

Федеральное государственное бюджетное учреждение культуры
«Центр культурных стратегий и проектного управления»

КАК НАПИСАТЬ ЗАЯВКУ НА ГРАНТ

Методические материалы

г. Москва, 2021

СОДЕРЖАНИЕ

Основные понятия	3
Виды грантов.....	5
Виды фондов	6
Фонды-грантодатели	7
Как составляется заявка на грант	11
Алгоритм составления заявки на грант	12
Список литературы	21

Для того чтобы подготовить заявку на грант, НКО рекомендуется соблюдать следующий алгоритм действий:

- изучить основные понятия, касающиеся заявок на гранты и социальных проектов;
- проработать федеральные и региональные нормативно-правовые документы, регламентирующие добровольческую деятельность;
- ознакомиться с видами фондов и видами грантов;
- проработать основные параметры, которые необходимо учитывать при выборе фонда;
- выбрать фонды и гранты, соответствующие содержанию устава СОНКО;
- изучить структуру заявки, подаваемой на конкретный выбранный Вами грант;
- освоить алгоритм составления заявки на грант;
- познакомиться с критериями оценки проекта и оценить адекватность запрашиваемой суммы на финансирование каждой статьи расходов;
- оформить заявку и приложить к ней требуемые сопроводительные документы;
- познакомиться с мифами написания проектов и доводами их развенчания.

1. Основные понятия

Еще недавно слово «грант» четко было связано с некоммерческими организациями, именно гранты являлись основным источником средств для их деятельности. В данный момент ситуация изменилась, и связано это в первую очередь с принятием Бюджетного Кодекса Российской Федерации, в котором такое понятие отсутствует (т. е. органы власти и местного самоуправления, бюджеты различного уровня потеряли право их предоставлять).

Грант – это вид субсидии, который предоставляется юридическим или физическим лицом другому юридическому или физическому лицу (как правило, на конкурсной основе) для выполнения конкретных проектов, либо для образования. Грант выделяется в виде определенной денежной суммы.

Заявка на финансирование – один из инструментов привлечения средств на реализацию проектов. Это еще и прекрасный инструмент для структурирования своих замыслов, определения недостающих ресурсов. Это достаточно универсальный инструмент для обращения за поддержкой. Даже если те, к кому Вы обращались, не оценили заявку по достоинству, то Вы, по крайней мере, получили готовую программу работы Вашей организации. Часто, разработав проект и прописав заявку, организация понимает, что многое из задуманного она может осуществить, опираясь только на свои ресурсы. Следуя Налоговому кодексу, грантами признаются денежные средства или иное имущество в случае, если их передача (получение) удовлетворяет следующим условиям.

1) Гранты предоставляются на безвозмездной и безвозвратной основах российскими физическими лицами, некоммерческими организациями, а так- же иностранными и международными организациями и объединениями, по перечню таких организаций, утверждаемому Правительством Российской Федерации, на осуществление конкретных программ в области образования, искусства, культуры, науки, физической культуры и спорта (за исключением профессионального спорта), охраны здоровья, охраны окружающей среды, защиты прав и свобод человека и гражданина, предусмотренных законодательством Российской Федерации, социального обслуживания малоимущих и социально незащищенных категорий граждан.

2) Гранты предоставляются на условиях, определяемых грантодателем, с обязательным предоставлением грантодателю отчета о целевом использовании гранта.

Документы, которые определяют работу с грантами.

1. Приказ Минкультуры России от 24.06.2013 № 770 «Об организации работы по предоставлению из федерального бюджета грантов в форме субсидий некоммерческим организациям (за исключением государственных учреждений) для поддержки инновационных проектов в области современного искусства в рамках реализации федеральной целевой программы «Культура России (2012–

2018 годы)» (вместе с «Порядком отбора некоммерческих организаций (за исключением государственных учреждений) – получателей грантов в форме субсидий для поддержки инновационных проектов в области современного искусства в рамках реализации федеральной целевой программы «Культура России (2012–2018 годы)» – Режим доступа: <http://www.consultant.ru> .

2. Бюджетный кодекс Российской Федерации устанавливает общие принципы бюджетного законодательства Российской Федерации, организации и функционирования бюджетной системы Российской Федерации, правовое положение субъектов бюджетных правоотношений, определяет основы бюджетного процесса и межбюджетных отношений в Российской Федерации, порядок исполнения судебных актов по обращению взыскания на средства бюджетов бюджетной системы Российской Федерации, основания и виды ответственности за нарушение бюджетного законодательства Российской Федерации (в ред. от 27.12.2005 N 197-ФЗ). – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.

3. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 № 117-ФЗ (ред. от 01.10.2016). – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.

Еще одним источником средств для НКО могут являться бюджетные средства, полученные через процедуры торгов и котировок. Этот источник выделен отдельно от деятельности по реализации товаров и услуг по одной причине – средства, поступившие из бюджетов различных уровней при условии их целевого расходования, не облагаются налогом на прибыль (и, следовательно, не облагаются налогом, применяемым при использовании упрощенной системы налогообложения).

