хорватия, Загреб

1) <http://aph.org.ua/wp-content/uploads/2016/08/budget.pdf>



ВНУТРЕННИЕ РЕСУРСЫ



Внутренние ресурсы – важный источник альтернативного финансирования НКО. Например, бюджеты некоторых НКО складываются из членских взносов, и это основной источник их существования. Возможны варианты, когда подобными источниками финансирования являются либо учредители организации, либо ее попечители, либо даже ее сотрудники.

Еще пример использования внутренних ресурсов – когда организация извлекает определенную прибыль из своего имущества, то есть ведет предпринимательскую деятельность. Здесь различаются два вида возможности альтернативного финансирования – пассивное и активное. Осуществляя пассивное предпринимательство, НКО использует уже имеющиеся ресурсы. Например, организация может сдавать в аренду помещение, находящееся в ее собственности, или машину, которая три раза в неделю развозит какие-либо товары, а в остальные дни стоит без дела. Социальное предпринимательство, продажа определенных услуг государству, бизнесу или людям, благотворительный магазин, авторский мерчендайзинг – это уже активная предпринимательская деятельность, которую может вести некоммерческая организация. Тем самым НКО использует свои товары и услуги, производимые в процессе деятельности, для извлечения прибыли, которую она направляет на свои уставные цели.

2.1 Социальное предпринимательство

Социальное предпринимательство – это самостоятельная деятельность НКО с целью получения прибыли, которая содействует реализации миссии или уставной деятельности². Для создания социального предприятия нужен определенный капитал. Одной из возможностей получения такого капитала могут быть гранты от различных организаций в рамках проектов по развитию социальных предприятий НКО. К примеру, гранты от Европейской комиссии, GIZ, DVV International и др.

«Танадгома», Грузия, Тбилиси; «Свет надежды», Украина, Полтава

2.2 Экспертные услуги

В зависимости от направления своей деятельности, НКО могут оказывать услуги на платной основе. Такими услугами могут быть, к примеру, проведение исследований, оказание экспертной поддержки, проведение тренингов и предоставление консультационных услуг. Предоставление платных услуг может быть частью предпринимательской деятельности НКО – тогда это является механизмом социального предпринимательства. Разница в том, создает ли НКО для продажи услуг отдельное юридическое лицо. В зависимости от нормативной базы, принятой в стране, НКО может оказывать платные услуги в рамках своей некоммерческой деятельности.

«Re Generation», Сербия, Белград; «Crew», Шотландия, Эдинбург

2.3 Реализация товаров

В рамках своей деятельности НКО могут также реализовывать за деньги различные товары. Среди товаров, которые НКО могут предлагать за плату, могут быть информационные материалы (журналы, брошюры), сувенирная продукция (футболки, сумки с определенной символикой). Ключевым моментом при выборе этого механизма финансирования является определение того, какие товары может предоставлять организация, чтобы это соотносилось с ее уставом и юридическими возможностями. Кроме того, необходимо оценить расходы организации, связанные с производством или продажей тех или иных товаров, чтобы они как минимум покрывали эти расходы.

«Короли улицы», Словения, Любляна; «Harm Reduction International», Великобритания, Лондон

2.4 Членские взносы

Бюджеты многих некоммерческих организаций сегодня складываются из членских взносов, и это один из основных источников их существования. Такой механизм финансирования есть только в членских организациях – в общественных объединениях, ассоциациях и союзах объединений. Информация об обязанности уплаты членского взноса содержится в уставе организаций. Размер взноса может быть произвольным, и его определяет общее собрание. Членские взносы могут быть регулярными (например, ежегодными) или единовременными (например, при вступлении в объединение).

«Швейцарская Федерация по СПИДУ», Швейцария, Цюрих

2) Andrushchenko M, et al, Ibid.



ПАРТНЕРСТВО С БИЗНЕСОМ

Третья модель, в рамках которой НКО могут рассчитывать на финансовую поддержку — это средства бизнеса. Здесь есть целый спектр мотивов, побуждающих предпринимателей сотрудничать или помогать некоммерческим организациям. Также существует огромное количество вариантов, как именно можно получить необходимые ресурсы. Это участие в грантовых конкурсах, учрежденных компаниями, бессрочное кредитование, отчисления с продажи товаров и услуг и так далее.

Крупнейшие частные компании мира имеют офисы, производства и сети продаж на всех континентах. Когда в 80—х и начале 90-х крупные корпорации, работающие в том числе и в Африке, начали сталкиваться с тем, что их сотрудники инфицируются ВИЧ и умирают, а предприятия испытывают дефицит кадров и постоянно должны обучать новых сотрудников по причине высокой смертности из-за разразившейся эпидемии, они решили сами отреагировать на возникшие проблемы — строить клиники, привозить медицинский персонал, оборудование, лекарства, проводить программы обучения и профилактики, оказывать помощь семьям, затронутым ВИЧ. Появившиеся у крупных частных компаний в то время программы по ВИЧ со временем и распространением эпидемии по всему миру также получили свое развитие. В некоторых компаниях есть Глобальные программы по здравоохранению и безопасности, которые занимаются в том числе и комплексными программами по ВИЧ, а в головном офисе, например, компании Chevron — глобальный координатор программы по ВИЧ с медицинским образованием. Для того, чтобы принять решение, в какой стране и на каком уровне осуществлять такую программу, компания, примерно как Глобальный фонд, смотрит на уровень развития эпидемии в стране и собственные финансовые показатели или размеры бизнеса в данном регионе. Где-то, как в некоторых странах Африки, это до сих пор комплексные программы профилактики и лечения, где-то — это сотрудничество с местными НКО для поддержки программ профилактики среди общего населения. Почти всегда в такие программы включается компонент обучения собственных сотрудников, и для реализации этой задачи иногда привлекаются местные НКО. А иногда это просто небольшая сумма в бюджете корпоративно-социальной ответственности, которую компания может передать местной НКО в качестве благотворительного взноса. Среди «чемпионов» корпораций в борьбе с ВИЧ за последние десятилетия отметились: Chevron, Shell, BP, Exxon Mobil, Schlumberger, Coca-Cola, Heineken, Virgin, L'oreal, Unilever, DHL, Viacom, MTV Networks International, HBO, Lafarge, Levi Strauss & Co, Diageo, Accor, Procter & Gamble, Cisco, HP, Mercedes-Benz и многие крупные фармкомпании. Если в вашей стране есть представительства этих компаний, с ними стоит познакомиться поближе. Сделать это бывает не просто — компании устали от разного рода просителей и иногда игнорируют даже нужные им запросы. Знакомство можно завести на бизнес-форумах, отраслевых конференциях, площадках торговых палат (во многих странах работают представительства европейской ассоциации бизнеса и американской торговой палаты — AmCham). Взнос для НКО для вступления в такие объединения обычно небольшой и льготный, и дает возможность в рамках разных комитетов и мероприятий знакомиться с представителями компаний и узнавать о возможностях сотрудничества.

3.1 Отчисления с продажи товаров и услуг

В бизнесе формат отношений с НКО, когда производятся отчисления с продажи товаров и услуг, называется кобрендинг. В рамках реализации этой модели происходит коммерческое партнерство между компанией и НКО, при котором используются силы их брендов для достижения общих социальных целей. Покупатели приобретают товар, а компания потом перечисляет часть прибыли, полученной от продажи этого товара, на счет НКО. Участвуя в подобных акциях, бизнес, с одной стороны, повышает лояльность клиентов и показывает свою социальную ответственность, а с другой стороны, увеличивает продажу товаров.

«Позитивная инициатива», Молдова, Кишинев

3.2 Бессрочное кредитование

В действительности кобрендинг со стороны бизнеса может реализовываться двумя способами. Первый — компания реально ведет учет полученной прибыли от продажи какого-либо товара, а потом перечисляет НКО заранее оговоренный процент от этой прибыли. Второй — компания не ведет учет прибыли по данному товару, акция носит скорее рекламный характер. НКО и бизнес заранее договариваются, либо это решается компанией в одностороннем порядке, какую фиксированную сумму она перечислит в НКО, независимо от количества проданного товара. Если обговаривается возврат этих средств, то в этом случае со стороны бизнеса происходит бессрочное кредитование различных активностей НКО.

3.3 Благотворительные гранты

На сегодняшний день этот механизм достаточно широко распространен среди крупных компаний, которые имеют разработанные программы корпоративной социальной ответственности и работают на нескольких территориях. В этом случае компания, чтобы поддержать наиболее интересные и качественные проекты по приоритетным направлениям, может проводить грантовые конкурсы для НКО. Обычно операторами таких конкурсов являются либо корпоративные фонды, учрежденные самими компаниями (например, [MAC AIDS Фонд](#)), фармацевтические компании ([Gilead](#), [Abbott](#), [Bristol-Myers Squibb](#) и др.) либо инфраструктурные организации, работающие в регионах присутствия (фонды местного сообщества, ресурсные центры, и т.д.).

Конкурсы могут быть открытыми или закрытыми (по приглашению). Некоммерческие организации в установленные сроки подают на конкурс свои заявки. Заявки по критериям, описанным в положении о конкурсе, оценивает экспертная комиссия. Победившие организации получают целевое денежное пожертвование на реализацию заявленного проекта/мероприятия/акции.

«E.V.A.», Россия, Санкт-Петербург

3.4 Включение клиентов компаний в благотворительную помощь

Механизм «благотворительности вместе с клиентами» относительно новый для компаний и НКО. В этом случае бизнес предлагает своим клиентам поддержать деятельность конкретной НКО денежными или товарными пожертвованиями. При этом сама компания вкладывается в организацию каналов информирования своих клиентов и предоставляет им максимально удобный способ совершения пожертвований. Разработка, оформление и запуск такого рода механизма – очень затратная для бизнеса история. Поэтому подобные совместные проекты бизнеса и НКО являются вариантом длительного стратегического партнерства. Больше всего таких примеров в сфере сотрудничества благотворительных фондов и банков (например, [ING БАНК](#) в Румынии).

«Carusel», Румыния, Бухарест

3.5 Инвестирование в проекты

Инвестиционный проект – это прием вложений, которые способствуют воплощению в жизнь инвестиционной идеи. Принято считать, что инвестиционной деятельностью могут заниматься только кредитные организации, государственные органы, а также крупные компании. На самом же деле организовать подобные проекты и привлечь к их реализации средства могут абсолютно все, включая некоммерческие организации. Для этого достаточно иметь желание, а также теоретическую и практическую подготовку. В рамках поиска альтернативного финансирования эта бизнес-модель позволяет в короткие сроки найти деньги и запустить процесс реализации того или иного проекта.

«Mainline», Нидерланды, Амстердам



ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ С ОБЩЕСТВОМ

В качестве модели альтернативного финансирования можно рассматривать различные варианты взаимодействия НКО и общества – спектр здесь тоже очень большой. Люди, готовые поддержать НКО, могут быть как состоятельными, так и рядовыми гражданами. Соответственно, размеры взноса или какого-либо другого вида поддержки будут тоже совершенно разные. В последнее время набирает популярность еще один альтернативный вариант финансирования НКО в обществе - краудфандинг, основанный на сборе средств с помощью [платформ-агрегаторов](#). Это связано, в первую очередь, с развитием интернет-коммуникаций, а также желанием людей обходиться без посредников в процессе оказания помощи и поддержки некоммерческих инициатив.

4.1 Покупка частными лицами товаров для НКО

Помимо или вместо финансовой помощи, люди могут поддержать социальную инициативу НКО товарами, оборудованием, помещением, транспортом или другим материальным вкладом.

Компания может предоставить товары или услуги, которые производит, бесплатно или со скидкой для самой НКО, ее клиентов или партнеров. Могут быть два варианта. Первый, когда у компании есть продукция, которая по каким-то причинам ей уже не нужна, и она хочет от нее избавиться, готова ее кому-то отдать. Тогда компания может обратиться в НКО. Второй, когда у НКО есть потребность в какой-то продукции, она обращается к компании и просит не деньги, а предоставить ей товары и/или услуги в качестве пожертвования.

В последнее время наметилась тенденция, когда компании совершают регулярные товарные пожертвования в НКО или социально-предпринимательские проекты, встраивая их в свой производственный цикл. Яркими примерами такого сотрудничества могут быть проекты сетей общественного питания и благотворительных организаций, которые кормят малоимущих, или передача отходов швейного производства и оборудования в реабилитационные мастерские для инвалидов.

«Simon Community Scotland», Шотландия, Глазго

4.2 Краудфандинговые кампании

Краудфандинг – массовый сбор средств для определенного проекта или реализации конкретной идеи. Это достаточно молодое и инновационное явление в мире НКО, но набирающее все большую популярность. Благодаря ему многие некоммерческие организации смогли запустить свои проекты. Таким образом сегодня финансируются благотворительные акции и кампании. Краудфандинг сейчас – один из важных и значимых альтернативных способов материально помочь НКО в реализации их идей.

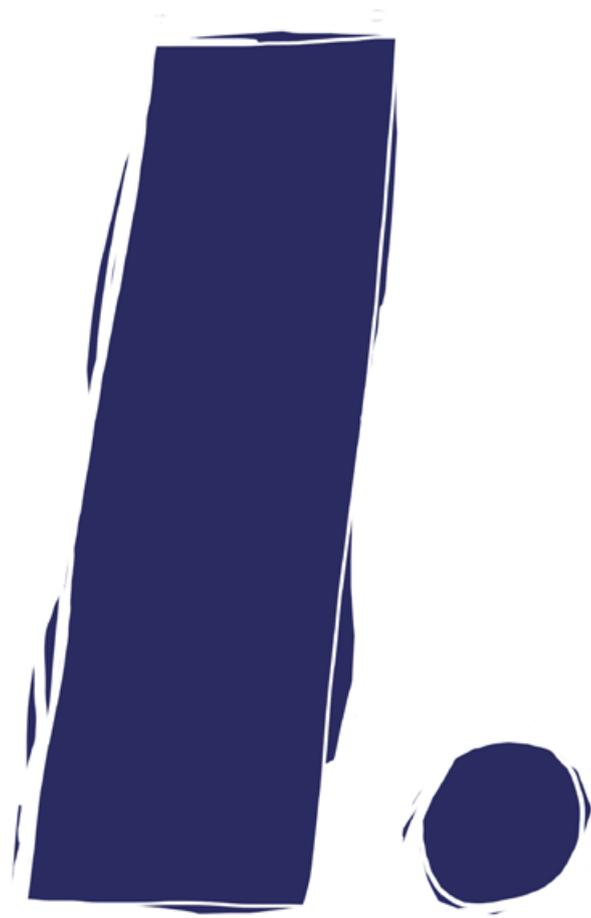
«Single step», Болгария, София

4.3 Пожертвования

Одним из важных критериев оценки эффективности благотворительности считается количество частных пожертвований. В большинстве случаев суть таких благотворительных программ в материальной поддержке отдельных социальных проектов и инициатив разной степени сложности и глубины. Это может быть как простая закупка подарков в детские дома, так и финансирование гораздо более сложных и долгосрочных проектов.

«PINK Armenia», Армения, Ереван; «Всеукраинское объединение наркозависимых женщин» (ВОНА), Украина, Киев





**НЕПРЯМАЯ
ГОСУДАРСТВЕННАЯ
ПОДДЕРЖКА**

«Фонд социального образования»

Польша, Варшава

Юридическая форма: фонд

Год основания: 2002

Миссия: проводить мероприятия, направленные на продвижение здорового образа жизни в сфере сексуального и репродуктивного здоровья.

Количество сотрудников: 102

Форма занятости сотрудников: трудовые контракты (2 человека - на полную ставку), проектные (100 человек)

Наличие/отсутствие офиса: есть, в Варшаве

Веб-сайт: <https://fes.edu.pl/o-nas/>

Деятельность организации

«Фонд социального образования» (ФСО) является общественной организацией, которая занимается просвещением и продвижением здорового образа жизни, в том числе в области сексуального и репродуктивного здоровья. Деятельность организации включает в себя следующие активности:

- бесплатное и анонимное тестирование на ВИЧ, ВГС и сифилис в двух консультационных и диагностических центрах в Варшаве;
- мобильный пункт снижения вреда: тестировании и обмен игл;
- образовательные и информационные семинары и тренинги в области сексуального здоровья и профилактики ВИЧ;
- консультирование людей, живущих с ВИЧ, и их родственников на «горячей линии»;
- предоставление различных профилактических материалов в проекте снижения вреда;
- правовая поддержка людей, живущих с ВИЧ, и их родственников;
- AfterParty FES - программа поддержки для рекреационных потребителей психоактивных веществ;
- кампании по профилактике ВИЧ.

Механизм альтернативного финансирования:

1% от налоговых отчислений населения

«Фонд социального образования» получает 1% от налоговых отчислений населения. Работа над законом, предусматривающим распределение 1% в Польше, началась в 1996 году и продолжалась около 7 лет. Данный механизм финансирования НКО был введен в польскую правовую систему в 2003 году. Согласно ему, польские налогоплательщики могут отдавать 1% от своих налогов на доходы различным НКО со статусом общественно-полезная организация (ОПО). Для того чтобы претендовать на статус ОПО, НКО должна соответствовать ряду требований:

- Работать в одной из следующих областей: социальная и благотворительная деятельность; содействие интеграции и реинтеграции лиц, подверженных социальной изоляции; поддержка различных меньшинств и местных сообществ; продвижение культуры и обучения;
- Участвовать в общественно-полезной деятельности на благо всего общества или конкретной группы, которая находится в худшей жизненной ситуации, чем общество в целом;

- Участвовать в общественно-полезной деятельности в течение как минимум двух лет перед подачей заявки на получение статуса ОПО.

Актуальный список ОПО, имеющих право на получение 1% от налога на доходы физических лиц (НДФЛ), доступен на веб-сайте Национального института свободы - Центра развития гражданского общества. Полученные НКО средства могут быть потрачены только на общественно-полезную деятельность.

Необходимые условия

Законы и положения, регулирующие механизмы распределения налогов для НКО.

