

Вопросы и разъяснения по запросу
предложений

Фонд ActHIVate

от  **aidsfonds**

30 сентября 2026 г.

Данная презентация в формате PPT была
переведена с помощью DeepL. Просим
прощения за возможные неточности.



Приветствие и цель

ПРИВЕТСТВИЕ



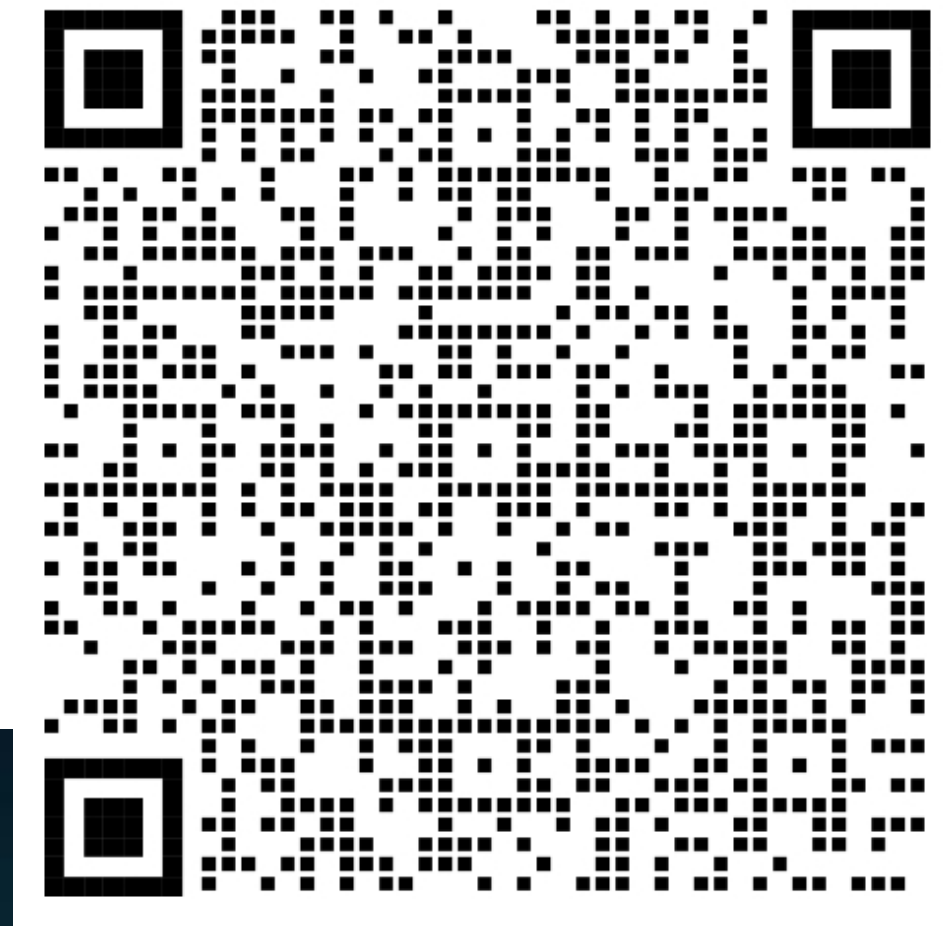
ЧТО БУДЕТ РАССМАТРИВАТЬСЯ В
ЭТОМ ВЕБИНАРЕ

Вопросы по предложению и разъяснения

- Было получено и отвечено на 50 вопросов
- Некоторые вопросы были отредактированы и объединены
- Этот документ будет обновляться еженедельно



Задавайте вопросы в режиме
реального времени во время
сегодняшнего вебинара



<https://forms.cloud.microsoft/e/n7eWY0E3pa>

Что будет финансировать ActHIVate?



Предоставление услуг, связанных с ВИЧ



Стратегическая адвокация



Интеграция в систему здравоохранения



Укрепление основной организационной структуры (до 60%)



Проекты должны сочетать предоставление услуг и адвокацию, хотя соотношение этих компонентов может варьироваться в зависимости от контекста.

Кто может подать заявку?



Право на подачу заявки

- Организации, возглавляемые MSM
- Организации, возглавляемые трансгендерами
- Организации, возглавляемые представителями сообщества и работающие с сообществами MSM и/или трансгендеров в качестве партнеров
- Организации, имеющие опыт работы в сфере ВИЧ
- Устоявшиеся организации, действующие не менее с 2024 года
- Организации с годовым бюджетом не менее 30 000 евро в течение одного года (2024, 2025 или 2026)

Не соответствуют критериям

- Организации, не возглавляемые представителями сообществ МСМ и/или трансгендеров
- Организации, которые не могут подтвердить соответствие минимальному требованию к бюджету
- Международные НПО
- Научно-исследовательские учреждения

Новое уточнение!

Организации должны быть зарегистрированы в стране реализации проекта, соответствующей критериям участия

Однако, если ограничительные законы или условия деятельности делают невозможной местную регистрацию или открытие счета в банке, ваша организация может быть допущена к участию, если:

- предлагаемый проект реализуется в стране, соответствующей критериям, и
- организация может подтвердить значительный опыт работы в этой стране, и
- регистрация или банковские операции за пределами страны реализации четко обоснованы в заявке и представлены как необходимая мера с учетом местных условий.

Лидерство в сообществе

Что это означает?



