

## Корпоративное финансирование: поставьте себя на их место

Семинар Европейского действия по СПИДу  
(*AIDS Action Europe, AAE*)

МОБИЛИЗАЦИЯ РЕСУРСОВ

20 октября 2008 г.



### Джулиан Хассей (*Julian Hussey*)

- Программа позитивного действия «*GlaxoSmithKline*» - спонсор *AAE* с 2003 г.;
- Другие клиенты корпорации;
- «*GNP+*», «*WAC*», Альянс;
- Глобальная бизнес-коалиция по ВИЧ/СПИДу (*Global Business Coalition on HIV/AIDS*);
- Европейская корпоративная сеть по СПИДу (*European AIDS and Enterprise Network*);
- Национальный доверительный фонд по СПИДу (*NAT*).



## Корпоративное «пожертвование»

- Почему корпорации предоставляют средства?
- Что им нужно взамен?
- Каким образом они выделяют средства;
- Познайте друг друга;
- Долгосрочные взаимоотношения;
- Изучение спонсора;
- Контрольный перечень.



## Почему корпорации предоставляют средства?

- «Старомодный» вид филантропии – «дать что-либо взамен»?
- «Способствовать изменениям»?
- «Новый» вид филантропии?
- Корпоративная Социальная Ответственность (КСО)?
- Налаживание связей со своими сообществами?
- Поскольку это хорошо смотрится?
- Поскольку другие этим занимаются?
- Поскольку на них оказывается давление заниматься подобной деятельностью?



## Что им нужно взамен?

- Результаты?
- Истории?
- Видимость?
- Признание?
- Доступ?
- Влияние?
- Лицензия на деятельность?



## Предлагаемые ими методы

- Часть от своей прибыли или через фонды?
- Маленькие или крупные гранты на короткий или продолжительный срок?
- Посредством открытых заявок, открытых запросов на предложение или просто приглашений?
- Ориентированное на ВИЧ финансирование или универсальное финансирование?
- Чье это решение?
- Лишь финансирование или совместно с технической поддержкой, поддержкой в имущественной форме, оплата за рекламу и т.д.?



## Познайте друг друга

- Какие другие организации в области СПИДа они уже финансировали?
- Насколько хорошо они знают область ВИЧ/СПИДа и, в особенности, вашу сферу деятельности?
- Какие отношения с вами им преемственны?
- Какие отношения с ними преемственны вам?
- Действительно ли они понимают вас?
- Насколько вам надо подготовиться, чтобы подойти под критерии финансирования?
- Как еще данные взаимоотношения могут содействовать обеим сторонам?



## Долгосрочные взаимоотношения

- Как еще данные взаимоотношения могут содействовать обеим сторонам?
- Что будет, если они не смогут вас финансировать немедленно?
- Требуют ли они устойчивости вашей организации?
- Как они представляют устойчивость организации?
- Могут ли они быть посредниками других учреждений?



## Изучение спонсора

Пресса / Годовой отчет / Отчет КСО / веб-страницы

- Каковы результаты их прошлой деятельности?
- В чем заключается их интерес?
- Когда лучше всего налаживать с ними связи?
- Кто является нужным контактным лицом?
- В какой форме вы должны предоставить свое предложение?



## Контрольный перечень

- Исследуйте, идентифицируйте, ищите доступ, действуйте целенаправленно;
- Создайте и поддерживайте список личных контактов;
- Придерживайтесь стратегии – выбирайте правильный момент, преимущественное право за вами и за ними;
- Кардинально индивидуализируйте свой подход;
- Подготовьте веские факты – угодите им:
  - опишите занимаемое вами место в широком контексте;
  - покажите, как будет проводиться и оцениваться намечаемая работа;
  - четко опишите долгосрочные цели (пилотный проект? расширение деятельности? т.д.)
  - коснитесь аспекта устойчивости организации;
  - предоставьте отчетность, ваше признание и список выполненных проектов.
- Уделите время и будьте активны как в самом начале работы, так и в дальнейшем;
- Развивайте и поддерживайте долговременные отношения.