Правовое регулирование

- Закон о налоге на доходы физических лиц от 26 июля 1991 года устанавливает порядок отчисления части подоходного налога в размере 1% на нужды некоммерческих организаций от общей налоговой суммы.
- Закон об общественной пользе и волонтерстве от 24 апреля 2003 года регулирует общественно-полезную деятельность, определяет условия получения статуса общественно-полезной организации, устанавливает юридические и фискальные права ОПО (отказ от корпоративного подоходного налога).
- Распоряжение Председателя Комитета государственного управления от 26 октября 2018 года определяет содержание, форму и способ публикации рекламной информации о финансировании из средств, полученных от 1% налога на доходы физических лиц.
- Постановление Национального совета по радио и телевидению от 29 апреля 2011 года определяет порядок бесплатного предоставления информации о передачах, подготовленных государственным радиотелевизионным подразделением, информирующих о возможностях и правилах использования 1% НДФЛ.
- Постановление Председателя Комитета государственного управления от 24 октября 2018 года определяет подробные условия и порядок проведения проверок ОПО.
- Постановление Председателя Комитета по общественному благосостоянию от 24 октября 2018 года устанавливает правила для подачи ежегодных отчетов, которые должны представлять ОПО.



«Количество денег, которые вы можете получить от налоговых отчислений, зависит от того, какой у вас бюджет на кампанию. Потому что, если у вас много денег, вы можете разместить большое количество информации, например, в социальных сетях. Мы не тратимся на кампании продвижения, потому что это требует много денег. Мы стараемся концентрироваться на мероприятиях проекта, которые у нас есть и поддерживать узнаваемость организации на протяжении всего года».

Магдалена Анкиерштейн-Барчак



Шаги реализации

Для того чтобы подать заявку на получение статуса ОПО, организация должна предоставить форму заявления, финансовый отчет и устав организации в Государственный судебный реестр. НКО получает статус ОПО в день, когда

Государственный судебный реестр уведомляет ее о том, что она соответствует принятым критериям. Для повышения осведомленности населения о своей деятельности и мотивирования людей перечислять 1% от НДФЛ в пользу НКО, организация может проводить кампании социального продвижения, используя различные платные и гарантированные государством бесплатные инструменты – например, выступление в специальных программах на телевидении.

Оплата налогов и финансовая отчетность

- Неправительственные организации со статусом ОПО освобождаются от уплаты налога на доходы, предназначенные для достижения их уставных целей.
- НКО со статусом ОПО обязаны представлять годовые финансовые и описательные отчеты о своей деятельности. Оба утвержденных документа также должны быть опубликованы в базе данных отчетов общественных организаций на сайте Национального института свободы - Центра развития гражданского общества, а также на веб-сайте организации.
- Описательный отчет должен содержать информацию об общественно-полезной деятельности НКО за отчетный период, способах расходования денег, полученных от 1% НДФЛ.
- Финансовый отчет должен включать информацию о расходах, связанных с уставными целями, коммерческой деятельностью, администрированием, численностью работников, общей суммой вознаграждения, стоимостью активов и обязательствами организации.

Достижения

«Фонд социального образования» использует этот механизм с 2012 года и, как правило, получает около 1000-1500 евро в год. Большинство людей, отдающих свои средства, являются друзьями Фонда. «Фонд социального образования» поддерживает около 50-70 человек. Возможно получать больше средств, но тогда НКО необходимо иметь бюджет на проведение кампаний и быть более заметной среди других некоммерческих организаций, которые включены в существующий список ОПО. В этой ситуации на продвижение своего имени нужно тратить дополнительную часть бюджета организации и время, что не всегда входит в число ее приоритетов.

Сложности

В Польше католическая церковь имеет сильное влияние на общество, и такие организации, как «Фонд социального образования», занимающийся вопросами ВИЧ и сексуального образования, не популярны в стране, поскольку их деятельность входит в противоречие с официальной идеологией. Это напрямую влияет на объем финансовой поддержки в рамках распределения 1% НДФЛ.

«Люди думают, что они получат много денег, став общественно-полезной организацией, но это не так, только не в Польше. Здесь таких НКО уже очень много, поэтому вы должны быть по-настоящему умными и активно доказывать, почему именно вам люди должны отдавать свои деньги».

Магдалена Анкиерштейн-Барчак

«Жизненный путь»

Россия, Москва

Юридическая форма: благотворительный фонд

Год основания: 2009

Миссия: предоставление помощи людям с нарушениями развития в реализации их прав на образование, реабилитацию и достойную жизнь.

Количество сотрудников: 52

Форма занятости сотрудников: Большая часть сотрудников работает по трудовым договорам, несколько человек - по договорам гражданско-правового характера.

Наличие/отсутствие офиса: есть, в Москве

Веб-сайт: <https://liferoute.org>

Деятельность организации

Благотворительный фонд «Жизненный путь» проводит для людей с особенностями развития различные программы: программу занятости, сопровождаемого трудоустройства, сопровождаемого проживания в тренировочных (учебных) квартирах; программу помощи людям, проживающим в психоневрологических интернатах и др. Также действуют две мастерские: керамическая мастерская [«Особая керамика»](#) и столярная мастерская [«Артель блаженных»](#). В мастерских люди с различными нарушениями развития включены в процесс социально-трудовой адаптации, где их сопровождают педагоги, психологи, мастера, волонтеры. Они были созданы специально для трудоустройства людей с особенностями развития в силу того, что им сложно найти работу.

Механизм альтернативного финансирования:

Субсидии для поставщиков социальных услуг

БФ «Жизненный путь» оказывает платные социальные услуги, при этом люди сами либо не оплачивают их напрямую, либо оплачивают частично, так как все расходы организации возмещает государство. Это связано с тем, что в 2018 году Фонд вступил в реестр поставщиков социальных услуг г. Москвы. Находясь в этом реестре, организация может оказывать социально-психологические, социально-бытовые и социально-медицинские услуги людям, которые в этом нуждаются, людям с инвалидностью и людям с психическими и ментальными особенностями. Финансовое обеспечение предоставления этих услуг осуществляется путем получения субсидий из государственного бюджета.

В рамках этого взаимодействия организация сначала предоставляет социальные услуги, оплачивая работу персонала (таким образом НКО нужно иметь определенный запас средств), а потом государство компенсирует эти расходы по утвержденным тарифам. В зависимости от уровня дохода, получатели социальных услуг могут сами оплачивать или частично доплачивать за полученные услуги. В таких случаях организация получает частично компенсацию от государства и частично от получателей социальных услуг.

В 2019 году БФ «Жизненный путь» запланировал получить около 10 млн. руб. (160 тыс. долларов) за счет оказания социальных услуг (40% всего бюджета организации).

Необходимые условия

- Документы, дающие право оказывать социальные услуги, и договор между представителем и получателем услуг.
- Помещение и технические ресурсы для оказания услуг.
- Заработная плата для персонала (социальные работники, психологи и др.).

Правовое регулирование

- Федеральным законом Российской Федерации от 12 января 1996 года №7-ФЗ «О некоммерческих организациях» установлено, что некоммерческая организация может осуществлять предпринимательскую и иную приносящую доход деятельность лишь постольку, поскольку это служит достижению целей, ради которых она создана и соответствует указанным целям, при условии, что такая деятельность указана в ее учредительных документах.
- Федеральным законом от 28 декабря 2013 года № 442-ФЗ «Об основах социального обслуживания граждан в Российской Федерации» осуществляется правовое регулирование получения и предоставления социальных услуг. Закон устанавливает правовые, организационные и экономические основы социального обслуживания граждан в Российской Федерации, а также права и обязанности получателей и поставщиков социальных услуг.
- Приказом Департамента труда и социальной защиты населения города Москвы от 26 августа 2015 г. № 739 «Об утверждении стандартов социальных услуг» утверждены стандарты предоставления социальных услуг - частота, длительность, этапы предоставления услуг и т.п.
- Приказом Департамента труда и социальной защиты населения города Москвы от 28 сентября 2015 года № 865 «Об утверждении тарифов на социальные услуги» определены нормы времени (минуты) предоставления социальных услуг и тарифы на услуги. Тарифы определены при взимании платы за предоставление социальных услуг гражданам, не имеющим права на бесплатное социальное обслуживание, а также в случаях предоставления дополнительных платных социальных услуг, в том числе не входящих в индивидуальную программу предоставления социальных услуг, и при превышении периодичности предоставления социальных услуг, установленной стандартами социальных услуг.

Шаги реализации

Для вступления в реестр поставщиков социальных услуг г. Москвы БФ «Жизненный путь» было необходимо:

- собрать комплект необходимых документов (копия Устава, документы о государственной регистрации организации и др.);
- подать заявление в Департамент труда и социальной защиты населения г. Москвы;
- получить решение Департамента о внесении организации в реестр и соответствующее Свидетельство.

«Люди узнают о нашей деятельности... у них формируется какое-то положительное отношение к ребятам с особенностями, что тоже очень важно».

Иван Рожанский

- В конце каждого месяца БФ «Жизненный путь» составляет отчет о количестве и видах предоставленных услуг, об их получателях, а также о сумме, на которую они были предоставлены. Отчет направляется в Департамент труда и социальной защиты населения г. Москвы. После проверки отчета, БФ «Жизненный путь» получает компенсацию расходов в течение 11 рабочих дней со дня регистрации заявления организации о возмещении расходов и получении субсидии.
- Организация подает отчет в Федеральную налоговую службу, который включает информацию о суммах и источниках поступлений средств, а также о размере налогов, которые необходимо оплатить.

Достижения

Благодаря финансовым ресурсам, которые БФ «Жизненный путь» получает за социальные услуги, организации удалось запустить программу сопровождаемого проживания. Люди с особенностями развития в течение определенного времени находятся в квартирах, которые были предоставлены организации местными властями, в сопровождении психологов и социальных работников и учатся самостоятельной жизни, например, готовить, убирать, ходить в магазин и т.д.

Сложности

БФ «Жизненный путь» не сразу попали в реестр поставщиков социальных услуг. Фонду пришлось несколько раз подавать документы. Также есть необходимость в расширении перечня предоставляемых социальных услуг и в увеличении тарифов на них.

Иван Рожанский

«Не бояться... потому что многие организации как-то боятся начинать эту деятельность, которая приносит доход. Потому что они видят противоречия... но эта деятельность, которая приносит доход, способствует нашему развитию. И чем больше денег организация заработает, тем больше пойдет на помощь благополучателям, так как это является целью любой организации - помочь как можно большему количеству людей».

Оплата налогов и финансовая отчетность

- БФ «Жизненный путь», находясь на упрощенной системе налогообложения и на системе «Доходы минус расходы», оплачивает налоги на доходы, полученные от оказания социальных услуг. Если организация тратит все деньги, полученные в виде доходов, в рамках одного квартала (расходы полностью равны доходам либо превышают их), ставка налога составляет 1%, а если осталась разница между доходами и расходами - 15%.

«100 % жизни Черкассы»

Украина, Черкассы

Юридическая форма: благотворительная организация

Год основания: 2004

Миссия: определение потребностей целевых групп и предоставление им комплексной интегрированной помощи

Количество сотрудников: 180 (вместе с привлеченными специалистами)

Форма занятости сотрудников: трудовые контракты и договора гражданско-правового характера

Наличие/отсутствие офиса: есть, в Черкассах

Веб-сайт: <http://fhth.ck.ua>

Деятельность организации

Целевыми группами Благотворительной организации «100 % жизни Черкассы» являются люди, употребляющие наркотики, секс-работники, люди живущие с ВИЧ, бывшие заключенные, жертвы торговли людьми, бездомные, женщины, пострадавшие от насилия и др. Организация предоставляет услуги в сфере профилактики ВИЧ, консультирование и тестирование на ВИЧ и ИППП, услуги снижения вреда, психологическую поддержку, уход и поддержка ВИЧ позитивных людей, помощь в прохождении реабилитации, и т.д. При организации действуют два центра:

- центр реинтеграции для бездомных и людей, освободившихся из мест лишения свободы, где им могут помочь в восстановлении документов, предоставить временную регистрацию и временное проживание до 6 месяцев, а также другие услуги, способствующие их социальной адаптации в обществе;
- центр для женщин, которые оказались в сложных жизненных обстоятельствах, в том числе пострадали от насилия.

Механизм альтернативного финансирования:

Льготная аренда помещений

Несколько лет назад БО «100 % жизни Черкассы» инициировала вынесение на рассмотрение местной властью вопроса о возможности льготной аренды помещений для НКО, которые работают с уязвимыми группами. Как результат, было принято решение о передаче в аренду БО «100 % жизни Черкассы» нескольких помещений по льготным ценам - по 0,04\$ в год и по 0,05\$/м² в год. Сегодня НКО предоставляет логистические услуги в рамках организации тренингов и мероприятий на базе одного из этих помещений. Изначально «100 % жизни Черкассы» не ставила целью получение дохода от этого вида деятельности – идея возникла в связи с появлением в городе спроса на подобные услуги.

В помещении шесть отдельных комнат, в которых есть необходимое оборудование и мебель для проведения самых различных мероприятий, а также возможность организации питания для их участников. Ремонт и техническое обеспечение офиса были проведены на средства доноров из местного бизнес-сообщества, от дохода собственного социального предприятия – мебельное производство и из средств проектов, в рамках которых НКО проводила здесь свои мероприятия. Помещение находится в центре города Черкассы и пользуется большим спросом. Однако ввиду отсутствия законодательной базы, которая бы регулировала возможность оказывать подобные услуги, нет возможности их широко рекламировать.

По этой же причине вся финансовая отчетность организована через индивидуальное предпринимательство (ФЛП - физическое лицо-предприниматель). Средства, получаемые от оказания логистических услуг (менее 1% от всего дохода организации), расходуются на оплату коммунальных платежей этого помещения и закупку продуктов для организации кофе-пауз (чай, кофе, вода).

Необходимые условия

- Помещение.
- Юридическое оформление возможности оказывать логистические услуги.
- Финансовые ресурсы для ремонта помещения, закупки оборудования, техники и мебели.

Правовое регулирование

Закон Украины от 22 марта 2012 года N 4572-VI «Про общественные объединения» регулирует вопросы создания общественного союза; определяет возможности ведения предпринимательской деятельности, если она отвечает целям общественного объединения и способствует их достижению; регулирует право общественного объединения для выполнения своей уставной цели владеть, пользоваться и распоряжаться своими средствами и другим имуществом, которое было передано общественному объединению его членами или государством, а также имуществом, которое было передано во временное пользование или на других основаниях.



Шаги реализации

Для предоставления логистических услуг организации необходимо было подготовить материально-техническую базу для проведения в арендованных помещениях тренингов и семинаров, а также наладить обеспечение питанием их участников. Путем оптимизации финансовых ресурсов и поиска необходимых средств стало возможным проведение ремонта в помещении и закупки необходимого оборудования - техники и мебели.

Оплата налогов и финансовая отчетность

ФЛП, с которым у организации заключен договор, подает ежеквартальную налоговую декларацию в Государственную налоговую инспекцию.

Доход, полученный от предоставления логистических услуг, подлежит уплате единого налога через ФЛП в размере 5% от суммы такого дохода.

Достижения

Поскольку у организации не было цели получения дохода от этого вида деятельности, о финансовых достижениях в рамках реализации этого механизма пока говорить не приходится. На данный момент заработанных средств хватает на покрытие коммунальных платежей и мелкие расходы, связанные с организацией мероприятий. Однако постоянный спрос людей на логистические услуги ввиду удобного расположения помещения в центре города вполне может начать приносить доход в самое ближайшее время.

Сложности

Сложностью, с которой удалось справиться, стал поиск ресурсов на ремонт и закупку необходимого оборудования.

Наталья Несват

«Самое важное – это иметь цель, иметь четкое понимание, что ты хочешь на выходе, какой результат, и двигаться к этой цели, не опускать руки и не останавливаться. Как только ты остановился, разочаровался – все, ты потратил зря свое время».

1.4 Налогообложение лотерейных и азартных игр

«FLIGHT»

Хорватия, Загреб

Юридическая форма: ассоциация

Год основания: 2003

Миссия: улучшить качество жизни уязвимых групп в хорватском обществе, разрабатывая и осуществляя программы общественного здравоохранения и предоставляя социальные услуги, исходя из потребностей клиентов.

Количество сотрудников: 4

Форма занятости сотрудников: трудовые контракты

Наличие/отсутствие офиса: есть, в Загребе

Веб-сайт: <http://www.udruga-let.hr/en/about-us/>

Деятельность организации

Ассоциация «FLIGHT» работает уже более 16 лет. Список мероприятий включает в себя реализацию программ снижения вреда, профилактики ВИЧ, работу с молодежью, бесплатную юридическую помощь и т.д. Все эти мероприятия связаны с реализацией трех основных программ: снижение вреда (ВИЧ и употребление наркотиков), работа с молодежью и мероприятия для семей с одним родителем.

Механизм альтернативного финансирования:

Доход от лотереи и азартных игр

В 1998 году правительство Республики Хорватия учредило Управление по сотрудничеству с НКО. В 1999 году Управление уже объявило открытый тендер на выделение средств из государственного бюджета. На сегодняшний день приблизительно 210 млн. евро выделяется ежегодно неправительственным организациям во всех секторах. Финансирование НКО осуществляется из государственного бюджета и за счет налогов на лотерею и азартные игры (лотерея, казино, ставки, игровые автоматы). 50% этих доходов должны быть направлены профильными министерствами на финансирование программ для НКО в 8 областях (спорт, борьба со злоупотреблением наркотиками, социальная и гуманитарная работа, люди с ограниченными возможностями, техническое образование, культура, дети и молодежь, гражданское общество, развитие). Критерии для определения получателей и способа распределения дохода от лотереи и азартных игр принимаются ежегодно.

Каждые три года Министерство здравоохранения публикует

обращение к НКО, которые занимаются снижением вреда от употребления наркотиков, подавать заявки на финансирование по этому направлению деятельности. По другим компонентам оказания поддержки взаимодействие происходит каждый год. Несмотря на то, что финансирование программ снижения вреда запускается каждые три года, НКО ежегодно подписывают контракт с Министерством здравоохранения, но при этом не должны повторно подавать заявку до истечения трехлетнего периода.