Сложностей и препятствий для социально-ориентированных НКО в этой системе очень много:

Во-первых, это открытые конкурсы. То есть принять участие в них могут не только социально-ориентированные НКО, но и любое юридическое лицо, удовлетворяющее условиям объявленного конкурса. Существует возможность проведения конкурса среди НКО и малого предпринимательства, но в этом случае также остается конкуренция с субъектами малого предпринимательства.

Во-вторых, в случае размещения заказа на сумму свыше 500 тысяч рублей, организация-заявитель обязана внести залог для участия в конкурсе (определенный объем денежных средств, который потом возвращается организации).

В-третьих, НКО сложнее подтвердить целевое назначение и расходование средств, так как основным документом отчетности по таким договорам и контрактам являются акты выполненных работ, а смета часто включает расчетную стоимость услуг (а не полный список статей расходов).

Информация о конкурсах размещается на специальном сайте Главного управления по организации торгов.

2. Виды грантов

Существует множество различных типов грантов и образовательных программ. В первую очередь они подразделяются на индивидуальные гранты и гранты, выдаваемые организациям.

В первую очередь необходимо определиться, на что Вы хотите получить грант. Гранты могут выделяться индивидуально (одному лицу), либо организации (организациям).

1) **Академические программы** – рассчитаны на долгосрочное (1–3 года) или краткосрочное (несколько недель – месяцев) обучение как на территории страны проживания, так и за рубежом. Выделяемое финансирование может возмещать траты на проживание, проезд, питание, дорогу, или, возможно, часть этих расходов придется оплатить самостоятельно.

Одним из подвидов такого вида грантов является выделение средств на участие в различных конференциях, студенческих конгрессах, летних школах. Как правило, в таких случаях оплачивается как участие в конференции, так и питание с проживанием. В том случае, если участник сможет доказать свою неспособность оплатить проезд, или если он является гражданином определенной группы бедных стран, ему может быть оплачен проезд до места проведения конференции. Обычно все условия и возможности указываются заранее. В свою очередь, академические гранты можно разделить на программы, которые рассчитаны на обучение в зарубежном университете, и на краткосрочные программы конференций.

2) **Гранты, выдаваемые на проведение исследований**, также бывают краткосрочными и долгосрочными.

Краткосрочные, как правило, выделяются аспирантам и докторантам, которые работают над определенным исследованием и могут доказать необходимость в научной работе за границей, в других областях своей страны. Кроме того, такие гранты предполагают оплату доступа к ресурсам других университетов.

3) **Гранты, выдаваемые на поездки**, выдаются при наличии приглашения на конференцию, семинар, стажировку за рубежом и при невозможности самостоятельно оплатить транспортные расходы.

4) **Гранты, выделяемые на разработку небольшого проекта, или малые гранты** предоставляются для того, чтобы обеспечить возможность выплаты зарплаты сотрудникам, участвующим в исследовании, покупку или аренду оборудования, материалов и т. д. В редких случаях также выделяются средства на участие в конференциях.

3. Виды фондов

Государственные фонды и программы – организации, которые используют государственные бюджетные средства для предоставления грантов.

Как правило, в таких фондах существует четкое описание программ и подробная форма заявки. Но у них довольно длительная и бюрократичная процедура рассмотрения заявок. Такие фонды (программы) часто недолговременны, так как их существование зависит от группы людей, распределяющих бюджетные средства (Государственная Дума и Правительство России и т. п.). Программы таких фондов существуют обычно 1–3 года, после чего, либо прекращаются, либо меняют свои условия. Часто такие фонды выделяют достаточно крупные суммы денег и нанимают субподрядчиков для их дальнейшего распределения.

Частные фонды (private foundation) используют средства, формирующиеся в основном за счет процентов с оборота капитала, оставленного от- дельными богатыми людьми или семьями. Как правило, такие фонды намного менее бюрократичны, чем государственные. Они также редко меняют свою политику и приоритеты. В частных фондах возможно получение денег «вне конкурса», по запросу самого фонда.

Корпоративные фонды (corporate foundation) – обычно организуются фирмами для поддержки начинаний, соответствующих профилю компании. Такие фонды зависят от устойчивости и политики «родительской» корпорации, так как существуют нередко за счет постоянных отчислений от ее при- были. Важная особенность корпоративных фондов – нередко они предоставляют гранты продукцией самой фирмы (неденежные гранты – «inkind»), как это делает, например, компания Apple, предоставляя компьютеры школам.

В рамках данного раздела важно выделить еще две подгруппы:

Первая – **зарубежные фонды**, имеющие представительства в России. Таких фондов очень немного, из них интересных нам – не более десятка. Этим фондам в основном свойственно следующее:

- наличие русскоязычного персонала (как административного, так и экспертного), соответственно в эти фонды можно подавать заявки на русском языке;
- длительная работа с заявителем;
- заниженные требования к заявкам, то есть эти фонды нередко «сквозь пальцы» смотрят на многие «несущественные» ошибки в заявках, такие как нечеткое изложение сути, нарушение логики построения проекта, небрежность оформления и т. д.