Лидерство сообщества включает

Организации, которыми руководят представители сообществ MSM и трансгендеров, которые служат этим сообществам и подотчетны им

- MSM и транс-люди:
 - занимают значимые руководящие должности
 - обладают полномочиями по принятию решений (стратегических, программных, бюджетных)

Оцениваются *конфиденциально* посредством

- структуры управления: совет директоров, консультативный совет
- высшее руководство
- структур принятия решений
- Механизмы подотчетности, включающие обслуживаемые сообщества

Партнерские отношения



Требования к партнерам

- Не более двух организаций
- Партнерство должно уже существовать
- Деятельность должна осуществляться в одной из стран, имеющих право на участие
- **Ведущий заявитель должен самостоятельно соответствовать всем критериям отбора, в том числе:**
 - организация, возглавляемая представителями ЛГБТ-сообщества или трансгендерами
 - Минимальный бюджет

Основные требования к бюджету



Минимальные и максимальные суммы бюджета

- Максимальный бюджет проекта — 140 000 евро (1 год 9 месяцев)
 - Это *пропорционально распределенный* годовой бюджет в размере 80 000 евро
- Запрашиваемое финансирование не может превышать бюджетные ограничения организации
- Минимальный бюджет проекта — 52 500 евро (1 год 9 месяцев)
 - Это *пропорционально распределенный* годовой бюджет в размере 30 000 евро

Базовое финансирование

Максимально допускается 60 % на основное финансирование.

Основное финансирование может включать

- Персонал
- МСЕ
- Финансы
- Защита интересов
- Защита
- Накладные расходы
- Укрепление организационной структуры
- Прямые расходы на программы
- Необходимые операционные расходы организации
- Расходы, связанные с выполнением миссии вашей организации

Что делает предложение убедительным?



Убедительные заявки

- Устранение актуальных и неотложных пробелов в услугах по ВИЧ
- Опирайтесь на уже проделанную работу
- Продемонстрируйте потребности сообщества
- Дополнять, а не дублировать существующие инвестиции доноров
- Показать, как предоставление услуг способствует адвокации
- Иметь реалистичный план действий, направленный на повышение устойчивости или интеграцию в систему здравоохранения

Слабые предложения

- Отсутствует четкий результат, связанный с ВИЧ
- Не ориентированы на сообщества MSM или трансгендеров
- Не реализуются под руководством местных сообществ
- дублируют деятельность Глобального фонда или программы PEPFAR
- Сосредоточены преимущественно на пилотных проектах, инновациях и технологиях
- сосредоточены в основном на распределении товаров
- широкое использование искусственного интеллекта

Процесс подачи заявок G Следующие шаги



Крайний срок подачи заявок: 25 октября, 23:59 по центральноевропейскому времени



Уведомление о результатах рассмотрения предложений — до середины декабря 2026 года



Вопросы и разъяснения по заявкам



Электронная почта для связи: activate@aidsfonds.nl



Внимательно ознакомьтесь с запросом на подачу предложений!



Thank you!

Стенограмма вебинара ActHIVate, посвященного приему заявок на участие в программе.

30 сентября 2026 г.

Примечание: Данная расшифровка была сгенерирована машинным способом на основе разговорного английского языка и может содержать ошибки. Версии этого документа на языках, отличных от английского, были переведены машинным способом и могут содержать ошибки перевода.

Спасибо, что присоединились к нам сегодня. Меня зовут Мойра Бири, я менеджер фонда ActHIVate в Aidsfonds, базирующегося в Амстердаме. А меня зовут Тушар Малик. Я использую местоимения он/его. Я являюсь частью команды ActHIVate в составе нашей группы по работе с ключевыми группами населения в Aidsfonds. С нами также работает Рафиату, которая, как мне кажется, сейчас довольно занята вне эфира, пытаюсь решить технические проблемы. Рафи также входит в команду ActHIVate в Aidsfonds. И мы — небольшая, но сплоченная команда, работающая над конкурсом заявок ActHIVate. Сегодня мы рассмотрим некоторые вопросы и уточнения, которые были нам присланы в связи с конкурсом заявок ActHIVate.

Сегодня мы обсудим некоторые основные темы вопросов, которые нам прислали. Мы поговорим в целом о том, что мы финансируем через ActHIVate. Мы поговорим о критериях отбора, о том, кто имеет право подать заявку. Мы определим, что значит «инициированный сообществом». Мы обсудим партнерства и то, как они могут помочь в решении бюджетных вопросов, а также рассмотрим общую концепцию проекта.

Мы получили более 50 вопросов, на которые ответили в письменном виде здесь < https://docs.google.com/document/d/1Pr0giP1o8ysh-cUx2Xlm_LeuZg8C7t9rLfzl8grw04I/edit?tab=t.0 >. Так что, если вы задали вопрос, вы найдете подробный ответ там. У вас также есть возможность задавать вопросы в режиме реального времени на сегодняшнем вебинаре. Мы ответим на некоторые из них, если позволит время, не обязательно на все, но после нашей презентации у нас будет время для дополнительных вопросов и ответов в режиме реального времени.

Пожалуйста, ознакомьтесь с документом, содержащим вопросы и пояснения к предложению. Там содержится масса информации. Как я уже сказал, мы ответили примерно на 50 различных вопросов очень подробно, и, честно говоря, подробнее, чем мы сможем обсудить сегодня.