В течение последних 16 лет «FLIGHT» подавал заявки на конкурсы различных министерств Хорватии по всем типам проектов. На сегодняшний день организация, ее представители и ее деятельность хорошо известны на уровне министерств Хорватии, что является определенной гарантией получения необходимых средств.

Необходимые условия

- Законы, регулирующие распределение дохода от лотереи и азартных игр.
- Проектное предложение.
- Организационный потенциал для оказания услуг в рамках поданного проекта.

Правовое регулирование

- Положение о критериях, стандартах и процедурах финансирования общественно-полезных программ Ассоциаций 2015 г. регулирует критерии финансирования и заключения контрактов по программам и/или проектам, финансовые измерения, процедуры финансирования программ и/или проектов, оформление контрактов и т.д.
- Закон об азартных играх 2002 г. регулирует алгоритм распределения средств от дохода от азартных игр в пользу НКО.
- Положение о критериях определения пользователей и порядке распределения доходов от лотереи и азартных игр принимается ежегодно.
- Закон о финансовых операциях и бухгалтерском учете некоммерческих организаций 2015 г. регулирует налогообложение и финансовые условия деятельности НКО.

Шаги реализации

Чтобы получить финансирование через систему распределения дохода от лотереи и азартных игр, организация должна отправить проектное предложение. При подаче заявок на участие в конкурсе «FLIGHT» следует общим требованиям к заявкам:

- Заполнить описательную часть проектного предложения и форму бюджета.
- Проектное предложение должно включать историю организации и резюме руководителей проекта.
- Целевая группа, цели, методология, действия, результаты, доказательство наличия человеческого и организационного потенциала для реализации проекта – все это также должно быть прописано в заявке.

Конкурс предложений стандартизирован и имеет несколько уровней одобрения:

- 1. Формальные условия:** регистрация организации в соответствии с Законом об НКО.
- 2. Административные критерии:** все документы и подписи, запрашиваемые в рамках объявления о подаче заявок.
- 3. Оценка поданного предложения:** содержательная и финансовая часть. Оценочный комитет выставляет баллы проектам НКО и ранжирует их. Организации могут набирать очки в зависимости от количества активных лет, проектов, клиентов и т.д.

4. Наконец, организации, получившие наибольшее количество баллов, имеют право подписать контракт с тем или иным министерством Хорватии, которое объявило конкурс.

После одобрения заявки и подписания контракта «FLIGHT» должен потратить деньги в соответствии с бюджетом проекта. В него могут быть внесены незначительные изменения, но все они должны быть согласованы с министерством.

Оплата налогов и финансовая отчетность

- Получение финансирования из доходов государства от лотерей и азартных игр освобождается от налогообложения.
- При реализации проекта на средства от лотереи и азартных игр отчеты должны быть подготовлены по истечении 6 месяцев работы и окончательный отчет - по истечении 12 месяцев для того или иного министерства Хорватии, которое подтвердило эту работу.

Поскольку «FLIGHT» получает финансирование из средств лотереи и азартных игр от Министерства здравоохранения, организация должна готовить отчеты для него.

Достижения

Получение средств от лотереи и азартных игр позволяет «FLIGHT» развивать различные направления деятельности, особенно снижение вреда.

Сложности

Министерство здравоохранения обычно заключает контракты с НКО ранней весной, что приводит к задержке с переводом средств. В результате этого НКО получают финансирование с пятимесячной задержкой, в том числе на оплату труда и закупку необходимых товаров для работы. Это делает организации финансово зависимыми и уязвимыми. Кроме того, объявления о подаче заявок издаются только раз в три года, при этом административные ошибки часто приводят к отклонению предложений, в результате чего программы закрываются.

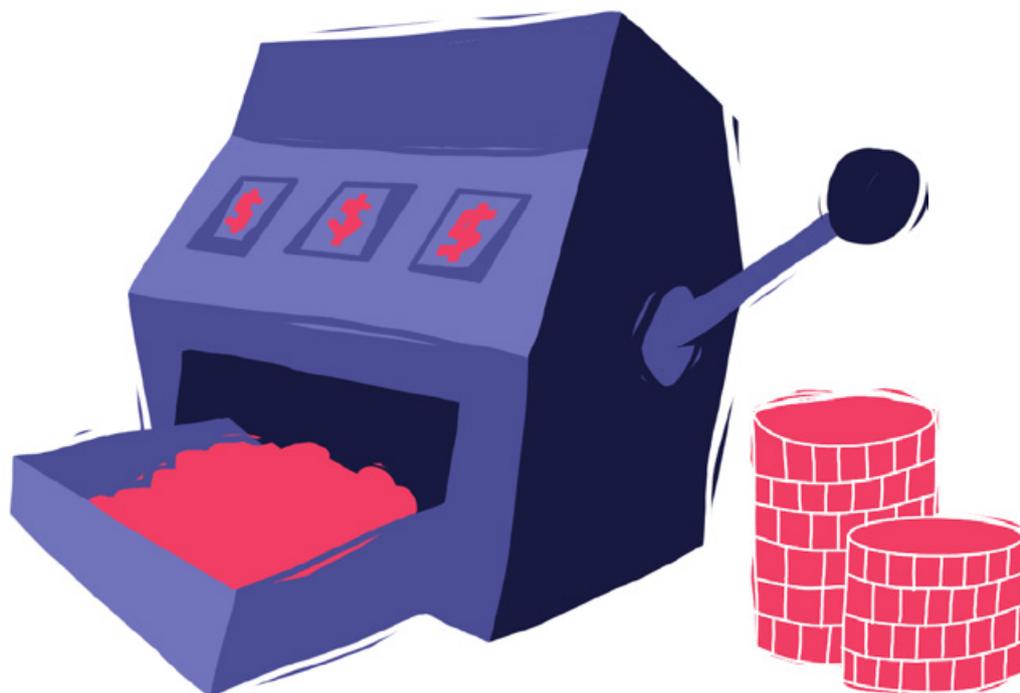
Ива Йовович

«Я отправляю каждый год предложения в Министерство демографии в отношении молодежи, но я получаю отказы. Но это не значит, что мы не сможем платить зарплату нашим работникам, это означает только то, что у нас не будет дополнительных активностей (программ) в портфолио нашей организации. Потому что у нас есть программа снижения вреда, которая сейчас обеспечивает более 90% нашего финансирования.

Я подавала заявки на разные идеи проектов ... если мы получим финансирование - отлично, если нет - мы все равно выживем».

«Самая большая проблема - подача нескольких первых проектных предложений и получение финансирования. Каждый следующий конкурс будет намного проще, потому что у вас уже есть подготовленный пакет документов... Некоторые НКО, которые я видела ... не смогли продолжить работу, потому что они не получали финансирование после первого проектного предложения, и они просто сдались ... при этом другие НКО получили действительно хороший толчок после отказа и затем стали только сильнее».

Ива Йовович





ВНУТРЕННИЕ РЕСУРСЫ

«Танадгома»

Грузия, Тбилиси

Юридическая форма: некоммерческое юридическое лицо

Год основания: 2000

Миссия: улучшить физическое и психическое здоровье населения Грузии путем реализации профилактических, образовательных, диагностических и реабилитационных программ, а также адвокации этих программ.

Количество сотрудников: 80

Форма занятости сотрудников: проектные трудовые контракты

Наличие/отсутствие офиса: главный офис в Тбилиси, а также офисы в Батуми, Кутаиси, Телави, Зугдиди.

Веб-сайт: <http://www.tanadgomaweb.ge>

Деятельность организации

В своей работе «Танадгома» уделяет особое внимание проблемам женщин и ключевых групп населения, таких как: мужчины, практикующие секс с мужчинами (МСМ); люди, употребляющие наркотики (ЛУН); секс-работники (СР); заключенные; ЛГБТКИ; жертвы торговли людьми; люди, живущие с ВИЧ (ЛЖВ); мигранты.

«Танадгома» работает по следующим направлениям:

- профилактические мероприятия в контексте ВИЧ, ИППП и вирусных гепатитов, включая консультирование, тестирование, распространение информационных материалов и средств индивидуальной защиты;
- социальное сопровождение и перенаправление клиентов в другие медицинские учреждения;
- информационно-просветительские мероприятия по вопросам сексуального и репродуктивного здоровья, прав человека и наркотической зависимости;
- реабилитация для лиц с наркозависимостью.

Механизм альтернативного финансирования:

Производство промо-материалов

Одна из активностей «Танадгома» в рамках получения альтернативного финансирования - социальное предприятие TG Promo. Оно занимается производством промо-материалов - футболок, чашек, сумок и т.д., а также печатью визиток, приглашений, программ и т.п. Социальное предприятие TG Promo функционирует как филиал «Танадгома».

TG Promo было создано в 2015 году, когда организация получила финансирование на развитие социального предприятия в рамках проекта 2015-2017 гг. от [Международной организации по миграции](#) (МОМ). Начиная с 2017 года, оно получает финансовую поддержку в рамках одного из проектов Европейского Союза.

Основная цель создания TG Promo состояла в предоставлении работы, реабилитации и социальной интеграции людям, употребляющим наркотики, бывшим заключенным и мигрантам. По условиям контракта, участники проекта имеют право работать в TG Promo в течение 6 месяцев.

Доход от социального предприятия TG Promo составляет менее 1% от всех доходов организации за год. На сегодняшний день деятельность TG Promo требует дополнительных финансовых вложений для поддержания его функционирования.

Необходимые условия

- Конкурсная заявка для получения стартового финансирования социального предприятия.
- Стратегия развития социального предприятия (бизнес-

план, маркетинговая стратегия).

- Финансовые ресурсы для закупки оборудования, сырья.
- Помещение, технические ресурсы для производства продукции.
- Заработная плата персонала и работников предприятия.

Правовое регулирование

- Закон Грузии о предпринимателях от 28 октября 1994 г. регулирует возможность организации учреждать филиал, не являющийся юридическим лицом.
- Гражданский Кодекс Грузии от 26 июня 1997 г. определяет возможность непредпринимательского (некоммерческого) юридического лица правомочно заниматься предпринимательской деятельностью вспомогательного характера, прибыль от которой должна быть использована на реализацию целей непредпринимательского (некоммерческого) юридического лица.
- Налоговый Кодекс Грузии от 17 сентября 2010 г. определяет объекты налогообложения и размер налоговой ставки.

Шаги реализации

В рамках создания социального предприятия TG Promo были сделаны следующие шаги:

- Подготовка проектной заявки для участия в конкурсе МОМ;
- Получение стартового финансирования для создания социального предприятия;
- Поиск помещения для нужд социального предприятия, заключение договора аренды с владельцем офисного помещения;
- Обучение основного персонала и получателей услуг работе на закупленном оборудовании;
- Налаживание коммуникации с потенциальными клиентами - сувенирные магазины, большие супермаркеты;
- Налаживание коммуникации с неправительственными организациями и предложение им услуг социального предприятия.



«...у нас появилось ощущение, что, может быть, никому не нужны твои майки, а вот глина, может, оно и сработает. Поэтому даже если социальное предприятие умрет, мы сейчас думаем, что будем делать больше ставку на глиняные изделия, посуду, какие-то украшения. На Пасху, на Рождество, в Новый год мы участвовали в выставках и реально продавали... если будут хорошие продажи, то мы будем поддерживать это своими ресурсами либо донорскими. Самый главный вопрос, кто будет душой всего этого, потому что нужна душа... кто-то, кто берет это все в свои руки, и плюс «болеет»... кто-то, кто будет этим всем заниматься и продвигать все это. Это бизнес, вообще другой подход. Это просто обыкновенный бизнес, который должен пробивать себе дорогу».

Нино Церетели

В целом «Танадгома» не рассматривает социальное предприятие TG Promo как успешный механизм альтернативного финансирования по ряду причин: само себя предприятие содержать не может и требует постоянного внешнего финансирования; продуктивность предприятия не соответствует изначальным ожиданиям, так как продукция мало пользуется спросом. На данный момент организация ищет возможности для изменения формата социального предприятия, в частности – форм его деятельности, для улучшения его производительности.

Одним из вариантов изменения формата предприятия стала арт-терапия и создание изделий из глины. Эти активности были заложены в рамках проекта, поддерживаемого ЕС с 2017 года. Арт-терапией занимаются те же получатели услуг, которые работают в TG Promo, в качестве дополнительного вида деятельности. «Танадгома» рассматривает продажу изделий из глины перспективным направлением. Ключевыми шагами для дальнейшего развития этого направления должно стать формирование маркетинговой и бизнес-стратегии, а также поиск профессионального менеджера с пониманием и опытом в бизнес-продажах.

Оплата налогов и финансовая отчетность

- Деятельность социального предприятия является коммерческой деятельностью. Доход от коммерческой деятельности подлежит к уплате налога на прибыль - разница между совокупным доходом и сумой вычетов предприятия.

«Если у человека видно талант, он хорошие вещи делает, со вкусом, и эти вещи продаются... мы их не будем за дверь выставлять и говорить, что вот шесть месяцев проработал, а теперь до свидания. Наоборот, это будут наши мастера тогда».

Нино Церетели

- Налог на прибыль в Грузии уплачивается по ставке 15%.
- Финансовый отчет, включающий и доход от социального предприятия, организация подает в Налоговую службу.

Достижения

Достижением социального предприятия TG Promo является тот факт, что несколько волн бенефициаров проекта сегодня имеют новые профессиональные трудовые навыки и могут их применять при последующем трудоустройстве. Отличительная положительная черта развития направления по созданию и продаже изделий из глины заключается в том, что люди могут быть трудоустроены на длительное время, а не только на 6 месяцев.

Сложности

Одной из ключевых сложностей является недостаток человеческих ресурсов и четкого алгоритма управления социальным предприятием. Кроме того, недостаточная заинтересованность персонала сказывается на эффективности работы предприятия. Маркетинговая стратегия по продвижению продукции TG Promo, в первую очередь среди неправительственных организаций, не дала ожидаемых результатов. Были сложности с поиском потенциальных клиентов. Подобные факторы оказывают негативное влияние и на продажи, и на конкурентоспособность социального предприятия в целом.

«Свет надежды»

Украина, Полтава

Юридическая форма: благотворительная организация

Год основания: 1999

Миссия: предоставление широкого спектра социальных услуг и создание условий для устойчивого функционирования системы общественного здоровья на уровне лучших международных практик.

Количество сотрудников: 56

Форма занятости сотрудников: трудовые контракты

Наличие/отсутствие офиса: есть, в Полтаве

Веб-сайт: <http://www.lightofhope.com.ua>

Деятельность организации

Основными направлениями деятельности БО «Свет надежды» являются: социальная защита ключевых групп населения; охрана общественного здоровья; права человека; оказание технической помощи органам местного самоуправления в решения социально-значимых проблем общества; развитие институтов гражданского общества.

«Свет надежды» предоставляет следующие услуги: профилактика ВИЧ и ИППП; консультирование ЛУН, СР, МСМ, осужденных; проведение информационно-образовательной работы о ВИЧ среди ключевых групп населения; обеспечение доступности лечения ВИЧ для ЛЖВ; услуги социального сопровождения по принципу кейс-менеджмента; услуги адаптации, интеграции и трудоустройства для внутренне перемещенных лиц на территории Полтавской области из Луганской, Донецкой областей, а также из Автономной Республики Крым.

На базе организации действует Центр адаптации для бездомных и освобожденных из мест лишения свободы, Приют для женщин, пострадавших от домашнего насилия или торговли людьми, Молодежный центр и Социальное предприятие «Учебно-производственный центр», обеспечивающее доступ социально уязвимых групп населения к обучению, получению профессии и трудоустройству.

Механизм альтернативного финансирования:

Швейное дело и мебельное производство

«Учебно-производственный центр» является передовым в организации и развитии социального предпринимательства в Украине. Центр создавался для поддержки и социальной интеграции в общество представителей различных ключевых групп, получения ими профессии и последующего трудоустройства.

На этапе организации Центра, при финансовой поддержке [DVV International](#) и Полтавского городского совета, было получено помещение на льготной основе и закуплено базовое оборудование, после чего было запущено обучение по двум профессиям: швейное и столярное дело. После успешного прохождения обучения и последующего трудоустройства клиентов Центра на другие предприятия, было принято решение о необходимости создания производства и рабочих мест на базе БО «Свет надежды».

В 2014 году совместно с партнером, общественной организацией «Институт аналитики и адвокации», БО «Свет надежды» зарегистрировала общественный союз «Социальное предприятие «Учебно-производственный центр»». Финансовая поддержка на развитие социального предприятия (закупку оборудования, обучение, получение консультационной поддержки) была получена от различных проектов международной технической помощи.

На сегодняшний день предприятие имеет лицензию на профессионально-техническое образование и занимается обучением клиенток Центра адаптации для бездомных и освобожденных из мест лишения свободы и женщинам, которые находятся в сложных жизненных обстоятельствах по профессии «Швея», «Закройщик», после чего предоставляет возможность работать. Концепция работы предприятия заключается в создании баланса рабочих мест на предприятии из расчета не более 40% для клиентов организации. Это дает возможность эффективно и своевременно выполнять заказы и нивелировать риски, связанные с особенностями поведения клиентов. На базе социального предприятия проводится обучение и трудоустройство в рамках мебельного производства для мужчин, освобожденных из мест лишения свободы, клиентов заместительной поддерживающей терапии (ЗПТ) и ЛУН. На протяжении последних нескольких лет партнером социального предприятия в обучении и переквалификации безработных является Служба занятости населения, которая заказывает услуги по проведению производственного обучения клиентов.

На швейном производстве предприятия изготавливается одежда, постельное белье, мужское белье, одежда. Организация имеет опыт сотрудничества по контракту с заказчиками из Польши и Франции. Сейчас ведется работа в направлении выпуска продукции под собственной торговой маркой. Предприятие по изготовлению мебели работает по заказу для юридических фирм и физических лиц. Периодически оно участвует в открытых конкурсах и торгах и выигрывает тендеры на изготовление мебели для полиции, прокуратуры, органов местного самоуправления, различных государственных структур.