Вторая – активно появляющиеся в последнее время **российские фонды** и подразделения при корпорациях, которые располагают отдельными бюджетами и ориентированы на «социальное развитие». Пока таких фондов немного, и вместо общих закономерностей за созданием каждого из них прослеживается комплекс экономических и персональных мотивов и своя история.

Основные параметры, которые необходимо учитывать при выборе фонда:

Направления финансирования – наиболее общие области деятельности. Например, наука (науки естественные, социальные, фундаментальные исследования), экология и охрана природы (охраняемые территории, охрана видов, борьба с загрязнениями), демократические реформы (преобразования в экономике, развитие третьего сектора), средства массовой информации, культура, искусство и т. д.

Виды деятельности – мероприятия, которые фонд готов финансировать в рамках проекта, если предложенный проект соответствует какому-либо из приоритетных направлений финансирования фонда. Например, проведение конференций (семинаров, тренингов), исследований (полевых, лабораторных, экспедиций), подготовка изданий (периодических, разовых), обучение, строительство и т. д.

Статьи расходов – то, на что будут тратиться деньги. К статьям расходов относятся: оплата труда, налоги и начисления на оплату труда, командировочные и транспортные расходы, аренда помещения, связь, издательские и типографские расходы, не прямые (накладные, административные) расходы и т. **География интересов фонда** – регионы, в которых фонд финансирует какие-либо начинания.

4. Фонды-грантодатели

Российские президентские гранты НКО распределяются по результатам экспертизы одного из операторов, которого Вы выбираете в соответствии с тематикой проекта.

1. *Фонд президентских грантов*
<https://xn--80afcdbalict6afooklqi5o.xn--p1ai/>

Фонд является единым оператором грантов Президента Российской Федерации на развитие гражданского общества с 3 апреля 2017 года.

При этом система государственной грантовой поддержки некоммерческих организаций существует с 2006 года. Семь ее прежних операторов выступили учредителями фонда.

Тематика гранта:

— Социальное обслуживание, социальная поддержка и защита граждан

- Охрана здоровья граждан, пропаганда здорового образа жизни
- Поддержка семьи, материнства, отцовства и детства
- Поддержка молодежных проектов
- Поддержка проектов в области науки, образования, просвещения
- Поддержка проектов в области культуры и искусства
- Сохранение исторической памяти
- Защита прав и свобод человека и гражданина, в том числе защита прав заключенных
- Охрана окружающей среды и защита животных
- Укрепление межнационального и межрелигиозного согласия
- Развитие общественной дипломатии и поддержка соотечественников
- Развитие институтов гражданского общества

2. *Президентский фонд культурных инициатив*
<https://xn--80aeeqaabljrdbg6a3ahhcl4ay9hsa.xn--p1ai/>

- Проекты в области культуры и академического (классического) искусства
- Межотраслевые, сетевые культурные и кросскультурные проекты
- Выявление и поддержка молодых талантов в области культуры и искусств
- Фестивали, премии и форумы в области культуры, искусства и креативных индустрий
- Проекты в области современной популярной культуры
- Стартапы в области культуры, искусства и креативных индустрий
- Проекты креативных индустрий в области издательского дела и литературы, дизайна, моды, арт, музыки и саунд-дизайна, архитектуры и урбанистики, новых медиа, технологий дополненной и расширенной реальности
- Образовательные и наставнические проекты в области культуры, искусства и креативных индустрий (включая цифровые технологии)

3. *Фонд Владимира Потанина*
<https://www.fondpotanin.ru/>

Фонд предоставляет гранты только на конкурсной основе по тематике своих благотворительных программ. Конкурсы проводятся отдельно для юридических и для физических лиц, бывают открытыми для всех и по специальному приглашению для ограниченного круга участников. Важно, чтобы ваш проект или идея личного профессионального развития соответствовали критериям отбора.

Тематика гранта:

- Школа Фонда
- Маршрут добра

- Музейный десант
- Инициатива «Музей. Сила места»
- Музей 4.0
- Музейный волонтер
- Общее дело
- Олимпийские стипендии
- Школа музейного лидерства

4. *Общероссийский общественный фонд «Национальный благотворительный фонд»*
<http://nbfond.ru/>

Тематика гранта:

- поддержка поискового движения в целях увековечения памяти погибших защитников Отечества и сохранения воинской славы России;
- социальная поддержка ветеранов военной службы и членов их семей;
- исследование проблем адаптации мигрантов и интегрирования их в единое правовое и культурное поле России;
- формирование межнациональной и межконфессиональной толерантности;
- укрепление дружбы между народами Российской Федерации;
- межрегиональный культурный обмен;
- развитие общественной дипломатии;
- реализация гуманитарных проектов на территориях государств-участников Содружества Независимых Государств и государств-членов Евразийского экономического союза

5. *Российский фонд культуры*
<https://rcfoundation.ru>

Тематика гранта:

- Духовно-культурное наследие
- Пропаганда культуры
- Поддержка молодёжи
- Конкурсы и гранты
- Инфраструктура культуры
- Инновации

6. *Общероссийская общественная организация «Российский Союз Молодежи»*

<https://www.ruu.ru/>

Тематика гранта:

- поддержка проектов молодежных организаций и союзов;
- поддержка добровольчества (волонтерства);
- развитие и поддержка массового студенческого спорта;
- развитие научно-технического и художественного детского и молодежного творчества;
- содействие развитию научной деятельности молодежи;
- выявление и поддержка одаренных детей и молодежи;
- популяризация среди молодежи культурного наследия России и научных знаний

7. *Международная Премия #МЫВМЕСТЕ*

<https://xn--e1aglkf7g.xn--b1agazb5ah1e.xn--p1ai/>

Тематика премии:

- Волонтеры и НКО
Лучшие проекты волонтеров, гражданских активистов и некоммерческих организаций
- Бизнес
Лучшие проекты в области корпоративной социальной ответственности
- Медиа
Лучшие материалы социальной журналистики
- We are together
Международное сотрудничество

8. *Национальная премия «Гражданская инициатива».*

<https://premiagi.ru/>

Национальная премия «Гражданская инициатива» учреждена некоммерческой организацией «Фонд Кудрина по поддержке гражданских инициатив» (Фонд) как всероссийская премия и присуждается за наиболее значимые достижения соотечественников, которые внесли существенный вклад в

по- строение гражданского общества.

Тематика гранта:

Поощрение значительных достижений, пропаганда и поддержка гражданских инициатив общественных, культурных, образовательных и спортивных организаций, политических и деловых кругов, а также частных лиц во всех регионах страны. Премия дает возможность объективно и по достоинству оценить заслуги людей, добившихся выдающихся успехов в общественной деятельности на благо нового российского общества, поиске альтернативных вариантов решения политических, экономических и социальных проблем.

Государственная поддержка ННО, участвующих в развитии институтов гражданского общества и реализующих социально значимые проекты и проекты в сфере защиты прав и свобод человека и гражданина осуществляется и посредством проведения конкурсов, информацию о которых можно получить на «Портале грантов» <https://grants.oprf.ru/competitions/>

5. Как составляется заявка на грант

Самым важным моментом для получения гранта является правильное составление **заявки** на его получение.

В большинстве случаев заявление включает в себя следующие пункты:

- введение;
- обоснование необходимости получения гранта;
- описание проекта;
- подробное описание бюджета;
- заключение.

Существуют руководства по составлению документов такого рода, которые рассылаются организациями, предоставляющими грантовую поддержку. Самое важное при составлении заявки показать всю выгодность и необходимость финансирования именно Вашего проекта.

Как подать заявку на получение гранта?

Участник может подать заявку, сопроводив ее презентацией о своем проекте по установленному формату. В том числе заявка может заполняться на сайте фонда, создание личного кабинета. Например, так подаются заявки на сайте фонда «Сколково».

Формы документов можно найти по ссылке:

medi.ru – Режим доступа: <http://medi.ru/doc/7160313.htm> .

Принципы написания заявок.

Итак, заявка – это письменное описание проекта, выполненное в соответствии с требованиями фонда. Заявка может быть изложена всего лишь на одной странице (если таковы требования фонда) или занимать много страниц. Заявка, направляемая в государственный фонд, как правило, длиннее, чем в частный. В рекомендациях к составлению заявок фонды обычно указывают желательное число страниц и последовательность изложения. Скрупулезно следуйте правилам, иначе впечатление будет неблагоприятным. Заявку могут отклонить просто потому, что нарушены правила ее оформления.

Экспертиза заявки в фонде.

Давайте посмотрим, что происходит с заявкой с момента, как Вы с ней расстались, а также разберем наиболее часто встречающиеся ошибки. Первым заявку в фонде встречает работник администрации фонда, клерк. После регистрации он оценивает Вашу заявку с точки зрения соответствия формальным критериям фонда, таким как: направления финансирования, запрошенные размер гранта и статьи расходов, география, вплоть до количества и цвета страниц и объема приложений, словом, всего, что фонд объявлял своими условиями. Далее заявка попадает к экспертам, они либо дают фонду письменные рецензии на заявку, либо собираются вместе на Экспертный Совет, который и выносит предварительное решение о финансировании (окончательное всегда остается за руководством фонда).

Основные критерии, которыми руководствуются фонды при решении вопроса о финансировании:

- степень соответствия проекта целям и приоритетам фонда, конкурсной программы;
- важность, актуальность и реалистичность проекта;
- оптимальность механизма реализации проекта;
- реалистичность бюджета;
- значимость полученных результатов;
- надежность организации, выполняющей проект;
- наличие, а также величина вклада в проект собственных ресурсов организации исполнителя или других «доноров».

Алгоритм составления заявки на грант

Заявки на гранты, подаваемые в частные фонды и в государственные организации (федерального, областного, городского или районного уровней), обычно различаются по форме.

План написания заявки, как правило, содержит:

письмо-запрос;

заявку;

дополнительные материалы.

Письмо-запрос – краткое (2–3 абзаца) заявление, подписанное директором Вашей организации. В письме сжато описывается суть заявки, важность и значимость предлагаемого проекта.