Один из вопросов, который нам задавали, конечно же, касался того , **что именно мы финансируем? Какие мероприятия мы финансируем? Что именно финансирует ActHIVate?**

Прежде всего, хотим сказать, что сейчас мы обсуждаем этот раунд финансирования ActHIVate. Мы уже обеспечили финансирование, поэтому знаем, что примерно через два года будет второй раунд финансирования . То есть, в 2028 году , будет еще один раунд финансирования ActHIVate. И возможно, что этот раунд финансирования будет отличаться от нынешнего, потому что мы реагируем на неотложные потребности. Поэтому сейчас мы сосредоточены на конкретных географических регионах, конкретных сообществах, но это может измениться. Так что, если ваше сообщество, географический регион или подход не представлены в сегодняшнем конкурсе заявок, это может измениться в будущем. Чтобы было совершенно ясно, в этом раунде

финансирования ActHIVate мы поддерживаем инициативы, возглавляемые сообществами, которые сосредоточены на результатах в области здравоохранения, связанных с ВИЧ, для сообществ трансгендерных людей и мужчин, имеющих половые контакты с мужчинами. И эти мероприятия по оказанию медицинских услуг, связанных с ВИЧ, должны быть связаны с какой-либо стратегической информационно-пропагандистской деятельностью в странах, имеющих право на участие .

Я хочу вкратце рассказать о предыстории. В рамках подготовки к конкурсу ActHIVate мы провели более 40 консультаций с общественными организациями по всему миру. Мы также изучили ряд других очень важных данных, таких как отчет PEPFAR, недавно опубликованный amfAR; и отчет о состоянии организаций, занимающихся поддержкой трансгендерных людей , подготовленный Global Philanthropy Project. И мы Мы пытались ответить на все, что узнали в ходе этих консультаций. В ходе всех этих разговоров выявилось несколько очень четких выводов : в сфере борьбы с ВИЧ существуют очень насущные и неудовлетворенные потребности; существует реальная нехватка прямого финансирования для организаций, возглавляемых местными сообществами ; и лидерство в местных сообществах недофинансируется уже много лет. И сейчас оно сталкивается с дальнейшим сокращением финансирования.

Мы также знаем, что организациям сложно получить доступ к основному финансированию, а также к основному и гибкому финансированию, поэтому мы хотели сделать это доступным. Именно поэтому ActHIVate предусматривает 60% основного финансирования в этих бюджетах, что выше, чем в большинстве обычных источников финансирования. Мы изучили эпидемиологические данные, касающиеся ВИЧ, и обнаружили, что бремя ВИЧ-инфекции значительно и непропорционально велико среди мужчин, имеющих половые отношения с мужчинами (МСМ), и в трансгендерных сообществах. И для того, чтобы Сейчас мы сосредоточим наши инвестиции именно на этих двух сообществах. Мы также решили, что сейчас, особенно в условиях глобального сокращения финансирования, Aidsfonds необходимо

принять непростые решения о том, что мы будем финансировать, а что нет. В прошлом мы финансировали в основном деятельность по развитию движений, очень небольшие, зарождающиеся, развивающиеся организации. В этот критический момент мы решили, что ориентируемся на более устоявшиеся организации, организации с опытом предоставления услуг и правозащитной деятельности. Поэтому мы действительно больше ориентируемся на организации среднего и крупного размера. Это не финансирование для какой-то небольшой, только что созданной организации.

в будущем ситуация может измениться, но сейчас это наш приоритет. Мы также понимаем, и мы включили в текст формулировки об интеграции системы здравоохранения, что, как мы знаем, не всегда возможно, но мы признаем, что наиболее устойчивый долгосрочный способ удовлетворения потребностей ключевых сообществ в борьбе с ВИЧ — это интеграция этих мер с существующими государственными, частными или финансируемыми донорами системами здравоохранения. Поэтому мы ищем подходы, которые признают, что это надежный путь к устойчивости, и могут интегрировать некоторые из этих мер в свою работу.

Итак, вот что мы финансируем на данный момент. Извините, я забыл упомянуть, что в ходе нашей работы мы действительно поняли, что, особенно в условиях жестких ограничений, поставщики медицинских услуг часто имеют возможность участвовать в принятии решений благодаря своей связи с системой здравоохранения, что позволяет им заниматься стратегической лоббистской деятельностью. Именно поэтому мы объединили эти два аспекта в данном конкурсе заявок, и мы хотели бы видеть в этих проектах как финансирование здравоохранения, так и лоббистскую деятельность, поскольку это важная отправная точка для дальнейших дискуссий с политиками. Надеюсь, это прояснило для некоторых из вас, что именно мы будем финансировать, а также почему мы приняли эти решения. Хорошо, теперь мы поговорим о критериях отбора, и я передаю слово следующему докладчику.

Переходя к критериям отбора, **кто имеет право подать заявку? Как уже упоминалось, ActHIVate действительно хочет финансировать организации, возглавляемые мужчинами, имеющими половые отношения с мужчинами (МСМ), и трансгендерными людьми.** Для нас очень важно сосредоточиться на аспекте лидерства в сообществе. Я расскажу об этом подробнее позже.

Таким образом, мы хотим финансировать организации, возглавляемые местными сообществами, которые работают с мужчинами, имеющими половые отношения с мужчинами (МСМ) и/или трансгендерными людьми, и которые обладают значительным опытом в сфере ВИЧ. В этом конкретном раунде финансирования мы финансируем уже существующие организации, то есть те, которые работают с МСМ и трансгендерными сообществами как минимум с 2024 года. Также мы финансируем организации-партнеры из числа гражданского общества, работающие с МСМ и трансгендерными сообществами. Кроме того, требование к

бюджету заключается в том, что заявители должны иметь годовой бюджет организации не менее 30 000 евро в одном из 2024, 2025 или 2026 годов.

участию не допускаются организации, возглавляемые лицами, не являющимися членами сообщества МСМ или трансгендеров. Также не допускаются организации, не соответствующие бюджетным критериям. К участию не допускаются международные неправительственные организации и научно-исследовательские учреждения.