Доход, получаемый от реализации швейной и мебельной продукции, расходуеться на создание новых рабочих мест

на предприятии, материалов для производства, а также на покрытие нужд организации в рамках предоставления услуг целевой группе. Отдельная статья расходов - закупка и модернизация оборудования. Сегодня на производстве находится оборудование стоимостью около 90 тыс. евро, которое было закуплено на доходы социального предприятия и средства, полученные от проектов международной технической помощи.

В 2018 году социальное предприятие «Учебно-производственный центр» выступило с инициативой объединения социальных предприятий Украины. Эту инициативу поддержало более 30 социальных предприятий, в результате чего было создано Объединение социальных предприятий Украины, которое занимается разработкой нормативной базы, регулирующей деятельность социальных предприятий, развитием потенциала действующих и новых социальных предприятий и адвокатирует поддержку социальных предприятий на национальном и местных уровнях.

«Все клиенты нашей организации, которые проходили у нас обучение и переквалификацию, успешно трудоустроивались и работали. И тогда у нас возникла идея, зачем нам перенаправлять людей, если мы можем здесь учить, здесь создавать рабочие места и работать. В большинстве случаев нашим клиентам еще определенное время требуется психосоциальное сопровождение, которое предоставляют наши социальные работники, кейс-менеджеры, психологи...».

Роман Дрозд

Необходимые условия

- Конкурсные заявки для получения стартового финансирования для запуска направлений обучения и расширения социального предприятия.
- Юридическое оформление социального предприятия.
- Стратегия развития социального предприятия (бизнес-план, маркетинговая стратегия).
- Помещение, технические ресурсы для производства продукции.
- Финансовые ресурсы для закупки оборудования и сырья.
- Заработная плата персонала.

Правовое регулирование

- Закон Украины «О благотворительной деятельности и благотворительных организациях» № 5073-VI от 05.07.2012 устанавливает, что благотворительные организации имеют право осуществлять хозяйственную деятельность без цели получения прибыли, которая способствует достижению их уставных целей. Также законом определено право благотворительных организаций создавать обособленные подразделения, быть учредителем и участником других благотворительных организаций, а также союзов, ассоциаций, других добровольных объединений, осуществлять совместную благотворительную деятельность.
- Закон Украины «Про общественные объединения» от 22 марта 2012 года N 4572-VI регулирует вопросы создания общественного союза; определяет возможности ведения предпринимательской деятельности, если она отвечает целям общественного объединения и способствует их достижению; регулирует право общественного объединения для выполнения своей уставной цели владеть, пользоваться и распоряжаться

своими средствами и другим имуществом, которое было передано общественному объединению его членами или государством, а также имуществом, которое было передано во временное пользование или на других основаниях.

- Налоговый Кодекс Украины регулирует вопрос освобождения от уплаты налога на добавленную стоимость общественных объединений, благотворительных организаций, целью которых не может быть получение и распределение дохода среди учредителей, членов органов управления, сотрудников организации. При этом доходы (прибыль) неприбыльной организации используются исключительно для финансирования расходов на содержание такой неприбыльной организации, реализации ее целей, задач и направлений деятельности, которые определены ее учредительными документами.

Шаги реализации

Процесс организации социального предприятия «Учебно-производственный центр» состоял из следующих этапов:

- Определение стратегии создания и развития центра;
- Проведение анализа рынка труда г. Полтава, определение востребованных профессий, которые могли бы получить представители целевой группы;
- Обращение к местной власти с инициативой создания учебно-производственного центра для ключевых групп населения и просьба о получении помещения для этой цели по льготной арендной цене;
- Подача проектной заявки на финансирование в DVV International для закупки оборудования и сырья для швейного производства и изготовления мебели;
- Поиск специалистов, которые провели обучение швейному делу и производству мебели;
- Юридическая регистрация социального предприятия как общественного союза;
- Формирование стратегии развития социального предприятия и выработка бизнес-плана;
- Подача проектной заявки на конкурс проектов поддержки малого и среднего предпринимательства на получение финансирования от Проекта международной технической помощи;
- налаживание сбыта готовой продукции в Украине и в других странах, поиск потенциальных клиентов и заказчиков;
- Расширение производства, запуск собственной торговой марки.

Оплата налогов и финансовая отчетность

- Доходы, полученные от реализации продукции на социальном предприятии, не облагаются налогами.
- Организация подает годовую финансовую отчетность вместе с отчетом об использовании доходов (прибыли) неприбыльной организации в Налоговую службу Украины.

Достижения

«Свет надежды» - первая в Украине НКО, которая запустила производственное социальное предприятие. Четкая бизнес-стратегия и приоритетность создания как можно большего количества рабочих мест позволяют постоянно увеличивать масштабы производства.

Сложности

Организация имела четкую стратегию развития, поэтому трудностей при реализации механизма социального предприятия не возникло. Однако ввиду того, что «Свет надежды» была первой НКО в Украине, которая запустила свое производство, и у нее не было опыта, многие организационные процессы растянулись во времени.

Роман Дрозд

«Это была первая в Украине зарегистрированная общественная организация с КВЭД [классификатор видов экономической деятельности] по производству одежды, пошиву одежды и изготовлению мебели. Это был прецедент в Украине. До того времени общественных организаций с производственными КВЭД не было. Мы четко понимали, что для того, чтобы называться социальным предприятием, мы могли остановиться на 5 рабочих местах, но также мы понимали, что мы должны создать максимальное количество рабочих мест, тогда доход от работы предприятия сможет обеспечить устойчивость многих сервисов и услуг организации».



«Re Generation»

Белград, Сербия

Юридическая форма: неправительственная организация

Год основания: 2011

Миссия: улучшение общественного здравоохранения, а также оказание социальной и образовательной поддержки молодым потребителям психоактивных веществ и представителям других маргинализованных групп.

Количество сотрудников: до 10 (привлеченные специалисты)

Форма занятости сотрудников: проектные контракты; все сотрудники официально работают в других организациях

Наличие/отсутствие офиса: своего офиса нет, сотрудники встречаются онлайн или на территории других организаций

Веб-сайт: <http://www.regeneracija.org/>

Деятельность организации

Деятельность «Re Generation» направлена на адвокацию и реализацию программ снижения вреда от употребления психоактивных веществ, что включает в себя информирование и формирование безопасного употребления психоактивных веществ и алкоголя. Организация занимается продвижением эффективной наркополитики; реализует адвокационные кампании, привлекая СМИ для расширения программ снижения вреда в стране. Также «Re Generation» проводит тренинги для других организаций и профессионалов, которые работают с людьми, употребляющими наркотики, с целью повышения их потенциала. «Re Generation» является единственной организацией в Сербии, которая проводит исследования среди людей, употребляющих наркотики. Часть услуг, которые организация предоставляет, оказываются на волонтерских началах. Так, аутрич-работу сотрудники осуществляют бесплатно. Бывает, что экспертные услуги оказываются бесплатно, например, когда «Re Generation» приглашают помочь в проведении фестиваля, но у его организаторов нет денег.

Целевыми группами организации на сегодняшний день являются молодые люди, Рома, ЛУИН, ЛГБТКИ, мигранты, люди, живущие с ВИЧ, и другие ключевые группы населения.

Механизм альтернативного финансирования:

Обучение для бизнес-партнеров и проведение исследований

Основной объем финансирования «Re Generation» получает за счет оказания платных экспертных услуг коммерческим, государственным и некоммерческим организациям.

Для коммерческих компаний организация проводит тренинги во время различных фестивалей. В прошлом году «Re Generation» в рамках кампании по профилактике рискованного употребления алкоголя среди студентов провела платные тренинги в четырех городах Сербии. Данная кампания была реализована совместно с коммерческой организацией по производству пива, с которой у «Re Generation» был заключен контракт на предоставление услуг.

Для НКО и государственных структур «Re Generation» делает сбор и анализ данных в рамках проведения исследований разных аспектов употребления наркотиков молодыми людьми на территории Сербии. Исследования проводятся в большей степени для европейских организаций, работающих в области снижения вреда, а также для государственных организаций, отвечающих

за реализацию программы здоровья. Кроме того, «Re Generation» проводит обучение для повышения знаний и потенциала сотрудников различных организаций и профилактические кампании среди молодых людей, занимается созданием медиа-ресурсов (видео) для адвокации работы по снижению вреда в ночных клубах и т.д.

«Re Generation» оказывает подобные услуги своими силами, так как члены ее команды имеют профильное образование и значительный практический опыт по всем направлениям деятельности. Так, в 2011 году все сотрудники прошли обучение в качестве тренеров при поддержке Глобального фонда. Полученные средства (около 70% от всего бюджета НКО) «Re Generation» расходует на собственные активности, преимущественно аутрич-работу, в зависимости от нужд организации.

Необходимые условия

- Стратегия развития организации.
- Опыт и экспертиза сотрудников организации.

Правовое регулирование

- Закон о пожертвованиях и благотворительных фондах №177 от 23.11.2010 устанавливает, что благотворительные фонды могут получать доход от своей хозяйственной деятельности при условии, что такая деятельность связана с целями фонда, предусмотрена Уставом организации, не является первоочередной деятельностью организации и внесена в Регистр компаний. НКО должна зарегистрировать один вид экономической деятельности (основную экономическую деятельность), но может также осуществлять и другие виды, если они предусмотрены в ее Уставе.
- Закон о налоге на прибыль юридических лиц устанавливает освобождение НКО от подоходного налога при условии, что:
 1. Доход от хозяйственной деятельности не превышал установленного порога в 400000 динаров в год (около 3400 евро);
 2. Доходы не были распределены между учредителями, сотрудниками, членами правления;
 3. Вся полученная прибыль была использована для достижения целей, ради которых была создана организация.

”

«Мы все прошли обучение в качестве тренеров раньше. Мы прошли разные уровни становления в нашей работе...

У нас есть перечень исследований, которые мы можем проводить, и когда к нам обращаются, мы можем это показать. Я верю в то, что надо выходить за рамки своего мышления, думать и искать людей, с которыми вы можете сотрудничать, кому можете предложить свои услуги, продать свои знания и свою экспертизу».

”

Ирена Молнар

Шаги реализации

Предоставление платных услуг для «Re Generation» стало возможно благодаря:

- прохождению обучения и полученному опыту в проведении тренингов и исследований;
- сформированной стратегии развития организации на 5 лет, определению круга коммерческих компаний, владеющих капиталом, с которыми возможно сотрудничество;
- налаженной коммуникации с другими НКО, сетями и ассоциациями, работающими в области снижения вреда, а также членству в них.

Оплата налогов и финансовая отчетность

- Средства, полученные в рамках контрактов на оказание платных услуг (проведение исследований и проведение тренингов), не подлежат налогообложению, так как организация не является плательщиком НДС.
- Такие средства включаются в финансовый отчет организации, который ежегодно подается в налоговую службу Сербии.
- Также организация предоставляет ежегодный финансовый отчет в Агентство для коммерческих регистров.

Достижения

В рамках сотрудничества с частными компаниями в индустрии производства алкоголя организации удалось наладить взаимодействие с различными университетами. Это стало хорошей основой для расширения сферы деятельности «Re Generation». Исследования, которые организация проводит, являются востребованными и популярными среди специалистов. Также достижением является тот факт, что при проведении адвокационных кампаний «Re Generation» использует данные собственных исследований. Это делает экспертизу НКО уникальной.

Сложности

Кроме сложности с удержанием людей для работы на волонтерской основе и по проектным договорам, других трудностей у организации в процессе работы не возникало.

«Мы выбираем темы, отличающиеся от тем, которые другие организации выбирают для своих активностей. Мы проводили, например, исследование распространенности употребления наркотиков, в частности новых психоактивных веществ, в ночных клубах, на вечеринках, музыкальных фестивалях. Мы собрали около 3600 анкет, это выборка национального уровня, и это было самое большое число, которого нам удалось достичь. Ни одно из правительственных исследований никогда не достигнет такого количества рекреационных потребителей наркотиков или людей, которые ходят в клубы».

Ирена Молнар

«Crew»

Шотландия, Эдинбург

Юридическая форма: благотворительная организация и компания с ограниченной ответственностью

Год основания: 1992

Миссия: снижение вреда, изменение восприятия и помощь в выборе более безопасных практик употребления канабиса, стимуляторов и других наркотиков, а также практик, касающихся сексуального здоровья, путем предоставления неосуждающей, достоверной и актуальной информации и поддержки.

Количество сотрудников: 9

Форма занятости сотрудников: срочные трудовые контракты

Наличие/отсутствие офиса: в Эдинбурге

Веб-сайт: <https://www.crew.scot/>

Деятельность организации

«Crew» работает в области снижения вреда: предоставляет информацию, консультирование и индивидуальную поддержку по вопросам употребления наркотиков и сексуального здоровья; распространяет презервативы, тесты на беременность и др.; проводит тестирование на вирусные гепатиты и ВИЧ. Информационно-образовательная работа проводится также в школах, колледжах и университетах по вопросам рискованного поведения, снижения вреда от наркотиков, источников помощи и поддержки, преодоления стигмы и изоляции.

Одно из важных направлений деятельности «Crew» - аутрич в клубах и на фестивалях, где активисты предлагают информацию по снижению вреда и немедленную поддержку в кризисных ситуациях, а также юридическую помощь в судах при рассмотрении дел, связанных с употреблением наркотиков.



Механизм альтернативного финансирования:

Обучающие и консультационные мероприятия

«Crew» начала проводить обучающие тренинги в сфере снижения вреда около 20 лет назад, когда в Шотландии существовал большой пробел в знаниях и в области проведения тренингов по вопросам, связанным со стимуляторами. Сначала тренинги поддерживались государством, и организация предоставляла эти услуги как волонтерская консультационная служба для людей, употребляющих стимуляторы. Позже «Crew» переформатировала эту модель оказания помощи, и вместо волонтеров обучение и мероприятия стали проводить консультанты, прошедшие сертификацию.

Для развития системы тренинговых услуг и их продажи НКО привлекла представителя бизнес-компании, который работал в организации на полную ставку в течение 2 лет. Сегодня «Crew» предлагает обучающие тренинги в рамках повышения потенциала местных организаций и профессионалов, которые работают с людьми, употребляющими наркотики. Основные темы обучения – наркотики и эффективные стратегии снижения вреда.

Организация предлагает несколько видов обучения: стандартизированные полудневные бесплатные курсы, а также специализированное платное обучение, в зависимости от нужд организаций и специфики их работы. Помимо этого, «Crew» проводит открытые тренинги для групп. Билеты на них можно приобрести на специальных [интернет-площадках](#). В организации этой работой занимаются координатор (работает на полную ставку при государственной поддержке, но также может проводить тренинги за дополнительную плату) и привлеченные тренеры - один с частичной занятостью и несколько сессионных, когда есть большой спрос. и привлеченные тренеры - один с частичной занятостью и несколько сессионных, когда есть большой спрос. Координатор обучения несколько раз в год посещает тематические конференции, чтобы поддерживать свою осведомленность о лучших практиках в области снижения вреда. Для продвижения своих обучающих мероприятий НКО использует социальные сети и новостные рассылки.

После проведенного обучения «Crew» выставляет счет организациям, которые его прошли, и позже получает деньги на свой банковский счет. Средства от продажи билетов через интернет-платформы также поступают на банковский счет «Crew». В среднем доход от проведения тренингов составляет около 12500 евро в год. Наибольшая часть дохода расходуется на заработные платы тренеров, оплату административных расходов (проезд, проживание), меньшая часть - реинвестируется в сервисы организации. Наряду с проведением тренингов «Crew» оказывает консультационную поддержку для других организаций. Доход от этой деятельности небольшой - около 1800 евро в год – и расходуется на нужды организации.

Необходимые условия

- Высокий уровень экспертизы и лидерства.
- Финансовые ресурсы для обучения тренеров.
- Заработная плата бизнес-специалиста и тренеров.

Правовое регулирование

Закон о благотворительности и доверительном управлении Шотландии 2005 года регулирует фандрайзинговые активности организаций в стране.

Шаги реализации

Для предоставления услуг по обучению и консультационной поддержке ключевым моментом является формирование, развитие и поддержка «Crew» своего собственного потенциала:

- Поиск и рекрутинг профессионала из сферы бизнеса для

развития системы тренинговых услуг;

- Повышение экспертизы членов организаций за счет обучения и сертификации;
- Посещение несколько раз в год координатором обучения тематических конференций для поддержки его осведомленности о лучших практиках в области снижения вреда.

«Привлечение экспертизы из бизнеса было критическим моментом, без этого мы бы не смогли продавать те услуги, которые мы продаем».

Эмма Кроушоу

Оплата налогов и финансовая отчетность

- Организация не платит налоги в связи с получением дохода от оказания своих консультационных услуг, пока сумма дохода не превышает пороговое значение для регистрации организации плательщиком НДС - 85000 фунтов стерлингов (около 95000 евро) в год.
- «Crew», как благотворительная организация, подает свою финансовую отчетность в Офис управления благотворительными организациями Шотландии, а как компания с ограниченной ответственностью – в Дом компаний (Companies House).

Достижения

Благодаря тому, что организация все время держит в фокусе вопросы, связанные с развитием лидерства и наращиванием собственного потенциала, «Crew» владеет высоким уровнем экспертизы, имеет влияние на формирование наркополитики в Шотландии и возможность выражать потребности целевой группы.

Сложности

Поскольку «Crew» начинала свою деятельность на волонтерских основах, идея профессионализировать свои навыки и опыт в предоставлении платных услуг столкнулась с выражениями протеста, ведь это отличалось от первостепенных целей организации. Поэтому убеждение людей и приведение аргументов в пользу платных услуг для поддержания работы организации и формирования ее устойчивости заняло значительное количество времени.