Заявка, направляемая в государственный фонд, обычно бывает длиннее, чем направляемая в частный (обычно 10–20 стр.). В своих рекомендациях к составлению заявок фонды указывают их рекомендуемую длину и последовательность изложения. Бывает полезно сразу же представить себе процесс оценки Вашей заявки (см. прилагаемые Критерии оценки). Довольно часто государственные учреждения в своих указаниях подробно описывают критерии оценки каждой секции проекта. Это дает Вам возможность понять, на что прежде всего следует обратить внимание, и помогает лучше сформулировать свое исследование. Заявки в госучреждения, кроме того, могут содержать особые бланки, например бланк титульного листа с указанием названия проекта, фамилий исполнителей, запрашиваемой общей суммы, числа людей, затрагиваемых проектом и т. д.; страховую форму (например, для оценки степени риска для людей при выполнении проекта); заявление о запрете любой формы дискриминации; возможность использования оборудования инвалидами и др.

Список дополнительных материалов обычно указывается фондом. Как правило, сюда относятся описания рода занятий участников проекта, биографические данные (резюме), письма поддержки от других организаций, Ваши налоговые льготы, годовой отчет, финансовая документация и т. п. Эта часть (Приложение) может быть довольно объемным, если фонд запрашивает много информации.

Резюме – очень важная часть заявки, а не мелочь, написание которой можно отложить на последний момент. Резюме часто называют «кратким содержанием проекта». При обращении в частный фонд оно должно располагаться в первом абзаце заявки, написанной в форме письма, или в первом разделе более формальной заявки. Вероятнее всего, именно резюме будет прочитано первым, поэтому сделайте его ясным, сжатым и конкретным. Из него должно стать понятно, кто Вы, каков объем Вашего проекта и его СТО- ИМОСТЬ. Некоторые рецензенты будут читать только резюме, поэтому оно должно быть хорошим.

Введение – в этой части заявки Вы рассказываете про Вашу организацию как потенциального заявителя на грант. Как правило, заявки финансируются, исходя из репутации организации-заявителя, а не только из качества самого проекта. Во Введении Вы обосновываете Вашу надежность и объясняете, почему именно Ваша заявка заслуживает поддержки.

Надежность – прежде всего. Здесь у разных спонсоров разные требования.

«Консервативный» спонсор скорее отзовется на присутствие известных людей в составе Совета директоров Вашей организации, длительность ее существования и наличие иных источников финансирования помимо самого спонсора. «Прогрессивный» спонсор скорее будет заинтересован в Совете, состоящем из простых граждан, а не знаменитостей, и в организациях, возникших недавно, а не много лет назад. Во введении указываются:

Ваши цели и задачи;

— сколько времени Вы существуете, как развивались, насколько значительны Ваши финансовые ресурсы;

— уникальность Вашей организации – факты типа того, что Вы были первыми в стране, кто начал работать в вашей области и т. д.;

— некоторые Ваши наиболее значительные достижения, или если организация создана недавно, достижения попечителей или персонала на месте их прежней работы;

Ваш успех в проектах, подобных предлагаемому;

— финансовая поддержка, получаемая Вами из источников, помимо фонда, в который Вы обращаетесь, с приложением писем поддержки (в Приложении).

— Например, включив в заявку цитату из правительственного отчета, о том, что проекты, напоминающие Ваш, могут наиболее эффективно решать поставленные задачи, Вы одалживаете доверие публики от лиц (в данном случае правительства), сделавших подобное заявление (если, конечно, им действительно доверяют). Помните, что для получения гранта Ваша надежность, обосновываемая во Введении, может оказаться важнее, чем остальная часть заявки.

Постановка проблемы.

Во Введении Вы рассказали о себе. Из него Ваш спонсор должен был уяснить себе сферу ваших интересов – то, над чем Вы работаете. Теперь Вы должны точно изложить конкретную проблему, которую Вы собираетесь решить с помощью Вашего проекта. Если Введение наиболее важно в плане получения средств, то Постановка проблемы имеет решающее значение для выработки хорошего плана проекта.

В этой секции описывается ситуация, побудившая Вас приступить к разработке проекта. Необходимо описывать ситуацию вне Вашей организации, т. е. проблемы из жизни Ваших клиентов, местных жителей, города, или страны. Формулируемые потребности не должны быть внутренними потребностями Вашей организации, за исключением случаев, когда Вы ищете средства для повышения эффективности собственной работы. В частности, отсутствие у Вас денег – это НЕ проблема. Каждый понимает, что Вы обращаетесь за финансовой помощью. Это очевидно из самого факта подачи заявки. Важно ответить на вопрос, для решения какой проблемы Вам нужны деньги. На что Вы направите полученные Вами средства? Именно это и следует написать в данной секции заявки.

Этот раздел можно назвать «Постановка проблемы», если Вы собираетесь, например, улучшать жизнь бездомных, содействовать трудоустройству безработных, помогать отстающим в развитии детям и решать прочие многочисленные проблемы современного общества. Не считайте, что все хорошо осведомлены о серьезности Вашей проблемы. Возможно, что это и так, но Вашему спонсору потребуются дополнительные доказательства Вашей компетентности в данном вопросе. Включите в проект соответствующие статистические данные, процитируйте выступления представителей органов власти (особенно локальных), докажите, что Вы действительно собираетесь решить конкретную задачу. Таблицы и схемы, скорее всего, не порадуют читателя, поэтому поберегите их для приложения. Лучше всего привести ряд наиболее эффективных данных, наглядно иллюстрирующих ситуацию. Твердо знайте, что означают приводимые Вами цифры.