Мы опубликовали **новое разъяснение. Что касается соответствия критериям**. Как правило, организации должны быть зарегистрированы в стране, имеющей право на участие в проекте, где он будет реализован. Однако мы признаем, что в некоторых случаях ограничительные законы или условия ведения деятельности могут сделать невозможным местную регистрацию или банковские операции.

В таких ситуациях ваша организация все еще может иметь право подать заявку при условии соблюдения трех условий. Во-первых, предлагаемый проект должен быть реализован в стране, имеющей право на участие в проекте. Во-вторых, ваша организация должна продемонстрировать солидный опыт работы в этой стране. И в-третьих, если ваша регистрация или банковские операции находятся за пределами страны реализации проекта, это должно быть четко объяснено и обосновано в заявке как необходимая мера в соответствии с местными условиями.

Таким образом, хотя местная регистрация остается предпочтительным подходом, мы понимаем, что существуют обстоятельства, когда это невозможно, и мы будем рассматривать те ситуации, для которых будет предоставлено веское обоснование. При условии, что заявка по-прежнему находится в одной из 9 стран, имеющих право на внедрение программы, и что у вас есть солидный опыт работы в этой стране, а ваша регистрация или банковские операции за пределами этой страны обоснованы. Поэтому в заявке есть раздел, где вы можете рассказать, почему вы не зарегистрированы в стране внедрения или в стране, где у вас есть такой опыт.

Какова же реальность? Это из-за проблем с местной регистрацией? Или из-за карательных законов, направленных против транс-сообщества мужчин, имеющих половые отношения с мужчинами? Мы понимаем, что на практике все обстоит совсем иначе. Поэтому это новое уточнение, которое также было включено в первоначальный запрос предложений, но обновленный документ с запросом предложений теперь доступен на нашем веб-сайте, и мы рекомендуем вам его скачать.

Мы получили довольно много вопросов о нашем определении **организации, возглавляемой сообществом**, поэтому я хотела бы немного рассказать о том, что мы имеем в виду. Для целей этой программы финансирования организацией, возглавляемой сообществом, считается та, которая возглавляется, служит и подотчетна сообществам мужчин, имеющих половые

отношения с мужчинами (МСМ) и трансгендерным людям. На практике это означает, что МСМ и трансгендерные люди являются не только бенефициарами деятельности организации. не только работать, но и играть значимые руководящие роли и обладать реальной властью принимать решения в организации .

Когда мы говорим о полномочиях по принятию решений, мы подразумеваем влияние на стратегическое направление, приоритеты программ и бюджетные решения. Мы оцениваем это конфиденциально на основе информации, предоставленной в вашей заявке. Это может включать в себя анализ структур управления, таких как Совет директоров или консультативный совет, состав высшего руководства, формальные процессы принятия решений и механизмы подотчетности, которые обеспечивают реальную возможность участия обслуживаемых сообществ в деятельности организации .

Мы также признаем , что организационные структуры могут различаться. В некоторых организациях члены сообщества могут непосредственно занимать руководящие должности, в то время как в других могут существовать внешние советы, консультативные группы или другие структуры принятия решений, в состав которых входят представители сообщества мужчин, имеющих половые отношения с мужчинами (МСМ) и трансгендерных людей. Важно, чтобы эти представители сообщества активно участвовали в принятии решений как на этапе планирования предлагаемого проекта, так и на протяжении всей его реализации.

В конечном счете, именно это мы понимаем под подлинно управляемой сообществом организацией . Существует важное различие между управляемой сообществом организацией и организацией, основанной на участии сообщества. Организация может работать в рамках сообщества или предоставлять услуги сообществу, но это не обязательно означает, что сообщество обладает значимой властью над принятием решений. В рамках этой программы финансирования, как и в целом в работе Aidsfonds, мы уделяем большое внимание поддержке инициатив, возглавляемых самими сообществами, где эти сообщества играют реальную роль в формировании приоритетов, решений и действий.

Теперь давайте обсудим **партнерства** . Мы понимаем, что в некоторых ситуациях реальная ситуация на местах может создавать трудности для самостоятельной работы организации, возглавляемой местным сообществом, или же может существовать несколько таких организаций , работающих в партнерстве друг с другом для обеспечения легитимности, регистрации и юридической безопасности. И мы понимаем, что в некоторых местах это может выглядеть как совместная работа организации, возглавляемой местным сообществом, для более эффективного выполнения работы. Мы понимаем, что такие структуры работают. Однако для целей данной заявки мы можем разрешить участие в партнерстве максимум двух организаций, которые могут подавать заявки совместно, что означает, что данная заявка не открыта для консорциумов и сетей. Она может быть открыта только для партнерства максимум двух организаций . И это не может быть партнерство, созданное специально для

этой заявки. Это должно быть уже существующее партнерство, то есть организация должна иметь опыт совместной работы в прошлом.

Деятельность должна осуществляться только в одной стране, соответствующей критериям, то есть ваше партнерство должно, в целях подачи данной заявки, действовать в той единственной стране, в которой вы подаете заявку, и ведущая организация в рамках этого партнерства должна быть организацией, возглавляемой сообществом, то есть организацией, возглавляемой мужчинами, имеющими половые отношения с мужчинами (MSM) и/или трансгендерами, и соответствовать бюджетному порогу, который составляет минимум 30 000 евро в один из лет за последние несколько лет.

Более подробную информацию по этому вопросу можно найти в разделе [часто задаваемых вопросов](#). Мы постарались дать более подробный ответ как здесь, так и в запросе предложений. Поэтому вы можете ознакомиться с дополнительной информацией по этому вопросу.