«Нас недавно пригласили поделиться мнением, спросив, нужно ли в Шотландии реформировать политику в отношении наркотиков. Поэтому я думаю, что обучение и тяжелая работа, которую мы проделали, привели к тому, что мы смогли быть частью этого разговора. И мы смогли представить мнения людей, которые пользуются нашими услугами».

Эмма Кроушоу

«Короли улицы»

Любляна, Словения

Юридическая форма: ассоциация

Год основания: 2005

Миссия: уменьшение личного, социального, экономического, юридического ущерба, отстаивание прав бездомных и изменение общественного мнения о бездомности.

Количество сотрудников: 26

Форма занятости сотрудников: трудовые контракты

Наличие/отсутствие офиса: в Любляне и Мариборе

Веб-сайт: <http://www.kraljiulice.org/>

Деятельность организации

«Короли улицы» – самая большая организация в Словении, работающая с проблемами бездомных людей и их социальной изоляцией. Свою деятельность НКО начала с запуска первого в стране уличного журнала, написанного самими бездомными. «Короли улицы» проводят аутрич-работу на улицах, где живут бездомные, и предоставляют консультирование и информацию по организации, где можно получить помощь. На базе организации действует дневной центр для бездомных и других маргинализированных групп населения, где посетители могут получить еду и одежду, воспользоваться библиотекой, компьютером, интернетом, телефоном, оставить на хранение свои личные вещи или деньги, получить юридическую и социальную помощь, индивидуальную поддержку в поиске работы и последующего трудоустройства. Организация также предоставляет услуги снижения вреда для людей, употребляющих наркотики, включая обмен игл и шприцев. Помимо этого, НКО осуществляет программу социального обеспечения - предоставление безопасного, комфортного жилья (один человек - одна комната) и социального сопровождения для бездомных, а также людей, употребляющих наркотики. Эта инновационная программа, поддерживаемая муниципалитетом Любляны и Министерством социальных дел, основана на норвежской модели работы и адаптирована в Словении. Программа длится 18 месяцев на базе 4 домов и 5 квартир и предусматривает ежемесячный финансовый взнос за пребывание.

На базе организации действует программа открытой и альтернативной формы обучения для лиц, которые были исключены из других форм формального и неформального образования. Программа включает в себя различные социальные, образовательные и культурные семинары, творческие мастерские, курсы обучения иностранным языкам и компьютерной грамотности.

Механизм альтернативного финансирования:

Продажа журнала

Организация получает доход от продажи уличного [журнала](#), для которого пишут бездомные люди. Распространение журнала - то, с чего начала свою деятельность организация. Команда работала на улице, проводя аутрич, а продажу журнала запустили через другую организацию - дневной центр для людей, употребляющих наркотики. Для запуска первого номера активисты использовали деньги группы исследователей в области социальной педагогики.

Первый выпуск журнала вышел тиражом 3000 экземпляров. Сегодня журнал выходит ежемесячно тиражом около 15 000 в Любляне, столице Словении, в Мариборе (второй по величине город в стране) и в их окрестностях. Содержание

журнала на 80% составляют статьи, написанные бездомными людьми. В конце года авторы статей получают оплату от организации. Материалы журнала освещают жизнь бездомных людей и уличную жизнь, затрагивают вопросы, связанные с рискованным поведением и социальной изоляцией, дают информацию о деятельности «Королей улицы», а также о других организациях, работающих с ключевыми группами. Журнал является частью [международной сети](#) уличных изданий.

Продают журнал также люди из числа ключевых групп, на сегодня их насчитывается более 100 человек. С момента основания журнала в работу было вовлечено более 800 продавцов. Поиск новых продавцов и авторов статей для журнала осуществляется в процессе аутрич работы на улицах. Основной принцип продажи заключается в следующем: продавец – как правило, это бездомный или человек, употребляющий наркотики, покупает журнал у организации по цене 0,50 евро, а затем продает его на улице за 1 евро. Уличным торговцем может стать любой человек без предъявления личных документов или предоставления каких-либо сведений. Условие только одно - поставить свою подпись под согласием с [правилами](#) продажи журнала.

Сначала уличный торговец получает бесплатную пробную версию в количестве трех экземпляров, что позволяет ему получить минимальные средства, с помощью которых он затем может приобрести дополнительные номера журнала. Чистая прибыль от продажи журналов (после оплаты услуг печати и пр.) составляет около 12 000 евро в год. Из этих денег в конце года организация выплачивает гонорары авторам за опубликованные статьи, а также часть средств может быть потрачена на нужды бездомных в рамках проектной деятельности организации.

«Это было очень смело, что мы в таких условиях запустили журнал. Но у нас была уверенность, что это будет работать».

Боян Кульянас

Шаги реализации

Поскольку содержание журнала на 80% сформировано представителями ключевых групп, при запуске каждого нового номера крайне важно провести несколько видов работ:

- Наладить коммуникацию с потенциальными авторами журнала и замотивировать их писать статьи.
- Оказывать постоянную поддержку и помощь авторам во время написания статей. Похожую работу проводить и с продавцами журнала.
- Договориться о соблюдении определенных правил во время продажи журналов: не просить милостыню, не употреблять наркотические вещества или алкоголь, вести себя дружелюбно и т.п.

Процесс создания и выпуска журнала состоит из следующих этапов:

- редакционная коллегия определяет темы и рубрики журнала;

- авторы пишут статьи;
- журнал пересылается в печать;
- после печати экземпляры журнала распространяются среди уличных продавцов и далее перепродаются ими по увеличенной цене.

Необходимые условия

- Определение содержания журнала.
- Технические и организационные условия для написания статей авторами (доступ к компьютеру, информации).
- Финансовые ресурсы на печать журнала.

Правовое регулирование

- Закон об общественных организациях устанавливает, что ассоциации могут заниматься экономической деятельностью, которая приносит прибыль, если она соотносится с их миссией и связана с достижением целей существования организации. Любой доход от активностей организации или из других источников должен быть использован исключительно в рамках целей организации и не распределяться среди ее членов.

Оплата налогов и финансовая отчетность

Организация «Короли улицы» не платит налог на прибыль, полученную от продажи журнала. Однако НКО включает сумму поступлений из этого источника в свою ежегодную финансовую отчетность, которую подает в налоговую службу.

Достижения

Написание статей и продажа журнала вызывает у представителей ключевых групп большой интерес. Практика показывает, что людям больше нравится быть вовлеченными в эти процессы, нежели материальное вознаграждение. Также выпуск журнала способствует налаживанию коммуникации между бездомными людьми и обществом, меняя представление и формируя дружелюбное отношение к ним.

Сложности

В связи с особенностями жизни представителей ключевых групп иногда сложно поддерживать необходимый уровень мотивации для сотрудничества.

Боян Кульянас

«Нужно быть немного или достаточно сумасшедшим, чтобы начать подобные активности. И, конечно же, нужно верить в то, что ты делаешь».

Harm Reduction International

Лондон, Великобритания

Юридическая форма: благотворительная организация и компания с ограниченной ответственностью

Год основания: 1996

Миссия: снижение вреда от употребления наркотиков путем продвижения научно обоснованных политик и практик в сфере общественного здравоохранения и подходов, основанных на правах человека, через исследования, анализ, адвокацию и построение партнерств.

Количество сотрудников: 12

Форма занятости сотрудников: срочные трудовые контракты

Наличие/отсутствие офиса: в Лондоне и Ливерпуле

Веб-сайт: <https://www.hri.global>

Деятельность организации

Harm Reduction International (HRI) - ведущая международная НКО, деятельность которой направлена на снижение негативных физических, социальных и правовых последствий употребления наркотиков, а также репрессивной наркополитики. Организация занимается продвижением прав людей, употребляющих наркотики, а также их сообществ посредством исследований и адвокационной работы.

Каждые два года организация проводит международные конференции, которые являются основным глобальным форумом для обмена информацией и передовым опытом на стыке прав человека, наркополитики и снижения вреда.

Механизм альтернативного финансирования:

Аренда стендов на конференциях и регистрационные сборы для участников конференции

Международные конференции по снижению вреда проводятся преимущественно при финансовой поддержке доноров. Значительную часть их бюджета также составляют регистрационные взносы участников, и некоторый доход от аренды выставочных стендов. Незначительный дополнительный доход HRI получает от продажи брендированной продукции - футболок, которые продаются по себестоимости.

Средства, полученные за аренду стендов, HRI сразу же использует в качестве стипендий для участников конференции и на покрытие расходов на организацию конференции.

Необходимые условия

- Финансовые ресурсы для дизайна и печати футболок.
- Финансовые ресурсы для производства и сборки выставочных стендов.
- Финансовые ресурсы для аренды помещения для проведения конференции, организации питания участников, а также для покрытия других организационных расходов.

Правовое регулирование

Закон о благотворительных организациях Charities Act 2011 и Regulations 2015 (SI 2015 No.322).

Шаги реализации

Для организации каждой Международной конференции по снижению вреда составляется бюджет, который включает затраты на аренду помещения, питание, стипендии участников, зарплаты персонала конференции и т.д. В рамках этого бюджета прописываются активности, за счет которых предполагается его наполнение, например, аренда выставочных стендов.

«Если наша цель - получение дохода, нам нужно думать шире, чем продажа футболок, так как это не работает, как активность, приносящая доход».

Наоми Бурк-Шайн

Оплата налогов и финансовая отчетность

- Harm Reduction International, как зарегистрированная благотворительная организация, пользуется различными налоговыми льготами.
- Организация подает ежегодную финансовую отчетность в Комиссию благотворительных организаций (Charity Commission), куда вносятся в том числе средства от аренды стендов.

Достижения

Составление предварительного бюджета и проведение глубокой оценки расходов и прибыли позволили восстановить средства, вложенные в организацию неприбыльного мероприятия.

Сложности

Основная сложность состоит в том, что пока альтернативные механизмы финансирования, используемые Harm Reduction International, не приносят больше дохода, чем расходы на организацию мероприятия.

«Когда мы говорим об альтернативном финансировании, нам надо быть более стратегическими, нам стоит подумать о способах, как мы можем продавать свои услуги, будучи в неправительственном секторе, заводить новые партнерства с коммерческими организациями, которые имеют больше свободы в том, как распоряжаться своими деньгами, принимая во внимание этические моменты и без коммерческого влияния на нашу работу».

Наоми Бурк-Шайн

Швейцарская Федерация по СПИДу

Швейцария, Цюрих

Юридическая форма: ассоциация

Год основания: 1985

Миссия: предотвращение новых случаев ВИЧ, улучшение качества жизни людей, затронутых эпидемией ВИЧ, и их родственников, развитие солидарности общества с ВИЧ-позитивными людьми, их семьями и друзьями.

Количество сотрудников: 15

Форма занятости сотрудников: трудовые контракты

Наличие/отсутствие офиса: в Цюрихе

Веб-сайт: <https://www.aids.ch>

Деятельность организации

Швейцарская Федерация по СПИДу включает в себя 8 региональных центров, объединяет 26 организаций и выполняет координирующую роль по всей стране.

Деятельность организации включает:

- проведение профилактических кампаний в связи с ВИЧ и ИППП среди ключевых групп населения: МСМ, СР и мигранты;
- оказание поддержки людям, живущим с ВИЧ, а также их семьям (бесплатные юридические консультации, информация и поддержка, финансовая помощь);
- повышение осведомленности общественности в контексте ВИЧ, борьба с дискриминацией людей, живущих с ВИЧ, путем проведения различных информационных кампаний;
- организация специализированных конференций и семинаров для специалистов, работающих в области ВИЧ;
- создание сетей на национальном и международном уровнях для взаимного обмена знаниями и опытом;
- коммуникация и налаживание связей с общественностью.

Механизм альтернативного финансирования:

Членские взносы

Швейцарская Федерация по СПИДу имеет большой опыт в сборе и получении средств из альтернативных источников финансирования. 30 лет назад Швейцарская Федерация по СПИДу создала движение, объединяющее людей, живущих с ВИЧ, а также членов их семей. На сегодняшний день это движение существует в виде клуба «Red Ribbon Club» (Клуб Красной Ленты), в который входит более 400 человек. Все участники клуба делают ежегодные членские взносы.

Организации, которые входят в Швейцарскую Федерацию по СПИДу платят годовой взнос в размере 60 швейцарских франков (около 54 евро), остальные – 750 швейцарских франков (около 675 евро). Основная мотивация стать членами клуба заключается в помощи ВИЧ-положительным людям и поддержке мероприятий по предотвращению новых случаев ВИЧ. Доля членских взносов в бюджете организации составляет менее 1% в год.

Необходимые условия

- Координация работы клуба.
- Привлечение новых членов и коммуникации с существующими.
- Финансовые и технические ресурсы для проведения мероприятий в рамках деятельности клуба, распространения материалов (журналов и др.) среди членов клуба.

Правовое регулирование

В Гражданском Кодексе Швейцарии установлено, что ассоциация может осуществлять коммерческую деятельность для достижения своей цели.

Шаги реализации

Сбор членских взносов в «Red Ribbon Club» имеет следующий алгоритм действий:

- Сформулировать основную цель и задачи клуба;
- Определить мотивацию вступления в клуб и то, что клуб может дать своим членам;
- Распространить информацию о клубе: в социальных сетях, на веб-сайте организации, через партнерские организации и т.д.
- Регулярно информировать членов клуба относительно:
 1. деятельности организации;
 2. того, как были использованы их средства;
 3. возможностей их участия в мероприятиях и получении услуг;
- Подчеркивать важность членских взносов, выражать благодарность от организации;
- Распространять среди членов клуба дополнительные информационные материалы;
- Проводить информационно-развлекательные встречи и мероприятия для членов клуба.

Оплата налогов и финансовая отчетность

- Швейцарская Федерация по СПИДу, являясь некоммерческой организацией, освобождена от уплаты налогов.
- Ассоциация не обязана подавать отчетность в государственные структуры о тех средствах, которые были получены не от государства.
- Ассоциации в Швейцарии не подлежат государственному надзору, в отличие от благотворительных фондов.

Достижения

Членские взносы являются стабильной статьей дохода Швейцарской Федерации по СПИДу. Это позволяет организации вкладывать средства в существующие проекты и в создание новых.

Сложности

Раньше привлекать в клуб новых членов было проще, из-за того, что информация о ВИЧ была менее доступна и распространена, люди объединялись в движение для улучшения качества жизни близких людей с ВИЧ.



Андреас Лехнер

«Сегодня мы более профессиональны... мы работаем на профилактику ВИЧ. Мы пытаемся сохранить это движение, но это не то, что было 30 лет назад, когда большинство умирало».

Андреас Лехнер





**ПАРТНЕРСТВО
С БИЗНЕСОМ**

«Позитивная инициатива»

Молдова, Кишинев

Юридическая форма: ассоциация

Год основания: 2011

Миссия: создание среды, где каждый человек, вне зависимости от степени своей уязвимости, имеет все необходимые права и возможности на достойную жизнь.

Количество сотрудников: 40

Форма занятости сотрудников: трудовые контракты

Наличие/отсутствие офиса: есть, в Кишиневе

Веб-сайт: <http://positivepeople.md>

Деятельность организации

«Позитивная инициатива» - организация пациентов, живущих, затронутых либо уязвимых к ВИЧ, которая осуществляет свою деятельность на всей территории Республики Молдова. НКО работает по следующим направлениям:

- Психологические и социальные услуги профилактики, лечения, реабилитации, ухода и поддержки для ключевых уязвимых групп, как в гражданском секторе, так и в пенитенциарной системе;
- Проведение масштабных кампаний с участием публичных и узнаваемых лиц, а также людей, живущих с ВИЧ, которые открыто говорят о своем статусе; информирование гражданского общества через масс-медиа; проведение тематических акций;
- Проведение круглых столов, рабочих встреч, обучающих тренингов; повышение потенциала сотрудников партнерских организаций с помощью программ по обмену опытом, участие в международных конференциях и встречах; субгрантирование членов и партнеров НКО;
- Участие в разработке стандартов и регламентов предоставления услуг по психосоциальной поддержке, а также в сфере сексуального и репродуктивного здоровья для людей, живущих с ВИЧ, и людей, употребляющих наркотики. Инициирование разработки и принятия механизма по выдаче социального пособия детям с ВИЧ; адвокация доступа к экспресс-тестам в аптеках страны; проведение национальных конференций по теме ВИЧ/СПИД; участие в разработке национальной программы по гендерному равенству и национального протокола по фармакотерапии метадонном и т.д.;
- Привлечение представителей бизнес-сектора к борьбе с ВИЧ.

Механизм альтернативного финансирования:

Процент от продажи коммерческих товаров

«Позитивная Инициатива» имеет положительный опыт проведения кампаний в сотрудничестве с бизнесом для привлечения средств. На протяжении трех лет организация реализовала кампанию «Яркий свет добрых дел», в рамках которой представители разного бизнеса (владелец ресторанов, аптек, магазинов и т.п.) передавали определенный процент с продаж своей продукции для ее целей – обеспечение родовыми наборами женщин, живущих с ВИЧ. Полученные средства были оформлены как благотворительная помощь. Для построения эффективной стратегии взаимодействия с представителями бизнеса организация бесплатно привлекала внешнюю экспертизу – специалиста в сфере продаж.

Необходимые условия

- Внешняя экспертиза - консультация специалиста.
- Документы - договор о сотрудничестве; письмо-прошение; благодарственное письмо.
- Финансовые и технические ресурсы для организации встреч с бизнес-партнерами.

Правовое регулирование

- В Уставе Общественной ассоциации «Позитивная инициатива» указано, что организация может получать доход из разных источников и любыми способами для достижения уставных целей.
- Закон Республики Молдова № 837 от 17.05.1996 «Об общественных объединениях» устанавливает, что общественные объединения (НКО) могут заключать с физическими и юридическими лицами двусторонние и многосторонние соглашения о экономическом, финансовом и производственном сотрудничестве, о предоставлении услуг и выполнении работ, направленные на реализацию уставных целей и задач организации.