Нужно указать:

— логически связать задачи, выполняемые Вашей организацией, с проблемами, которые Вы собираетесь попытаться решить;

— четко определить все проблемы, с которыми Вы собираетесь работать, удостовериться в том, что Ваша задача в принципе выполнима – то есть ее можно успеть решить в реальный срок, с Вашими силами, потратив ограниченную сумму;

— подтвердить наличие проблемы с помощью дополнительных материалов – статистических данных, групповых заявлений, частных писем от Ваших клиентов и профессионалов, работающих в Вашей области и др.

— быть реалистичными – не пытаться решить все мировые проблемы в ближайшие полгода.

Цели и задачи проекта.

Хорошо подготовленный проект должен быть связно изложен.

Цели – это наиболее общие утверждения. Их главная задача – показать тип проблемы, с которым имеет дело проект.

Задачи – конкретные и поддающиеся измерению результаты работы Вашего проекта (это те возможные улучшения ситуации, которую Вы описывали в разделе Постановка проблемы).

Важность различения задач и методов.

Многие, если не большинство, проектов имеют своей основной целью организацию какой-либо программы или службы. Это типично для неприбыльного сектора в целом, большинство организаций которого обычно предлагают различные услуги. Поэтому в проектах такого рода часты задачи следующего типа: «Задача проекта – обеспечить консультативными услугами несовершеннолетних правонарушителей от 8 до 14 лет в районе их проживания». В данном случае в задаче ничего не говорится о результатах, то есть о тех изменениях в ситуации, описанной в постановке проблемы. Таким образом, задачи должны быть максимально конкретизированы. В них должны со-

держаться количественные данные о степени полезности проекта. Все время помните, что задачи должны быть реалистичны и выполнимы.

В разделе **методов** Вы должны достаточно подробно описать те виды деятельности, которые необходимы для получения желаемых результатов. Из этого раздела читающему должно стать совершенно ясно, как будет выполняться работа; какие потребуются устройства и оборудование; чем будут заниматься исполнители; как будут обслуживаться клиенты; как, где и какие дополнительные ресурсы будут привлекаться и др.

Существует два главных вопроса, которые должны быть разъяснены в этом разделе: 1) какова Ваша стратегия в достижении желаемых результатов? и 2) почему Вы выбрали именно ее из всех других возможных?

Оценка проекта.

Оценка Вашего проекта нужна по двум причинам. Во-первых, следует оценить степень эффективности работы в целом, чтобы понять, насколько удалось достичь поставленных целей. Подобная оценка называется оценкой результатов. Во-вторых, оценка может проводиться для получения сведений о ходе проекта. Это нужно, чтобы можно было откорректировать проект непосредственно в ходе выполнения. Такая оценка называется оценкой хода работы.

Субъективные оценки обычно говорят нам о том, что люди думают о программе, но редко оценивают конкретные результаты ее работы. Один из способов достичь более объективной, а зачастую и более профессиональной оценки – попросить какую-нибудь постороннюю организацию сделать оценку за Вас. Иногда, возможно, чтобы такая организация сама предложила план оценки, могущий быть предъявленным спонсору как часть Вашей заявки.

Финансирование проекта.

Как правило, в описании бюджета выделяют следующие статьи:

1) оплата труда (сюда включены расходы на постоянный штат, приглашенных консультантов и привлеченных специалистов);

2) основные прямые расходы (включают в себя аренду помещения, покупку оборудования, расходные материалы, командировочные и транспортные расходы, услуги связи, а также переводы, публикации и т. п.);

3) косвенные расходы (они состоят из оплаты банковских услуг и административных расходов на разработку прошения о гранте – лишь некоторые спонсоры возмещают уже понесенные расходы).

При составлении бюджета необходимо учесть, что, несмотря на некоммерческий статус вашей организации, Вам все равно обязательно придется платить определенные налоги. Когда вы рассчитываете стоимость того или иного мероприятия (консультации специалиста, командировки и т. д.), то следует эти расходы планировать с учетом инфляции. Ведь инфляционные процессы могут привести к удорожанию любых услуг.

Указывая процент рабочего времени, Вы тем самым показываете, будет ли

данный сотрудник работать, а соответственно – и будет ли его труд оплачиваться в размере полной ставки, половины или четверти ставки и т. д.

Заработная плата сотрудника.

Кол-во сотрудников			
Должность			
Ставка в мес.			
% раб. времени			
Всего месяцев			
Общая сумма			
Имеется средств			
Требуемая сумма			

Что касается вопроса оплаты труда консультанта, то надо указать планируемое количество дней его работы и сумму гонорара за один день. Отдельной графой указываются налоги (с фонда заработной платы) и отчисления на обязательное медицинское страхование, в пенсионный фонд и другие. Необходимо иметь в виду, что Вашим сотрудникам придется платить еще и подоходный налог. Поэтому, определяя зарплату, исходите из той суммы, которую Ваш сотрудник получит на руки и прибавьте к ней соответствующий процент подоходного налога.