Теперь перейдем к интересным вопросам о **бюджете**. Мы получили довольно много вопросов. Мы постарались ответить на большинство из них в разделе часто задаваемых вопросов. Вкратце, максимальный бюджет проекта, на который вы можете подать заявку, составляет 140 000 евро, что соответствует периоду в один год и девять месяцев, или пропорциональному годовому бюджету в 80 000 евро. Запрашиваемое вами финансирование не может превышать бюджетные лимиты вашей организации. Это означает, что если за последние три года средний бюджет вашей организации составлял 70 000 евро в год, то это максимальный годовой бюджет, на который вы можете подать заявку.

Существует также минимальное требование: минимальный годовой бюджет предложения составляет 30 000 евро, что соответствует бюджету проекта в размере не менее 52 500 евро на период одного года и девяти месяцев. Более подробную информацию об этом можно найти в запросе [предложений](#), включая несколько сценариев анализа.

Если у вас остались дополнительные вопросы, пожалуйста, напишите нам по электронной почте <activate@aidsfonds.nl>.

, что в настоящее время организациям, возглавляемым местными сообществами, крайне необходимо основное финансирование. Основное финансирование выходит за рамки программного финансирования. Многие аспекты функционирования и поддержания организации **не** всегда покрываются программным финансированием, поэтому в рамках этого конкурса предложений мы позволяем вам подать заявку на то, чтобы до 60% от общей суммы финансирования было направлено на основное финансирование. Это может включать расходы на персонал, финансирование мониторинга и оценки, все расходы, связанные с реализацией

проекта, а также с успешным функционированием вашей организации . Например, мы понимаем, что расходы, связанные с правозащитной деятельностью, не всегда напрямую связаны с реализуемым вами проектом, но есть и другие аспекты правозащитной работы, которые выполняют ваши сотрудники, что важно для обеспечения здоровья и прав МСМ и трансгендерных сообществ в рамках гражданского общества, в условиях репрессий. За кулисами правозащитной деятельности происходит гораздо больше, что требует как основного, так и гибкого финансирования. И вы можете отнести эти расходы и к основной части финансирования. Мы понимаем, что для покрытия накладных расходов и укрепления организации необходимы и другие основные источники финансирования. Это может, например, включать в себя бюджетные аудиты, регистрацию (если это действительно важно для укрепления вашей организации) или другие требования соответствия. Это также может включать в себя другие прямые программные расходы или другие важные операционные расходы организации, а также расходы, связанные с достижением ее миссии.

Мы не указываем конкретные суммы этих расходов, но отмечаем, что существуют определенные основные затраты, которые не подлежат финансированию в рамках данной программы, и которые связаны с крупными приобретениями активов, такими как покупка зданий , лабораторного оборудования. Некоторые из этих исключений и льгот указаны в [запросе предложений](#) . Если у вас возникнут какие-либо сомнения, пожалуйста, сообщите нам об этом, и мы будем постоянно обновлять раздел [часто задаваемых вопросов](#) этой информацией. Вы также можете найти ответы на эти вопросы в разделе часто задаваемых [вопросов \(FAQ\)](#) .

Теперь подведем итоги несколькими комментариями о **качестве заявок** . Итак, что же мы будем рассматривать, и, собственно, комитет по распределению грантов, то есть окончательные решения о предоставлении грантов будут приниматься не фондом Aidsfonds, а комиссией по распределению грантов, состоящей из членов сообщества, которая была сформирована? Но на что мы будем обращать внимание?

Поэтому, на наш взгляд, наиболее перспективными являются те предложения, которые направлены **на** устранение реальных и неотложных пробелов в оказании услуг, связанных с ВИЧ. Это финансирование стало следствием неотложности ситуации последних двух-полутора лет, особенно после масштабных сокращений финансирования, которые серьезно повлияли на оказание услуг в сфере ВИЧ, а также на оказание услуг, в частности, мужчинам, имеющим половые отношения с мужчинами, и трансгендерным сообществам. Убедительные предложения будут основываться на существующей работе. Мы стремимся восполнить пробелы, чтобы продолжить текущую работу, работу, необходимость которой подтверждена сообществом, работу, необходимую как с точки зрения сообщества, так и с точки зрения системы здравоохранения. Мы ищем предложения, которые могут дополнять существующие инвестиции доноров. Например, программы PEPFAR или Глобального фонда , но мы не дублируем их. Мы не стремимся просто дублировать их, а работаем параллельно с ними, заполняя существующие пробелы.

В убедительном предложении мы хотели бы увидеть действительно четкую связь между тем, как предоставление услуг влияет на информационно-просветительскую деятельность. Это может быть мониторинг, проводимый силами сообщества, сбор данных, информации, историй или анекдотов вашей организацией в процессе предоставления услуг, и то, как вы можете делиться ими на какой-либо платформе для информационно-просветительской работы с аудиторией лиц, принимающих решения.

В убедительном предложении также должен быть описан реалистичный путь к устойчивому развитию или интеграции системы здравоохранения. Конечно, мы понимаем, что через год и девять месяцев мы не достигнем устойчивого развития. Мы не достигнем интеграции. Мы также знаем, что во многих странах, где вы работаете, это пока невозможно, но можно ли предпринять шаги в этом направлении? Поэтому в убедительных предложениях необходимо действительно сосредоточиться на проблеме ВИЧ, действительно говорить о связи с информационно-просветительской работой и демонстрировать, что предлагаемые подходы исходят из существующих потребностей сообщества.