«Для нас очень важно было на этом этапе объяснить, что нам, конечно же, нужны деньги, и нам всегда будет мало, потому что проблема огромная, но нам важно, чтобы вы [представители бизнеса - прим. авт.] помогли нам в поддержке тех людей, которых никто не хочет поддерживать. Нам очень важно изменить этот стереотип дискриминационный, который приводит к таким последствиям. Поэтому для нас важны, во-первых, деньги и, во-вторых, чтобы вы [представители бизнеса - прим. авт.] стояли рядом, позиционировали себя как те, кто живет в современном мире и адекватно воспринимают реальность.»



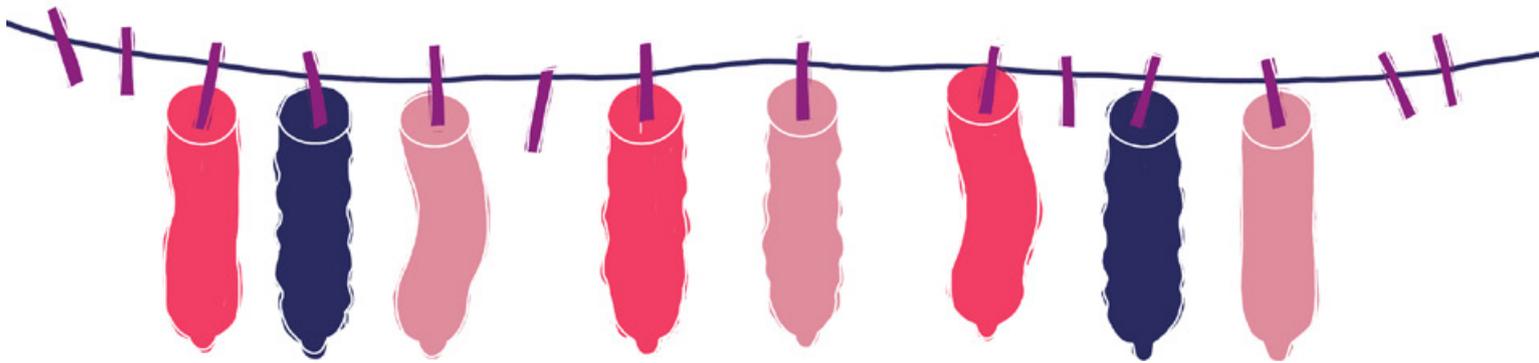
Руслан Поверга

Шаги реализации

«Позитивная инициатива» запускает свои кампании по следующему алгоритму:

- Формирование стратегии кампании, определение главной цели сбора средств (потребности), которая была бы понятна широкому кругу людей;
- Привлечение внешней экспертизы (специалиста не из сферы НКО) для оценки идеи и стратегии реализации кампании (бесплатно);
- Организация встреч с представителями бизнеса и приглашение их стать партнерами кампании;
- Информирование общественности через социальные сети и СМИ о количестве привлеченных партнеров в рамках кампании, о промежуточных действиях и результатах, о количестве собранных средств, закупленных родовых наборов;
- Организация и проведение промежуточных периодических встреч с бизнес-партнерами для обсуждения реализации кампании на разных этапах.

Получение средств от бизнес-партнеров кампании было реализовано несколькими способами:



- «Позитивная инициатива» подготовила и рассылала письма для бизнес-партнеров кампании с просьбой оказать финансовую помощь, а после получения денег отправляла всем донорам благодарственные письма;
- Между «Позитивной инициативой» и бизнес-партнерами кампании заключались договора о сотрудничестве.

Для сбора средств в рамках проведения кампании был открыт отдельный счет. По распределению полученных средств была организована специальная комиссия, в которую вошли как представители организации, так и представителя бизнес-партнеров.

Оплата налогов и финансовая отчетность

- Средства, полученные в рамках проведения кампании с бизнес-партнерами, не подлежат налогообложению.
- Организация предоставляет финансовый отчет Государственной налоговой службе.

Достижения

Достижением партнерства с бизнесом в рамках реализации кампании стала реальная возможность изменения и формирования общественного мнения относительно людей живущих с ВИЧ. Для ее успеха крайне важным оказалось отойти от привычного мышления НКО и понять, как кампанию видят люди, не работающие в сфере ВИЧ и использовать бизнес-ориентированный подход с присущей ему стратегией продаж и продвижения. Этому помогло привлечение внешнего специалиста-маркетолога.

Если бизнес-партнеры разные и принадлежат к разным сферам и уровням дохода, это может усложнить коммуникацию с ними. «Позитивная инициатива» выбрала для реализации кампании средний, максимально узнаваемый бизнес, представители которого уже имели опыт участия в подобных кампаниях.

«На этапе разработки какого-то плана надо привлекать экспертов из тех сфер, в которых мы планируем работать, их мнение является особенно важным. И в целом все наши месседжи, ценности и приоритеты необходимо доносить общественности и партнерам не в той упаковке, в которой мы привыкли коммуницировать с донорами, нужно развивать способность говорить на простом, понятном языке».

Руслан Поверга

Сложности

Привлечение средств — это своего рода продажа идеи, чтобы люди «делали добро». НКО зачастую не имеют дела с подобным подходом и не понимают, как его реализовать. Сложностью могут стать те ожидания, которые НКО возлагают на представителей бизнеса, надеясь на тот же уровень их вовлечения в кампанию, который есть у НКО.

Многие представители бизнеса согласились принять участие в кампании, но, на каком-то этапе, доля людей, которые не до конца понимали, в чем они участвуют, стала значительной (около трети), что привело к сокращению количества действующих партнёров. Эти изменения оказывали определенное влияние на всех остальных и тормозили работу.

3.2 Бессрочное кредитование

Болгарская ассоциация по планированию семьи и сексуальному здоровью

Болгария, София

Юридическая форма: ассоциация

Год основания: 1992

Миссия: улучшение сексуального и репродуктивного здоровья для всех, независимо от гендера, этнической принадлежности, веры и возраста.

Количество сотрудников: 7 человек, а также по одному координатору в региональных отделениях

Форма занятости сотрудников: трудовые контракты

Наличие/отсутствие офиса: есть, в Софии

Веб-сайт: <http://www.safeex.bg>

Деятельность организации

Болгарская ассоциация по планированию семьи и сексуальному здоровью предоставляет услуги в контексте сексуального и репродуктивного здоровья, сексуального образования, профилактики ВИЧ и ИППП и занимается адвокацией улучшения доступа к этим услугам. Ассоциация оказывает услуги в 5 городах Болгарии - София, Пловдив, Стара-Загора, Русе и Плевен. Основными целевыми группами организации являются молодые люди и представители ключевых групп населения, которым сложно получить доступ к медицинским и социальным услугам - рома и другие этнические меньшинства, люди с особенностями развития, жертвы торговли людьми и др.

Механизм альтернативного финансирования:

Бессрочное кредитование

В 2016 году Ассоциация инициировала запуск фандрайзинговой кампании «[Condom with a cause](#)» совместно с Sexwell, сетью магазинов секс-товаров в Болгарии. Суть кампании состоит в популяризации безопасного секса и использовании

презервативов. С каждой проданной упаковки презервативов компания Sexwell передает 1 евро Ассоциации.

Инициатива направлена на сбор средств для закупки экспресс-тестов на ВИЧ и ИППП и бесплатного предоставления услуг ДКТ (добровольное консультирование и тестирование) клиентам Ассоциации (ранее эти услуги оказывались за счет средств Глобального фонда). Не дожидаясь результатов кампании, Sexwell передала Ассоциации всю запланированную сумму (3000 евро) в виде бессрочного кредита. Чтобы вернуть Sexwell предоставленную сумму, сбор средств продолжается - на данный момент собрано 1530 евро из 3000.

Инициатива с проведением кампании является продолжением тренинга по сбору средств, организованного [Болгарским центром некоммерческого права](#), в котором принимали участие специалисты Ассоциации. В рамках этого тренинга каждому участнику было предоставлено 1200 евро для последующего инвестирования в различные проекты. Ассоциация инвестировала эту сумму в создание видеоролика о важности использовании презервативов. Именно он используется в рамках проведения кампании «Condom with a cause».

Необходимые условия

- Разработанная стратегия кампании.
- Предложение о сотрудничестве для компании Sexwell.
- Видеоролик, стимулирующий продажи.
- Финансовые ресурсы для создания видеоролика.

Правовое регулирование

- Закон о некоммерческих юридических лицах Болгарии No.81/06.10.2000 определяет, что некоммерческие юридические лица могут заниматься дополнительной коммерческой деятельностью только при условии, что она связана с предметом основной сферы деятельности, указанной при их регистрации, и при условии, что доходы используются для достижения целей, изложенных в ее уставе.
- Закон о налогообложении корпоративного дохода регулирует налогообложение прибыли местных юридических лиц.

«Когда мы сказали Sexwell о своей цели собрать 3000 евро, они ответили, что верят в нас, что мы сможем собрать эту сумму рано или поздно и дали нам деньги, чтобы мы смогли закупить тесты и проводить ДКТ».

Радосвета Стаменкова

Шаги реализации

Кампания «Condom with a cause» состоит из следующих этапов реализации:

- Разработка идеи, формирование стратегии кампании;
- Поиск компании-партнера для реализации кампании;
- Отправка Sexwell предложения о сотрудничестве, проведение коммуникации относительно реализации кампании;
- Создание видеоролика о важности использовании презервативов и информирование о кампании, ее сути и целях (в рамках участия организации в другой фандрайзинговой инициативе);
- Распространение информации о кампании в социальных сетях, на веб-сайтах Ассоциации и Sexwell.

Оплата налогов и финансовая отчетность

- Ассоциация освобождена от уплаты налогов как НКО.
- Некоммерческие юридические лица, осуществляющие деятельность в общественных интересах, обязаны представлять отчетность (финансовую и описательную) в Центральный реестр.

Достижения

Благодаря тому, что организации удалось наладить хорошую коммуникацию с компанией Sexwell, Ассоциация смогла получить целевые средства ранее ожидаемого и закупить тест-системы для проведения ДКТ.

Сложности

Изначально Ассоциация планировала проведение этой кампании совместно с брендом презервативов Durex, но не дождавшись от него ответа, запустила кампанию с Sexwell. Позже Durex все-таки выразили свою готовность участвовать, но кампания была уже запущена. По мнению Ассоциации, если бы кампания реализовывалась в партнерстве с Durex, достичь цели по сбору средств ей удалось бы быстрее.

«Не ожидайте, что бизнес-компании сами придут к вам, они не придут к вам, потому что они не знают о вашем существовании. Вам нужно самим обращаться к ним, говорить, что мы великолепны и можем делать то и это, и вы должны поддержать нас, мы можем сделать это вместе. И это будет выгодно для обоих».

Радосвета Стаменкова

3.3 Благотворительные гранты

«Е.В.А.»

Россия, Санкт-Петербург

Юридическая форма: ассоциация

Год основания: 2010

Миссия: повышение качества жизни женщин, живущих с социально значимыми заболеваниями.

Количество сотрудников: 6 - в штате, 68 - по договору услуги

Форма занятости сотрудников: трудовые и проектные договоры

Наличие/отсутствие офиса: есть, в Санкт-Петербурге

Веб-сайт: <https://evanetwork.ru>

Деятельность организации

Ассоциация «Е.В.А.» – первая в России негосударственная сетевая организация, созданная в защиту женщин, затронутых ВИЧ-инфекцией и другими социально значимыми заболеваниями. «Е.В.А.» объединяет активисток, специалистов и НКО - всего 78 человек из 27 регионов России. Среди направлений организации: улучшение доступа к медико-социальным услугам, снижение стигмы и дискриминации, развитие потенциала партнерства членов ассоциации, и дискриминации, развитие потенциала партнерства членов ассоциации, укрепление компетентности сообщества ВИЧ-положительных женщин и активистов.

Механизм альтернативного финансирования:

Гранты от фармацевтических компаний

Организация имеет положительный опыт в получении финансовой поддержки от фармацевтических компаний. Ассоциация налаживает сотрудничество с ними в рамках различных российских и международных конференций. К примеру, в 2017 году при поддержке [Bristol-Myers Squibb](#) (фармацевтическая компания в США) был реализован просветительский проект для раннего выявления ВИЧ-инфекции и вирусных гепатитов. В рамках проекта были проведены 7 вебинаров для социальных работников, психологов, активистов НКО, общего населения и представителей СМИ. Проект длился около трех месяцев с общим бюджетом 300 000 рублей (4200 долларов).

Иногда сами представители фармацевтических компаний выступают инициаторами партнерства с организацией. Как правило, оно выражается в виде финансовой помощи, а также в предоставлении различных товаров. Эпизодически «Е.В.А.» получает продукцию от крупных производителей презервативов, которые организация раздает своим клиентам вместе с другими профилактическими материалами. Также «Е.В.А.» подает заявки на конкурсы, которые проводят фармацевтические компании в Российской Федерации и за рубежом.

Необходимые условия

- Заявка-предложение о сотрудничестве.
- Налаживания коммуникации, поиск информации, написание заявки.

Правовое регулирование

Федеральным законом Российской Федерации от 11 августа 1995 г. N135-ФЗ «О благотворительной деятельности и благотворительных организациях» указано, что среди источников формирования имущества благотворительной организации, помимо других видов, могут быть благотворительные пожертвования, в том числе носящие целевой характер (благотворительные гранты), предоставляемые гражданами и юридическими лицами в денежной или натуральной форме.

”

«Когда нет формы грантовой заявки, тогда ты просто пишешь концепт в свободной форме, и нужно подумать, как думают другие люди... и как они хотели бы видеть концепт - на одной странице или на 15. И условно трудность состоит в том, что, например, на сайте нет этих отделов и нет описанной процедуры, как это лучше сделать».

Юлия Годунова

”

Шаги реализации

Партнерство «Е.В.А.» с представителями фармацевтических компаний на конференциях строится по следующему алгоритму действий:

- Знакомство с представителями фармацевтических компаний на конференциях, получение контактной информации для дальнейшей коммуникации;

- Выяснение деталей работы компании: есть ли у нее отдел, который занимается некоммерческими организациями; есть ли определенная система взаимодействия с НКО; есть ли стандартный формат заявок о предложении сотрудничества;
- Формирование и отправка предложения о сотрудничестве по заданной форме или по своему шаблону;
- Заключение договора с фармацевтической компанией, если заявка одобрена.

Оплата налогов и финансовая отчетность

- Если с фармацевтическими компаниями заключаются договоры о пожертвовании, то налоги платить не требуется.
- Организация подает отчет в Федеральную налоговую службу, который включает информацию о суммах и источниках поступлений средств.

Достижения

В процессе сотрудничества с фармацевтическими компаниями организация имела возможность расходовать часть полученных средств в рамках своей уставной деятельности. Благодаря финансированию от фармацевтических, а также бизнес-компаний, «Е.В.А.» удалось выстроить сеть равных консультантов.

Сложности

У «Е.В.А.» была процедурная сложность с подачей заявок в некоторые фармацевтические компании. Это было связано с тем, что у компаний не всегда были обозначены четкие механизмы получения грантов, отсутствовала форма заявки или информация о работе отдела, который работает с НКО.

«Благодаря финансированию фармацевтических компаний и MAC AIDS Fund нам удалось построить саму сеть равных консультантов... но содержательно весь контент был в наших головах и в наших руках. Если бы у нас не было денег, в каком-то урезанном формате, наверное, мы бы и так это реализовали, но, наверное, чтобы это разрослось, чтобы оценить саму программу, мы это смогли именно потому, что были деньги...».

Юлия Годунова

«Carusel»

Бухарест, Румыния

Юридическая форма: ассоциация

Год основания: 2011

Миссия: создание активной и инициативной социальной среды для продвижения и защиты прав и свобод человека.

Количество сотрудников: 9 основных сотрудников и 10 человек в проектах

Форма занятости сотрудников: трудовые и проектные контракты

Наличие/отсутствие офиса: в Бухаресте

Веб-сайт: <https://www.carusel.org/>

Деятельность организации

«Carusel» предоставляет услуги, которые направлены на улучшение качества жизни ключевых групп населения: людей, употребляющих наркотики и алкоголь, секс-работников, людей, живущих на улице, и др. Организация работает по следующим направлениям: экспресс-тестирование на ВИЧ, гепатит В и С; снижение вреда; психологическая помощь и консультирование; материальная поддержка (еда, одежда, бытовые принадлежности); сопровождение в медицинские учреждения или социальные службы; группы поддержки для потребителей алкоголя и наркотиков, а также их родителей. «Carusel» проводит различные социальные, образовательные, культурные и адвокационные мероприятия.

Недавно активистами организации был создан ночной приют для бездомных, где могут разместиться 50 человек. Аутрич-команда «Carusel» во время работы на улицах предлагает и сопровождает их в приют. Там они получают питание, одежду, психологическую и медико-социальную поддержку и многие другие услуги.

Механизм альтернативного финансирования:

Сбор средств среди клиентов банка-партнера

«Carusel» на протяжении нескольких лет сотрудничает с местными банками. Финансовую поддержку организация получает с помощью благотворительных пожертвований, которые делают сами банки, а также их клиенты. Так, в 2016 году «ING банк» в рамках проведения конкурса среди НКО, которые оказывают помощь ключевым группам населения, поддержал проект «Carusel» по созданию ночного приюта для бездомных людей и выделил на это грант в размере 120000 евро. Также для этих целей был организован сбор средств среди клиентов банка. При совершении онлайн-платежей им предлагалось пожертвовать определенную сумму на счет «Carusel» - от 0,50 евро и выше. В результате за три месяца 3600 человек сделали пожертвования на сумму 24000 евро.

В 2019 году этот же банк поддержал другой проект организации - мобильная душевая кабина для бездомных людей. Банк выделил грант в размере 60000 евро, а также снова организовал сбор средств среди своих клиентов при совершении онлайн платежей. В этот раз за три месяца было собрано 10000 евро. На сегодняшний день доля финансовой поддержки от «ING банк» составляет 20% от всего годового бюджета «Carusel».

Необходимые условия

- Заявка в банк с проектным предложением.
- Выстраивание регулярной коммуникации с банком.