Расходы на аренду помещения и коммунальные услуги.

помещение и коммунальные услуги	стоимость	имеется средств	требуется
кв. м. /мес.			
Итого:			

Таким же образом укажите все затраты по приобретению или аренде оборудования, которое Вам потребуется (компьютеры, факсы, приборы, офисная мебель, автомобили и прочее), но не стоит выходить за рамки разумного и необходимого. Если стоимость приобретаемого Вами оборудования превысит расходы на обучение, проведение исследований и прочих мероприятий, Вам никогда не выделят грант. Следует помнить, что грант – это не инвестиции в организацию, а финансирование мероприятий, которые должны улучшить общее положение дел в Вашей профессиональной сфере в целом.

Командировочные и транспортные расходы.

Подробно распишите каждую командировку – цель, маршрут, стоимость виз, стоимость билетов, продолжительность командировки, суточные расходы на питание и проживание, а также на поездки на местном транспорте. Командировки внутри страны и зарубежные расписываются отдельно. Указываются также и услуги связи, которыми Вы намереваетесь пользоваться – телефонные переговоры, отправка и прием факсимильных сообщений, аренда электронной почты, рассылка документов курьерской и обычной почтой.

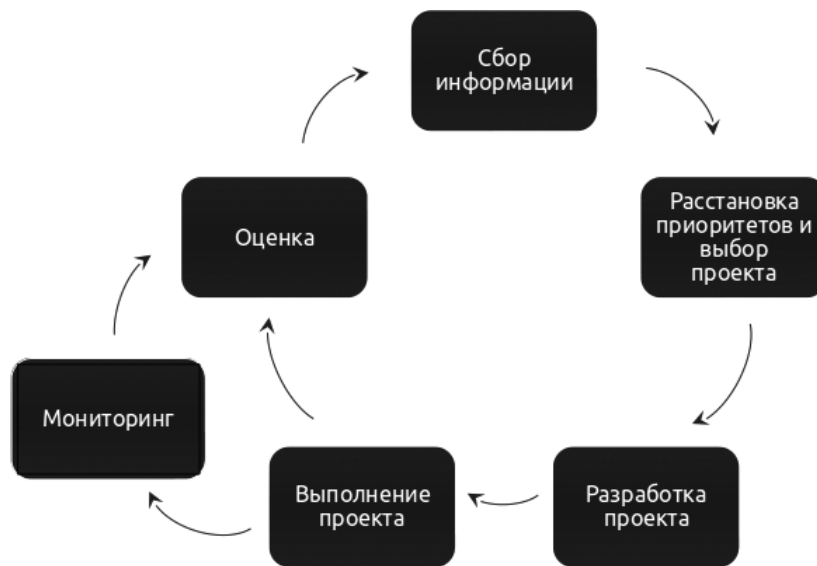
В графе прочие расходы подробно расписывается стоимость тех основных мероприятий проекта, которые не могут быть оплачены по вышеназванным статьям. Это могут быть расходы на проведение семинаров, конференций, публикацию наработанных документов и результатов исследований и т. п.

В косвенные расходы можно включить стоимость амортизации капитального оборудования, износ основного фонда, оплату банковских услуг (комиссионные при конвертации валюты) и прочее. Некоторые фонды дают разрешение на возмещение расходов, которые пошли на разработку прошения о гранте.

В этом случае удерживается из средств гранта от 2 % до 5 %. Нередко спонсоры соглашаются помогать организации-заявителю только на условиях долевого участия. Чаще всего в качестве долевого участия засчитывается стоимость аренды помещения, которое уже принадлежит заявителю или если оно оплачивается не из средств гранта.

Дополнительно к заявке могут прикладываться в виде приложений: фотографий, схем, графиков и т. д.

Например, схема **проектного цикла**:



6. Семь мифов написания проектов Миф первый: Фонд только и ждет, чтобы озолотить меня.

Реальность: Соискание требует активности. Само это слово указывает на необходимость поиска, выслеживания, а не пассивного ожидания того, что кто-то придет и даст Вам денег. Иначе говоря, не сидите сложа руки. Если Вы не найдете подходящей фонд первыми, это «за Вас» сделают другие.

Правило: «Активно ищите возможности, если не хотите проиграть».

Миф второй: чем больше денег я попрошу, тем больше мне дадут.
Реальность: обычно, чем больше бюджет проекта, тем сложнее получить деньги. На большие гранты могут рассчитывать лишь известные и проверенные временем организации с «послужным списком» успешно реализованных проектов. Если Вы представляете молодую организацию, начните с малого.
Правило: «Любой спонсор желает получить отдачу от своих денег».

Миф третий: Получив грант от фонда, я гарантирую себе получение новых грантов от того же фонда в будущем.

Реальность: ни один грант не может быть гарантией автоматического получения нового финансирования от того же фонда. В Ваших интересах показать очередному спонсору, что у Вас имеется уже целая сеть финансовых

источников, с помощью которой Вы сможете сколь угодно долго осуществлять свой проект. Приоритетные направления фондов меняются очень часто. Правило: «Не возлагайте ни на один фонд надежд на пожизненное финансирование».