А что мы считаем **слабыми предложениями**? Если нет четкого результата в отношении здоровья, связанного с ВИЧ, то такая программа вряд ли будет успешной. Слабыми считаются те предложения, которые не ориентированы на сообщества мужчин, имеющих половые отношения с мужчинами (МСМ), или трансгендерных людей. Мы получили ряд вопросов о междисциплинарном подходе, работе с работниками секс-индустрии, работе с людьми, употребляющими наркотики. Мы, безусловно, хотели бы видеть такую междисциплинарную работу, но в первую очередь мы ориентируемся на трансгендерные сообщества и сообщества МСМ.

Слабое предложение — это то, которое не инициировано сообществом. Такие проекты должны быть инициированы сообществом. Проекты, дублирующие существующие мероприятия, финансируемые другими донорами, а также проекты, ориентированные на инновации, пилотные проекты или технологии, — это не то, что мы финансируем этим фондом. Это не инновационный фонд. Это скорее фонд для срочного восполнения пробелов в предоставлении услуг. Поэтому мы не ищем новые пилотные проекты с совершенно новыми идеями. Это не то, чему мы отдаем приоритет при финансировании. И я думаю, важно четко это заявить. Предложения, в значительной степени ориентированные на распространение товаров, также не обязательно будут сильными. Есть некоторые товары, которые разрешено закупать, например, презервативы, смазки и т. д. Закупки фармацевтических препаратов не разрешены в рамках этого финансирования, и оно не должно быть в первую очередь ориентировано на распространение товаров.

И еще одно замечание для всех нас: нам не понравится приложение, в котором явно чрезмерно используется ИИ. Думаю, мы все знаем, что ИИ, по сути, лишает людей

человеческого голоса, верно? Он лишает истории и голосов. Он как бы анонимизирует и делает все очень пресным. Нам это не нужно. Нам нужно понять: кто вы? Кто ваша организация? Кого вы представляете? И как звучит ваш голос? Поэтому приложения, в которых явно чрезмерно используется ИИ, не будут пользоваться популярностью.

Итак, каков **процесс подачи заявки** и каковы **следующие шаги**? Крайний срок подачи заявок — 25 октября в 23:59 по амстердамскому времени, то есть до конца дня. Это [онлайн-портал, через который вы будете подавать заявку. Не отправляйте нам заявку по электронной почте. Не](#) отправляйте ее нам никаким другим способом. Единственный допустимый способ подачи заявки — через [систему Good Grants](#), а также представить работы на английском языке.

Ещё одно замечание: для тех, кто уже зашёл в систему Good Grant, мы загрузили шаблон бюджета, а также шаблон банковских реквизитов. Ссылка ведёт на Google Docs. Мы получаем много запросов на предоставление доступа к Google Docs для редактирования этих документов. Но, пожалуйста, не делайте этого. Вместо этого скачайте файл на свой компьютер в формате Excel или в виде файла, внесите в него изменения на своём компьютере, а затем загрузите этот файл в систему Good Grant. Так что не следует этого делать. редактировать актуальную версию этого документа.

Мы проведем **обзор Заявки принимаются** в течение ноября и декабря. Мы понимаем, что заявок будет много, но мы стремимся уведомить всех заявителей о статусе их заявок к середине декабря. Мы выделим максимум 20 грантов.

Наш электронный адрес: acthivate@aidsfonds.nl. Вы можете написать нам по электронной почте, и мы ответим на ваши вопросы. Также просим вас внимательно прочитать запрос предложений (RFP), пояснения и раздел часто задаваемых вопросов (FAQ). Там много действительно полезной информации.

Итак, у нас осталось 18 минут, и мы можем **ответить на некоторые вопросы, которые поступили в режиме реального времени**.

1) *Был задан вопрос: если организация выступает в роли финансового оператора (я думаю, мы используем для этого слово «хост»), то какой процент бюджета она может запросить?*

Сколько вы можете взимать за услуги вашего финансового хоста? У нас нет четких указаний по этому поводу. Мы просим вас основываться на том, как вы работали с вашим финансовым хостом в прошлом. И это должно быть обосновано и представлено в вашем предложении. Поэтому мы не будем указывать конкретный процент. Пожалуйста, укажите разумный процент, а затем подробное описание того, как он используется и как этот процент был рассчитан. Мы будем это оценивать.

2) Если представители МСМ представлены в совете директоров и среди высшего руководства, можно ли считать, что руководство осуществляется представителями МСМ? Надеюсь, на этот вопрос был дан ответ на предыдущем слайде. Думаю, в [документе с часто задаваемыми вопросами есть очень подробные вопросы о том, что подразумевается под руководством сообщества](#), поэтому, пожалуйста, ознакомьтесь с ними. Но я вижу, что у вас есть высшее руководство, то есть руководство со стороны сообщества МСМ, и ваш совет директоров, следовательно, управление осуществляется представителями сообщества МСМ. Это звучит как отличное начало. Так что, я думаю, вы на правильном пути в отношении руководства со стороны сообщества, если вы сможете описать, кто эти люди и каким образом сообщество МСМ внесло свой вклад в принятие решений, подотчетность и так далее.

3) Могут ли незарегистрированные организации, возглавляемые представителями сообществ мужчин, имеющих половые отношения с мужчинами, или трансгендерных сообществ, сотрудничать с финансовыми спонсорами?