Правовое регулирование

- Закон о Фискальном кодексе Румынии № 571/2003 от 23 декабря 2003 устанавливает, что Ассоциации освобождены от уплаты налога на прибыль по следующим видам доходов:

1. членские и регистрационные взносы;
2. гранты;
3. пожертвования, деньги или товары, полученные через спонсорство;
4. доходы, полученные от непостоянных видов деятельности: мероприятия по сбору средств с входной платой, фестивали, розыгрыши, конференции, используемые для социальных или профессиональных целей, в соответствии с уставом организации.

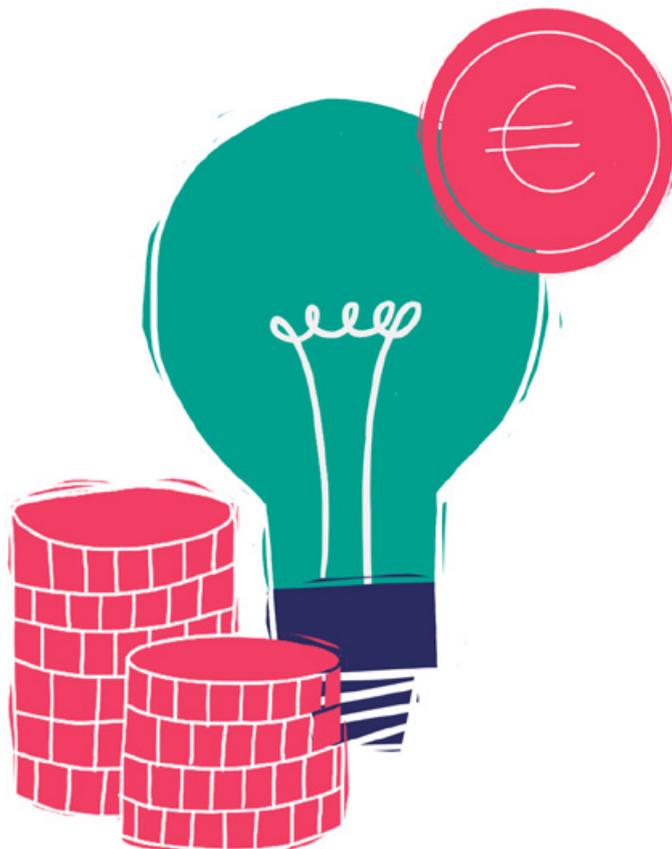
Шаги реализации

«Carusel» смогла получить финансовую поддержку от «ING банка» благодаря следующим действиям:

- Написание и подача проектной заявки на конкурс среди НКО, которые оказывают помощь ключевым группам населения;
- Налаживание партнерства и выстраивание коммуникации с банком по организации сбора средств среди его клиентов для поддержки проектов организации.

«Наша стратегия - иметь маленькие пожертвования, но каждый месяц. Мы используем различные мероприятия и акции, чтобы вовлечь тех людей, которых мы не знаем. Мы этим занимались с момента нашего основания».

Мариан Урсан



Оплата налогов и финансовая отчетность

- «Carusel» не платит налоги на пожертвования и гранты банков.
- Организация подает ежегодную финансовую отчетность, включая средства от пожертвований и грантов, в Национальное агентство налогового администрирования.

Достижения

Благодаря стратегии «Carusel» по привлечению общественного внимания к своей деятельности, организация является видимой, узнаваемой и имеет хорошую репутацию не только в сфере оказания услуг уязвимым группам, но и за ее пределами. Это существенно помогает при налаживании партнерства с другими организациями, в том числе и с «Банком ING».

Сложности

Вторая кампания среди клиентов банка по сбору средств на поддержку проекта мобильной душевой кабины была запущена с некоторой задержкой. В связи этим было собрано меньше средств, чем при реализации кампании на создание ночного приюта для бездомных людей. Это стало показателем, что коммуникация с банками и бизнес-компаниями должна вестись регулярно и с соблюдением договоренностей и сроков как со стороны НКО, так и их партнеров.

«Мы полностью избегаем любых платежей или использования наличных денег. Мы это решение приняли давно. И это моя рекомендация для всех. Нужно, чтобы все было прозрачно, с возможностью все отслеживать. Организация должна быть надежной, потому что люди не всегда доверяют, у нас очень коррумпированная страна. Но когда вы это сделали, вам будет намного легче».

Мариан Урсан

«Mainline»

Нидерланды, Амстердам

Юридическая форма: благотворительный фонд

Год основания: 1990

Миссия: улучшение здоровья и качества жизни потребителей наркотиков.

Количество сотрудников: 20

Форма занятости сотрудников: большинство сотрудников работают по контрактам частичной занятости.

Наличие/отсутствие офиса: в Амстердаме

Веб-сайт: <https://english.mainline.nl>

Деятельность организации

На национальном уровне «Mainline» занимается разработкой информационных материалов для людей, употребляющих наркотики, и специалистов, которые работают с ними, а также аутрич-работой, включающей в себя предоставление профилактических материалов, консультирование, тестирование и т.д. Аутрич проводится в приютах для бездомных, в пенитенциарных учреждениях, на улицах и в местах проживания ЛУН, на соответствующих форумах и площадках в интернете. На международном уровне «Mainline» оказывает поддержку организациям, которые работают с людьми, употребляющими наркотики, в виде тренингов, мастер-классов и индивидуального обучения.

Механизм альтернативного финансирования:**Музей наркотиков**

«Mainline» организовала и провела краудфандинговую кампанию по сбору стартовых средств на открытие музея наркотиков в Амстердаме («[Poppi: Drugs Museum Amsterdam](#)»), который будет функционировать в виде социального предприятия. В музее будут проходить разнообразные мероприятия, выставки и арт-инсталляции на тему наркотиков и их употребления. Проект является долгосрочной стратегией по созданию устойчивого источника финансирования НКО. На начальном этапе музей будет функционировать в виде краткосрочных или долгосрочных мероприятий на временных площадках. Начало получения дохода от его работы планируется через 5 лет после открытия.

Идея открытия музея наркотиков связана с достижением трех целей:

1. Информирование и обучение по таким темам, как наркотики, зависимости, наркополитика.
2. Получение дохода и его последующее перераспределение на социальные проекты «Mainline».
3. Трудоустройство людей с наркотическими зависимостями.

Для работы социального предприятия «Mainline» зарегистрировала отдельное юридическое лицо для ведения бизнеса (акционерное общество). Помимо сбора денег через краудфандинговую кампанию, организация также планирует выпустить акции, которые смогут приобрести инвесторы, заинтересованные во вложении в это социальное предприятие как в бизнес-проект. Согласно уставу социального предприятия, 30% дохода от музея всегда должны возвращаться в Благотворительный фонд «Mainline», остальная часть - инвесторам в виде прибыли.

Практически за месяц реализации кампании «Mainline» удалось

собрать всю необходимую сумму (30000 евро) при поддержке 402 доноров и инвесторов. По условиям использования платформ организации необходимо было заплатить взнос в размере 121 евро (с учетом НДС), а также 7% от собранной суммы (без учета НДС).

Необходимые условия

- Цель и стратегия создания социального предприятия.
- Финансовые ресурсы для оплаты информационных материалов в рамках кампании.
- Документы (юридическая регистрация социального предприятия).
- Выпуск акций и поиск инвесторов.

Правовое регулирование

Закон о подоходном налоге от 11 мая 2000 года устанавливает, что пожертвования освобождаются от уплаты налога.

Шаги реализации

Процесс создания социального предприятия и привлечения бизнес-инвестиций имеет следующие ключевые этапы:

- Разработка формата музея и определение его целевой группы;
- Проведение расчетов, формирование бюджета;
- Создание бизнес-плана и стратегии привлечения инвесторов;
- Определение юридической формы социального предприятия; регистрация юридического лица для ведения бизнеса;
- Проведение переговоров и выстраивание коммуникации с инвесторами в рамках предполагаемого сотрудничества.

Оплата налогов и финансовая отчетность

- Доходы, полученные в рамках деятельности социального предприятия, подлежат уплате корпоративного налога. Если сумма годового дохода предприятия составляет до 200000 евро - налоговая ставка 20%, если сумма дохода выше этой суммы – применяется ставка 25%.
- Mainline подает свою финансовую отчетность в налоговую службу.
- Юридическое лицо в рамках деятельности социального предприятия также обязуется подавать финансовую отчетность в налоговую службу.

Достижения

Проведя необходимые расчеты и бизнес-планирование, «Mainline» увидели в проекте организации музея наркотиков огромный потенциал. По этой причине они вкладывают в реализацию этой идеи все свое время и делают это своими силами.

Сложности

Организация «Mainline» является первопроходцем в реализации подобного проекта. В связи с этим существует очень мало информации относительно выпуска акций и привлечения инвесторов для работы социального предприятия. Активистам приходится находить ответы на свои вопросы на собственном опыте. Так, много усилий было приложено к выбору юридической формы социального предприятия, чтобы это было привлекательно для инвесторов, и в то же время была возможность сохранить первоначальную идею и особенность проекта. Дорогостоящая аренда помещений в центре Амстердама также вносит свои коррективы и ограничения при выборе локации музея.

«Многие видят в этой идее только возможность получить деньги. Мы привлекали людей, но они видели больше потенциал для бизнеса и не понимали нашего драйва. Мы отпустили таких людей, потому что они не понимали для чего мы это делаем. Я не делаю это для своего личного интереса...я делаю этого для каких-то больших амбиций... чтобы был источник устойчивого финансирования для программ снижения вреда».

Мэхтелд Буз

«Я занимаюсь этим в свое свободное время... я могла бы использовать его для написания грантовых заявок, но я решила инвестировать его в эту бизнес-идею. Это риск, на который мы идем потому что мы не можем все время надеяться на субсидии от государства, мы хотим быть более независимыми и свободными».

Мэхтелд Буз



**ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ
С ОБЩЕСТВОМ**

«Simon Community Scotland»

Глазго, Шотландия

Юридическая форма: благотворительная организация и компания с ограниченной ответственностью

Год основания: 1963 год, ребрендинг в 2015 году

Миссия: устранение причин и последствий бездомности, обеспечение каждого безопасным местом для жизни и доступом к необходимой поддержке.

Количество сотрудников: 250

Форма занятости сотрудников: постоянные и срочные трудовые контракты

Наличие/отсутствие офиса: в Глазго

Веб-сайт: <http://www.simonscotland.org>

Деятельность организации

Simon Community Scotland оказывает помощь бездомным и людям из групп риска (стать бездомными). Организация предоставляет широкий спектр поддержки через аутрич-услуги, информационно-консультационные центры по работе с людьми на улице, обеспечивает нуждающихся различными видами жилья. Деятельность организации сфокусирована на том, чтобы обеспечить людей подходящим постоянным жильем как можно быстрее, а не размещать их в различных временных жилищах на короткий срок. Simon Community Scotland предоставляет свои услуги в Глазго, Эдинбурге и по всей Центральной Шотландии. Кроме того, действует бесплатная «горячая линия» для всех, кто нуждается в помощи и поддержке в связи с бездомностью или связанными с ней рисками.

Механизм альтернативного финансирования:

Пожертвования вещей через платформу amazon

Simon Community Scotland реализовали кампанию «12 дней помощи» на платформе [Amazon](#), в рамках которой организация смогла получить предметы одежды и хозяйственного быта для своих подопечных. Кампания проводилась в канун Рождества на протяжении 12 дней, на платформе Amazon был размещен «Список подарков», который состоял из 12 наименований вещей, наиболее необходимых бездомным людям. Совершая покупки на платформе, пользователи могли оплатить какой-либо предмет из этого списка и его последующую доставку в офис организации.

Simon Community Scotland привлекала к продвижению этой кампании известных людей Шотландии. Их попросили выбрать одну вещь из «Списка подарков» и затем снять об этом видео для социальных сетей с рассказом о важности кампании и помощи бездомным. Такие видео размещались в социальных сетях на протяжении 12 дней, и каждый день был посвящен конкретному предмету из этого списка. Помимо видео с публичными людьми, в социальных сетях публиковались личные истории бездомных людей. Всего в рамках кампании удалось получить предметы одежды и хозяйственного быта на 16725 евро. Сама организация ничего не потратила на организацию и реализацию этой кампании.

Необходимые условия

- Список необходимых вещей для бездомных людей
- Платформа для реализации кампании
- Личные истории
- налаженная коммуникации с публичными людьми для продвижения кампании

Правовое регулирование

Закон о благотворительности и доверительном управлении Шотландии 2005 года регулирует фандрайзинговые активности организаций.

Шаги реализации

Кампания была реализована по следующему алгоритму действий:

- Проведение сбора потребностей целевой группы и определение 12 типов наиболее востребованных вещей;
- Создание кампании на платформе Amazon от имени организации Simon Community Scotland;
- Проведение переговоров с известными людьми о возможности их участия в кампании;
- Подготовка 12 историй, которые раскрывают значимость и важность каждой из вещей;
- Ежедневное размещение историй в социальных сетях: один день - одна вещь, и видео с участием известных людей, которые рассказывают почему выбранная вещь важна и полезна для людей, живущих на улице, и призывают присоединиться к кампании;
- Продвижение кампании в социальных сетях, среди друзей и партнеров организации.

«Истории, которые мы рассказываем в рамках кампании, они мотивируют людей сделать пожертвования и присоединиться к кампании. Но очень важно определить потребности целевой группы и проводить сбор пожертвований именно с учетом этих потребностей. В прошлом году у нас тоже была похожая кампания, мы просили помочь организации без уточнения, в чем именно мы нуждаемся. В результате мы получили много вещей, которые мы не смогли использовать».

Триша Имри

Оплата налогов и финансовая отчетность

- Организация не платит налог на пожертвования, если использует их в благотворительных целях, что называется «благотворительными расходами».
- Simon Community Scotland, как благотворительная организация, подает свою финансовую отчетность в Офис управления благотворительными организациями Шотландии (The Office of the Scottish Charity Regulator).
- Как компания с ограниченной ответственностью, Simon Community Scotland подает финансовую отчетность в Дом Компаний (Companies House).

Достижения

Благодаря «вирусному» формату, информация о кампании быстро распространилась по социальным сетям, среди людей и организаций. Это способствовало широкому продвижению кампании и достижению хорошего результата.

Сложности

Значительных сложностей при реализации кампании не возникало. Организации нужно было только проверять, что все вещи из списка представлены на платформе Amazon, есть в наличии и их можно купить у нескольких поставщиков.

«У нас нет выделенного бюджета для инвестирования в разработку стратегии сбора средств; однако каждый день мы получаем похожие предложения от компаний, которые спрашивают, как они могут поддержать нас. Не смотря на то, что формально мы не просим помощи, эта поддержка необходима, и мы очень благодарны»

Триша Имри

4.2 Краудфандинговые кампании

«Single Step»

Болгария, София

Юридическая форма: благотворительный фонд

Год основания: 2016

Миссия: поддерживать, мотивировать и расширять возможности ЛГБТКИ-молодежи, их семей, друзей и партнеров в Болгарии в рамках признания и подтверждения их сексуальной ориентации и гендерной идентичности.

Количество сотрудников: 7

Форма занятости сотрудников: один человек работает полный рабочий день на полную ставку по трудовому договору, шесть человек - по проектным договорам

Наличие/отсутствие офиса: есть, в Софии

Веб-сайт: <https://singlestep.bg>

Деятельность организации

До появления Single Step в Болгарии не было ресурсов поддержки для ЛГБТКИ-молодежи и их родителей. Чтобы помочь молодым ЛГБТКИ и их родителям и преодолеть существующую стигму в Болгарии, Single Step предлагает следующие комплексные мероприятия:

- Группы поддержки сверстников для молодежи ЛГБТКИ, которые уже прошли или находятся в процессе принятия

своей сексуальной ориентации /гендерной идентичности, а также группы поддержки для их родителей;

- Сеть психологической поддержки по всей стране для предоставления консультаций ЛГБТКИ-людям;
- Возможность пройти бесплатное тестирование на ВИЧ;
- Центр профориентации для молодых ЛГБТКИ, которые только начинают свою карьеру;
- [GenerationArt](#) - открытый конкурс для людей со всей страны, который дает молодым ЛГБТКИ-художникам возможность реализации и представления своего творчества широкой аудитории.

В настоящее время Single Step создает Общественный центр, который должен решить две базовые задачи: стать безопасным пространством для ЛГБТКИ-молодежи, где они могут встретиться и найти индивидуальную или групповую поддержку; стать общественным пространством, где проводятся тематические мероприятия и выставки, работает кафе, библиотека и т.д.

Механизм альтернативного финансирования:

Сбор средств на специализированных платформах

Для сбора необходимых средств организация Single Step проводит краудфандинговые кампании. Как правило, они проводятся на различных глобальных краудфандинговых платформах для НКО, таких как www.globalgiving.org и www.ausevox.com.

Первая кампания «[Помогите создать жизнеспособное сообщество ЛГБТКИ в Болгарии](#)» стартовала в 2017 году. Чтобы повысить осведомленность о кампании и собрать необходимые средства, один из основателей Single Step пробежал 12 марафонов за 12 недель в 12 европейских городах. Видео, снятое в рамках забегов, подкрепленное историей, легло в основу онлайн кампании на краудфандинговой платформе. Сбор средств все еще продолжается, из запланированных 20000 долларов США на данный момент получено более 17000 от 134 доноров. Еще одна кампания «[Беги за один шаг](#)» собрала более 4300 долларов США за 10 месяцев от 63 доноров.

На платформе www.globalgiving.org Single Step была отмечена как одна из самых эффективных некоммерческих организаций. Помимо широких возможностей, Single Step выбирает именно эту платформу, потому что она позволяет организации собирать деньги в США, где НКО пользуется большой поддержкой среди местной болгарской диаспоры. На сегодняшний день краудфандинговые пожертвования составляют 18% от всего бюджета организации.

«Я смотрю на Single Step как на начинающий бизнес: на рынке очень много боли, и существует огромная потребность в ее устранении, а у меня есть решение, я собираю правильную команду, и наш продукт может изменить жизнь».