Миф четвертый: Деньги в кармане – я им хозяин и ни перед кем не должен отчитываться.

Реальность: Фонды заключают договор с организацией, которая берется осуществить проект, находящийся в соответствии с потребностями (интересами, приоритетом) самого фонда. Ваш проект становится таким образом тем документом, который юридически связывает Вас и Ваш фонд. По этому контракту Вы обязаны вовремя предоставлять фонду всю документацию – отчеты, сообщения об изменениях в программе и т. д.

Правило: «Грант накладывает на Вас прежде всего обязательства».

Миф пятый: Солгав и представив свою организацию в более выгодном свете, чем есть на самом деле, я добьюсь большего, чем, говоря только правду.

Реальность: У Вас может возникнуть соблазн приукрасить правду. Вряд ли это может помочь. Плодотворность Ваших отношений с фондом зависит, в основном, от того, насколько Вы доверяете друг другу. Если обнаружится ложь, Вы не только рискуете репутацией своей организации, но, скорее всего, должны будете вернуть вложенные деньги. Правило: «Честность – лучшая тактика».

Миф шестой: Свои цели и задачи я должен полностью подчинить интересам фонда.

Реальность: Некоторые соискатели убеждены, что их шансы увеличатся, если ориентиром для них будут, в первую очередь, интересы и цели спонсора, и только потом свои собственные. Возьмите курс на равноправное сотрудничество. Правило: «Вы не можете управлять ветром, но Вы можете управлять парусами».

Миф седьмой: Отказ – это подлинная катастрофа.

Реальность: В этой игре у Вас очень много соперников. Обычно только 10–30 % всех соискателей получают положительный ответ. Поэтому, если на Ваше предложение поступил отрицательный ответ, отнеситесь к этому как к хорошему уроку и попробуйте снова. Выясните у спонсора, почему он отказался финансировать Вашу идею, и никогда не отказывайтесь от следующих попыток.

Интернет литература:

1. Goszakaz.ru. – Режим доступа: <http://goszakaz.ru>.
2. Российский союз молодых ученых. – Режим доступа: <http://bash.rosmu.ru/activity/events/310.html>
3. Сайт конкурса государственной поддержки ННО. – Режим доступа к сайту: <http://premiagi.ru/pages/about>
4. Портал НКО. Режим доступа: <http://portal-nko.ru/finance/grant>.
5. Фонд «Сколково». Режим доступа: <http://sk.ru/net/participants/p/documents.aspx>.
6. Medi.ru. – Режим доступа: <http://medi.ru/doc/7160313.htm>
7. Портал НКО. – Режим доступа: <http://portal-nko.ru/finance/grant>.

Интернет-сайты и электронные ссылки на информацию о фондах:

1. Виртуальный Ресурсный Центр. – Режим доступа: <http://www.trainet.org>.
2. Виртуальный Ресурсный Центр. – Режим доступа: <http://www.trainet.org>.
3. Газета «Поиск», раздел «Конкурсы». Описания текущих и итогов завершенных конкурсов, объявленных правительством России и российскими академическими структурами. <http://www.poisknews.ru>.
4. Информация, наука, образование: сетевые программы стипендий. – Режим доступа: <http://www.ino-center.ru>
5. Образовательный портал «Обучение.ру»– Режим доступа: <http://www.aboutstudy.ru>
6. Портал «Женщина и общество». – Режим доступа: <http://www.owl.ru>.
7. Раздел: Поиск средств // Информационный проект «Музеи России – профессионалам». – Режим доступа: <http://www.museum.ru/prof/grant.asp>.
8. Ресурсные центры, центры поддержки НКО, общественных инициатив – справочная служба Центра развития некоммерческих организаций, в Москве – библиотека КАФ. Список ресурсных центров есть на сайте СЦПОИ. – Режим доступа: <http://cip.nsk.su>.
9. Ресурсы Интеллектуальной Информации. – Режим доступа: <http://www.rinti.ru/grants>.
10. Сайт «РосНКОинфо» содержит информацию о периодических изданиях, фондах библиотек, грантах и консультациях для НКО. – Режим доступа: <http://www.a-z.ru/nkoinfo/index.htm>
11. Сайт сообщества профессионалов по привлечению ресурсов. – Ре-

жим доступа: <http://www.fundraising.ru>.

12. Фандрейзинг в организациях культуры. Россия – Режим <http://www.fundraising.stalingrad.ws/main.htm>.

13. Федеральный ресурсный центр социального партнерства, раздел «Международные фонды и организации, ведущие свои страницы в Интернет» – Режим доступа: <http://www.user.cityline.ru/~frcsp/bullet1.html>

14. Форум доноров, Россия – Режим доступа: <http://www.donorsforum.ru>.

15. Электронный бюллетень «Фонды и Гранты» («ФиГовый листок»)с обзором актуальных грантовых конкурсов для организаций и частных лиц, стипендий, стажировок. – Режим доступа: www.cmo.ru.

<https://grants.culture.ru/>

Культура. Гранты России

Общероссийская база конкурсов и грантов
в области культуры и искусства