учитываться бюджет налогового спонсора за предыдущие годы ? Нет. Поэтому мы говорим, что ведущий заявитель, то есть организация, возглавляемая представителями МСМ или трансгендерами , должен предоставить нам бюджет своей организации за последние три года. Неважно, работаете ли вы напрямую с налоговым спонсором, с тем же налоговым спонсором или с другим. Мы оцениваем вашу способность продолжать работу. Например, у вас может быть очень большой или очень маленький бюджет налогового спонсора – это не имеет значения . Мы действительно оцениваем способность вашей организации выполнять работу. И на основе вашего операционного бюджета за последние несколько лет, даже если вы не зарегистрированы, мы учитываем именно эту сумму при расчете объема финансирования, на которое вы можете претендовать. Поэтому, пожалуйста, всегда смотрите на бюджет вашей организации, годовой бюджет на 2024, 2025 и 2026 годы. Бюджет вашего налогового спонсора в этом случае не имеет значения.

4) Хотя мы не можем предоставить индивидуальную обратную связь по каждому случаю. Что касается вашей организации и конкретной ситуации , я могу в общих чертах ответить, что только организации , официально возглавляемые представителями сообществ МСМ и трансгендеров, могут подавать заявки в качестве ведущего заявителя. Общественная организация или поставщик услуг не могут быть ведущим заявителем. Нам по-прежнему нужна организация, возглавляемая сообществом. Организация должна быть основным заявителем и соответствовать остальным критериям отбора. Если же она сотрудничает с другой организацией в качестве второстепенного партнера, это тоже допустимо.

5) Можем ли мы включить в бюджет общественные услуги, такие как консультации с психологами или квалифицированными медицинскими работниками, ориентированными на нужды сообщества? Безусловно, если есть прямая связь с потребностями в области здравоохранения, связанными с ВИЧ, среди трансгендерных сообществ мужчин, имеющих

половые контакты с мужчинами (МСМ). Мы признаем, что комплексный набор медицинских услуг, другие целенаправленные мероприятия, другая поддержка со стороны сообщества важны для профилактики ВИЧ и улучшения здоровья МСМ и трансгендерных сообществ. Реальность на местах различается от сообщества к сообществу, от страны к региону. И все, что вы укажете в заявке, будет приемлемо, если вы сможете объяснить, как это способствует удовлетворению потребностей МСМ и трансгендерных сообществ в области ВИЧ, как в краткосрочной, так и в долгосрочной перспективе. Я думаю, все дело в вашем собственном понимании того, что действительно нужно вашему сообществу, и как это связано с тем, что требуется в конкурсе предложений. Вы также можете ознакомиться с более подробной информацией в [запросе предложений](#). Надеюсь, там вы найдете более подробные ответы. Но также, если в процессе подачи заявки у вас все еще остаются вопросы, не стесняйтесь присылать их, и мы будем еженедельно обновлять раздел [вопросов и ответов](#). Как мы уже говорили, на данном этапе мы не можем дать конкретную обратную связь по вашей личной заявке, но мы можем ответить на ваши вопросы в целом.

6) Имеет ли партнерство какие-либо преимущества перед подачей заявки от имени одной организации? Нет, не имеет. Мы будем рассматривать эти два аспекта одинаково.

7) Может ли национальная коалиция, возглавляемая мужчинами, имеющими половые отношения с мужчинами (МСМ), или трансгендерами, подать заявку совместно с организацией из этой коалиции? Да, такое партнерство звучит неплохо. Пожалуйста, имейте в виду, что ведущий заявитель должен соответствовать всем критериям приемлемости. Таким образом, тот, кто указан в качестве ведущего заявителя в системе грантов, должен соответствовать бюджетному порогу и возглавляться местным сообществом.

8) Почему партнерство ограничено всего двумя организациями? Потому что мы отдаем приоритет значительной части основных расходов. Каждая организация, финансируемая через фонд ActHIVate, по своей сути имеет множество административных и организационных расходов. Чем больше расходов распределено между несколькими организациями, тем меньше средств остается на другие виды деятельности. И помимо поддержки основных расходов организаций, мы также хотим поддерживать деятельность, направленную на предоставление услуг, защиту интересов и устранение неотложных пробелов. Поэтому мы не ограничили партнерство двумя организациями, чтобы эти средства не использовались для создания крупных партнерств, которые имеют большие накладные расходы, а наоборот, чтобы сохранить эффективность. Вот почему мы ограничили партнерство.

9) Возник вопрос об организационном бюджете в 35 000 на указанный год. Таким образом, 35 000 — это ваш потолок, максимальная сумма, которую вы можете запросить. Вы упомянули один год и девять месяцев. Если я правильно понимаю, один год и девять месяцев — это потому, что срок действия контракта составляет всего один год и девять месяцев. Поэтому мы просим вас предоставить нам бюджет на этот год и девять месяцев. Годовой

бюджет вашей организации — это потолок, который может соответствовать годовому бюджету этого проекта. Надеюсь, это понятно. Внимательно изучите таблицу, включенную в [запрос предложений](#), с различными бюджетными сценариями от разных организаций, и я надеюсь, вы найдете там необходимую информацию.

Дополнительное пояснение: В данном конкретном примере, где кто-то спросил, допустим, средний бюджет вашей организации за последние три года (2024, 2025, 2026) составлял 35 000 евро. Это среднегодовой бюджет. Это означает, что вы можете подать заявку с годовым бюджетом в 35 000 евро, который затем, пропорционально рассчитанный на один год и девять месяцев, составит 35 000 плюс бюджет за девять месяцев. Таким образом, общая сумма составит 61 250 евро. Поэтому при всех расчетах, пожалуйста, используйте средний годовой бюджет за три года (2024, 2025, 2026) в качестве показателя, чтобы определить, на какой бюджет вы можете подать заявку в год. Затем вы можете пропорционально рассчитать этот бюджет на один год плюс девять месяцев. Надеюсь, это понятно.