Николета Габровска

Необходимые условия

- Цель, видение и стратегия.
- Видео, личная история.
- Платформы и инструменты для продвижения краудфандинговой кампании.

Правовое регулирование

- Некоммерческие организации могут заниматься дополнительной коммерческой деятельностью только при условии, если они связаны с предметом основной сферы деятельности, указанной при их регистрации, и при условии, что доходы используются для достижения уставных целей.
- Закон о корпоративном подоходном налоге регулирует налогообложение прибыли некоммерческих организаций.

Шаги реализации

Основные шаги Single Step по запуску краудфандинговой кампании включают:

- Формулировку цели и общего видения кампании;
- Разработку комплексной коммуникационной и маркетинговой стратегии кампании;
- Разработку основных смысловых компонентов кампании – слоганы, личная история, видеоролики и т.д.;
- Формулировку потребностей кампании, чтобы люди могли их понять и откликнуться;
- Определение способов и видов краудфандинга в рамках данной кампании.

При проведении краудфандинговой кампании очень важно повысить узнаваемость кампании и организации в целом. Чтобы добиться этого, Single step заключают соглашения и в рамках благотворительной помощи привлекают к своей деятельности так называемых амбассадоров (послов), которые обращаются в социальных сетях к своим подписчикам, создают собственные мини-кампании и т.д.

«Я поняла, когда вы делаете что-то со страстью, всем своим сердцем, когда вы вовлекаете свое сообщество, к какому бы вы не принадлежали, единомышленники пытаются вам помочь, потому что доверяют вашей решимости повлиять на реальные перемены».

Николета Габровска

Оплата налогов и финансовая отчетность

- Пожертвования не подлежат налогообложению.
- НКО отчитываются перед регистрационным агентством и Агентством реестра как финансово, так и содержательно.

Достижения

Все краудфандинговые кампании Single step стали успешными, и каждый раз были достигнуты поставленные цели по привлечению средств во многом благодаря просветительским мероприятиям, работе со СМИ, сотрудничеством с бизнес-компаниями и известными людьми.

Сложности

Процесс сбора средств в рамках краудфандинговых кампаний требует от организации множества действий. Часто НКО не имеет возможности и ресурсов, чтобы организовать этот процесс.

«Pink Armenia»

Армения, Ереван

Юридическая форма: ассоциация

Год основания: 2007

Миссия: создать безопасное пространство для ЛГБТКИ, содействуя во всех сферах жизни.

Количество сотрудников: 20

Форма занятости сотрудников: трудовые контракты, полная занятость

Наличие/отсутствие офиса: есть, в Ереване

Веб-сайт: <http://www.pinkarmenia.org>

Деятельность организации

«Pink Armenia» является самой крупной организацией ЛГБТКИ-сообщества в Армении. В рамках миссии НКО осуществляет следующие активности:

- тренинги и семинары об основах гражданского общества, сексуальности, здоровья и правах человека;
- мероприятия против стигматизации и дискриминации;
- психологические, социальные и юридические консультации;
- подготовка и распространение информации о правах человека, сексуальности и пересекающихся вопросах;
- проведение исследований, подготовка отчетов;
- вклад в национальные и международные адвокационные инициативы.

Механизм альтернативного финансирования:**Добровольные пожертвования от частных лиц**

«Pink Armenia» использует добровольные пожертвования от частных лиц как способ альтернативного финансирования. Этот механизм заработал, и люди стали делать пожертвования, когда организация стала озвучивать конкретно, на что ей требуются средства и в каком размере. Для сбора денег НКО использует различные мероприятия, где собираются люди, придерживающиеся ее ценностей и заинтересованные в продолжении ее работы. Эти мероприятия могут быть организованы как «Pink Armenia», так и ее друзьями, и партнерами, куда активисты приглашаются в качестве спикеров или гостей.

Одним из ключевых моментов в сборе частных пожертвований «Pink Armenia» является четкое понимание того, в каких направлениях существует на данный момент недостаток финансирования. И следующий шаг - внешняя коммуникация, в рамках которой организация формулирует, на что конкретно и в каких размерах ей необходимы средства.

Так, «Pink Armenia» проводила мероприятие, посвященное десятилетию своей деятельности. Понимая, что НКО понесет определенные расходы на организацию этого мероприятия, члены команды провели в этот день акцию по сбору средств. В рамках этого события они раздавали флаеры с информацией, как будут потрачены собранные средства, собирали пожертвования в коробку и раздавали небольшие символичные подарки всем, кто их делал. Собранная сумма полностью покрыла расходы на проведение мероприятия.

Большое количество людей самостоятельно выражает готовность помочь организации и спрашивает, как и чем они могут помочь. Со своей стороны, «Pink Armenia» открыто говорит о своих потребностях, например, о покрытии расходов на содержание офиса в размере 12000 долларов в год. После получения поддержки «Pink Armenia» всегда делает информационные рассылки по всем возможным каналам связи, где выражает свою благодарность жертвователям

и сообщает о том, как были израсходованы полученные средства. В целом доля пожертвований среди общего бюджета организации составляет до 5%.

Необходимые условия

- Стратегия, цель сбора пожертвований и четко сформулированные потребности организации.
- Технические ресурсы для проведения мероприятия.
- Финансовые ресурсы на организацию мероприятия, разработку и печать/публикацию визуальных материалов.
- Небольшие поощрения и подарки для тех, кто делает пожертвования.

Правовое регулирование

Закон Республики Армения «О неправительственных организациях» от 16.12.2016 устанавливает, что к имуществу организации относятся членские взносы, пожертвования, средства, полученные от другой организации, участником которой она является, прибыль от предпринимательской деятельности, которая не распределяется среди членов организации.

Законом установлено, что организация имеет право в соответствии со своими уставными целями заниматься предпринимательством и с этой целью распоряжаться своей собственностью и результатами своей деятельности, а также быть учредителем коммерческой организации или стать ее членом. Прибыль, полученная организацией в результате ее предпринимательской деятельности, используется исключительно для достижения уставных целей организации.

Мамикон Овсепян

«Средств, полученных в рамках альтернативного финансирования обычно не хватает, чтобы организация могла функционировать и существовать. Поэтому мы делаем такие альтернативные вещи для небольших целей, например, для конкретного случая, когда нам нужно собрать некоторую сумму денег».

Шаги реализации

«Pink Armenia» использовала следующий алгоритм действий для сбора частных пожертвований в рамках мероприятий:

- Определение потребностей организации, на которые направлен сбор средств;
- Формирование стратегии сбора пожертвований в рамках мероприятия;
- Разработка и печать флаеров с описанием цели мероприятия, на что направлен сбор средств и как будут потрачены собранные деньги;
- Планирование и организация мероприятия с минимальными вложениями, например, в партнерстве с другими организациями, используя их помещения бесплатно или со скидкой и т.п.;
- Размещение коробок для сбора пожертвований в удобных и видимых местах;
- Раздача поощрительных символических подарков тем, кто делает пожертвования.

Оплата налогов и финансовая отчетность

- Пожертвования не облагаются налогом.
- Организация подает месячную и годовую отчетность в

налоговый офис. Месячный отчет отображает доходы организации, а годовой показывает суммы поступлений в организацию и суммы расходов.

Достижения

«Pink Armenia» удалось показать, что пожертвования – это не только финансовая поддержка. Делая пожертвования, люди чувствуют себя частью определенной кампании. Они проявляют солидарность, начинают распространять информацию про организацию и ее деятельность, и это укрепляет связи между организацией и людьми, которые оказывают ей поддержку.

Сложности

Сбор пожертвований требует много усилий, и не всегда удается достигнуть того результата, который хочется видеть.

«Просить людей – самое сложное. В начале мне было неловко просить людей, зачем нам нужны деньги, мы просто давали общее описание нашей организации и оставляли возможность для людей сделать пожертвование, если они хотят. И люди были не уверены, сколько они хотят пожертвовать, и на что».

Мамикон Овсепян

«Всеукраинское объединение наркозависимых женщин» (ВОНА)

Украина, Киев

Юридическая форма: благотворительный фонд

Год основания: 2018

Миссия: защита прав женщин, живущих с наркозависимостью

Количество сотрудников: 13

Форма занятости сотрудников: 2 человека – трудовой договор, 11 человек – авторский/консультантский (гражданско-правовой) договор

Наличие/отсутствие офиса: в Киеве

Веб-сайт: <https://www.facebook.com/UNWUD>

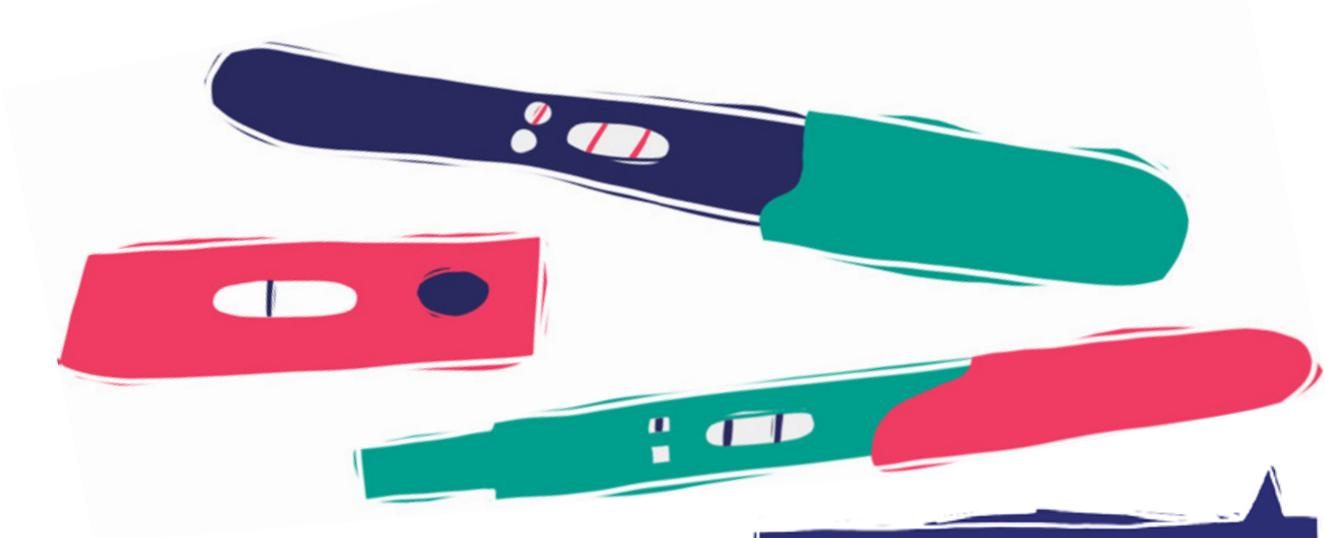
Деятельность организации

«ВОНА» проводит адвокационную деятельность, направленную на оказание поддержки наркозависимым женщинам, защиту их прав, противодействие дискриминации, улучшение доступа к программам сексуального и репродуктивного здоровья.

Механизм альтернативного финансирования:

Сбор добровольных пожертвований сторонней НКО

Всеукраинское объединение наркозависимых женщин за год своего существования имеет позитивный опыт получения альтернативного финансирования, в частности денежных пожертвований от других некоммерческих организаций. Так, на одной из международных конференций в рамках обмена опытом между ее участниками «ВОНА» удалось привлечь внимание к своей организации, в частности, к существующей проблеме с доступом к сексуальному и репродуктивному



здоровью женщин, живущих с наркозависимостью, как одной из наиболее стигматизированных групп в Украине.

История, озвученная «ВОНА», вызвала живой интерес и желание помочь у Якоба Хубера (Jakob Huber), участника конференции, который открыл в Берне (Швейцария) первую в мире комнату безопасного употребления наркотиков. Для этого в рамках традиционного сбора благотворительных пожертвований в Берне в канун Рождества был объявлен сбор денег для «ВОНА». Свое первое благотворительное пожертвование, 2040 швейцарских франков, собранные организацией «[AIDS HILFE BERN](#)», НКО получила лично от Якоба Хубера, который приезжал на встречу с активистками организации в Украину. На полученные средства «ВОНА» приобрела тесты на беременность, гинекологические родовые наборы для женщин, живущих с ВИЧ, с наркозависимостью и получающих ЗПТ.

Необходимые условия

- Участие в конференциях, семинарах, тренингах.
- Стратегия, цель сбора пожертвований и четко сформулированные потребности организации.

Правовое регулирование

Согласно Налоговому Кодексу Украины, деньги или имущество, которые поступают в неприбыльные организации бесплатно или в виде безвозвратной финансовой помощи или добровольных пожертвований, освобождаются от уплаты налога.

Шаги реализации

Получение благотворительного пожертвования «ВОНА» от организации в Швейцарии стало возможным благодаря следующим действиям:

- Активное позиционирование «ВОНА» на международной конференции: информирование о своей деятельности, озвучивание существующей проблемы среди ключевой группы, с которой работает организация;
- Обсуждение с организацией «AIDS HILFE BERN» существующих потребностей в помощи;
- Сбор «AIDS HILFE BERN» пожертвований для «ВОНА» во время благотворительной акции в Берне.

По мере поступления запросов из регионов на тесты на беременность, гинекологические и родовые наборы, «ВОНА» обменивает полученные средства на гривны, национальную валюту Украины. После закупки необходимого количества тестов и наборов, составляется ведомость приема, по которой региональные координаторы принимают определенное количество материалов. По ведомости раздачи полученные материалы распространяются среди целевой группы.

«Мы глубоко знаем тему, глубоко знаем потребности женщин, с которыми мы работаем. Мы знаем, в каких местах проблемы, анализируем все время это и знаем, что нужно делать».

Галина Корниенко

Оплата налогов и финансовая отчетность

- Пожертвования не облагаются налогом.
- Организация ведет внутреннюю отчетность по распределению и расходованию средств от полученной суммы пожертвования.

Достижения

Благодаря экспертизе и проактивности, а также адвокационным действиям «ВОНА» по усилению своей видимости и привлечению внимания к существующей проблеме, стало возможным оказание такого рода помощи для целевой группы в 12 регионах Украины.

Сложности

В Украине существует значительная сложность в получении финансирования для женщин, живущих с наркозависимостью, в частности, в контексте их доступа к сексуальному и репродуктивному здоровью, к услугам по планированию семьи. Это связано с тем, что указанная группа характеризуется низкой приоритетностью для государства и грантодателей на фоне других ключевых групп. Это заставляет организации, подобные «ВОНА», искать альтернативное финансирование в направлении частных пожертвований в первую очередь.

”

«Если мы говорим о той целевой группе, с которой мы работаем, здесь только нужно работать с обществом, когда будет меняться какое-то отношение общества к этой целевой группе, тогда могут быть какие-то более активные пожертвования от бизнеса и от населения в целом. Только постоянная просветительская работа. И постоянные диалоги о том, что такое снижение вреда, для чего это нужно, что это не бесплатный наркотик, который мы раздаём направо и налево».

”

Галина Корниенко

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Описав кейсы альтернативного финансирования НКО в рамках этого сборника, мы хотели, чтобы вы познакомились с успешным опытом коллег, поскольку считаем, что чем большим арсеналом знаний будут обладать некоммерческие организации, тем устойчивее и успешнее будет их ежедневная работа, меняющая мир к лучшему.

В этой публикации представлены истории, в которых сбор средств достигается через упорную и кропотливую работу за счет собственных ресурсов, в результате сотрудничества с государством, с частными и бизнес-партнерами, а в итоге - через объединение усилий и ресурсов многих людей, организаций и структур вокруг одной идеи.

То многообразие кейсов, которое мы попытались показать, не исчерпывает всей палитры доступных для некоммерческих организаций способов привлечения средств. И мы убеждены, что, повторив опыт создания аналогичного сборника в будущем, мы обнаружим все новые и новые истории того, как некоммерческие организации находят альтернативные способы финансирования и решают значимые для них социальные проблемы.

Мы будем рады, если этот сборник станет для вас пособием не только по технологиям привлечения средств, но и по построению по-настоящему партнерского диалога между НКО, государством, бизнесом и обществом.

Все приведенные примеры взяты из реальной практики. Все, что описано в этом сборнике, было реализовано совсем недавно нашими с вами коллегами. Этим сборником мы хотели показать, что, на какую бы тему вы ни привлекали средства, все возможно. Важно лишь учиться, перенимать опыт, практиковаться, не сдаваться – все получится!

Команда ЕАСВ

ПОЛЕЗНЫЕ ССЫЛКИ

Агрегатор грантов для НКО <https://www2.fundsforngos.org/>

Получение стартового капитала на развитие социального бизнеса, стартапа

1. EU funding programmes https://europa.eu/youreurope/business/finance-funding/getting-funding/eu-funding-programmes/index_en.htm
2. EU funding for StartUps <https://eustartupservices.eu>
3. The Draper Richards Kaplan Foundation <http://www.drkfoundation.org/apply-for-funding/what-we-fund/>

Платформы для сбора пожертвований

1. Global giving <https://www.globalgiving.org>
2. GoFundMe <https://www.gofundme.com>
3. CauseVox <https://www.causevox.com>
4. Российская платформа Planeta.ru <https://planeta.ru>
5. Российская платформа «Нужна помощь» — фонд для фондов, собирающий средства для социально-ориентированных некоммерческих организаций по всей России. Информация для НКО: <https://nuzhnapomosh.ru/nko/>

Гранты фармкомпаний

1. Gilead <https://www.gilead.com/purpose/giving/grant-funding>
2. ViiV <https://viivhealthcare.com/en-gb/supporting-the-community/positive-action-programmes/>
3. Pfizer https://www.pfizer.com/responsibility/grants_contributions/description_funding_recipient_organizations
4. Eli Lilly and Company <https://www.lillygrantoffice.com/international>
5. MSD <https://www.msdrsponsibility.com/our-giving/foundation/>

Гранты от международных компаний и социально-ориентированного бизнеса

1. Coca-cola foundation <https://www.coca-colacompany.com/stories/community-requests-guidelines-application>



Twitter



Facebook



YouTube