10) *Может ли организация, годовой бюджет которой не превышает 30 000 евро, подать заявку на грант, даже если она имеет налоговое представительство?* К сожалению, нет. Это требование для получения финансирования. Поэтому мы ориентируемся на более состоявшиеся организации с большими бюджетами.

11) *Имеете ли вы право на участие, если одна из организаций, входящих в партнерство, возглавляется представителями МСМ (мужчинами, имеющими половые отношения с мужчинами), а другая — нет?* В этом случае вы имеете право. Таким образом, ваша ведущая организация имеет право на участие. Она соответствует критериям приемлемости. В этом случае ваша партнерская организация должна очень убедительно продемонстрировать, как она реагирует на потребности сообщества, интегрирована в сообщество и обосновать необходимость интеграции с сообществом. Поэтому это не является строго приемлемым вариантом. Критерии отбора предполагают, что обе организации управляются местными сообществами.

Однако я отдам приоритет финансированию организаций, возглавляемых местными сообществами. Поэтому наиболее прочное партнерство, скорее всего, будет между двумя такими организациями. Но если вторая организация не является общественной, пожалуйста, убедительно продемонстрируйте свою подотчетность и эффективную интеграцию с местными сообществами, мужчинами, имеющими половые отношения с мужчинами, и трансгендерным сообществом.

Даже если вы состоите в партнерстве, оно должно быть уже существующим. Поэтому вам необходимо продемонстрировать опыт совместной работы. Недавно созданное партнерство для целей этой заявки не принимается. Поэтому мы хотим видеть, что это действительно существующее партнерство, а не просто партнерство ради подачи заявки на грант.

12) *Есть ли возможности для развития потенциала, предоставляемые Aidsfonds напрямую?*

Нет, Aidsfonds не планирует заниматься развитием потенциала. Однако, в рамках 60% основного финансирования, доступного вам, мы можем профинансировать необходимое вам развитие потенциала. Поэтому Aidsfonds не берет это на себя. Мы бы предпочли, чтобы вы работали напрямую с поставщиками услуг по развитию потенциала из вашего сообщества в вашем регионе. Конечно, если вы являетесь нашим партнером, мы можем обсудить это. Если вы хотите чему-то научиться у Aidsfonds и считаете, что мы можем стать для этого отличным учителем, мы обязательно поговорим с вами об этом, но мы не требуем от вас участия в мероприятиях по укреплению потенциала совместно с Aidsfonds.

И укрепление потенциала должно быть связано с миссией вашей организации. Поэтому мы также рассматриваем вашу организацию с точки зрения вашей работы с мужчинами, имеющими половые отношения с мужчинами, трансгендерными сообществами и другими затронутыми сообществами, поскольку ваша миссия может заключаться в следующем. Прежде всего, важно понять, какие именно мероприятия по укреплению потенциала вы предлагаете, которые напрямую способствуют развитию вашей организации, укреплению ваших собственных позиций и выполнению миссии вашей организации. Это, по сути, часть основных расходов, и вы, безусловно, можете подать заявку на это.

13) *Если две организации подают заявку в партнерстве, и одна из них не зарегистрирована, имеем ли мы право подать заявку?* Да, вы имеете право подать заявку. Мы понимаем, что некоторые организации не могут зарегистрироваться по юридическим причинам и из-за ограничений. Но, конечно, должны существовать какие-то партнерские отношения, которые можно подробно описать в заявке, указав статус вашей организации и причины. Нам нужно понять, если вы не зарегистрированы или зарегистрированы в другой стране, какова причина этого? Для незарегистрированных организаций, подающих заявку через партнерское соглашение, при заполнении заявки на [платформе Good Grants](#) вы увидите в разделе с данными вашей организации вопрос о наличии у вас налогового партнера, где вы сможете предоставить информацию о вашем налоговом партнере, а также о партнерских отношениях, меморандуме о взаимопонимании и других деталях.

14) *Что подразумевается под бюджетом в 30 000 евро в год или расходами в 30 000 евро в год?* Это бюджет. Таким образом, бюджет вашей организации должен составлять 30 000 евро в год. Это то, что вы тратите на персонал, накладные расходы, мероприятия, операционную деятельность, помещения — это и есть бюджет вашей организации. 30 000 евро в год — это минимум. Мы также понимаем, что некоторые организации могут получить больше финансирования за год, чем составляет бюджет организации, иногда меньше, иногда вы планируете многолетний бюджет. Мы понимаем все это. Подобные ситуации, а также подобные планы. Но в основном нам нужен ваш запланированный организационный бюджет на год, ваш операционный бюджет. И чтобы вы имели представление, вы, конечно же,

должны будете представить эту информацию в таблице в своем заявлении, но мы также попросим вас загрузить копию вашего организационного бюджета на 2024, 2025 и 2026 годы, где указаны все детали того, как вы планируете бюджет вашей организации на год.

Итак , мы хотим выразить вам огромную благодарность. На все вопросы, полученные во время этого вебинара, мы ответим в письменной форме и добавим их в документ [с часто задаваемыми вопросами](#) . Таким образом, вы также увидите свои письменные ответы на эти вопросы. Мы надеемся, что это было полезно и дало вам необходимые разъяснения. Желаем вам удачи. Мы знаем, что написание предложений — это одновременно утомительный и вдохновляющий процесс. Поэтому я надеюсь, что это будет приемлемым процессом для вас и ваших коллег. Большое спасибо за ваш интерес.

Желаем вам удачи в подаче заявок и надеемся на сотрудничество.