



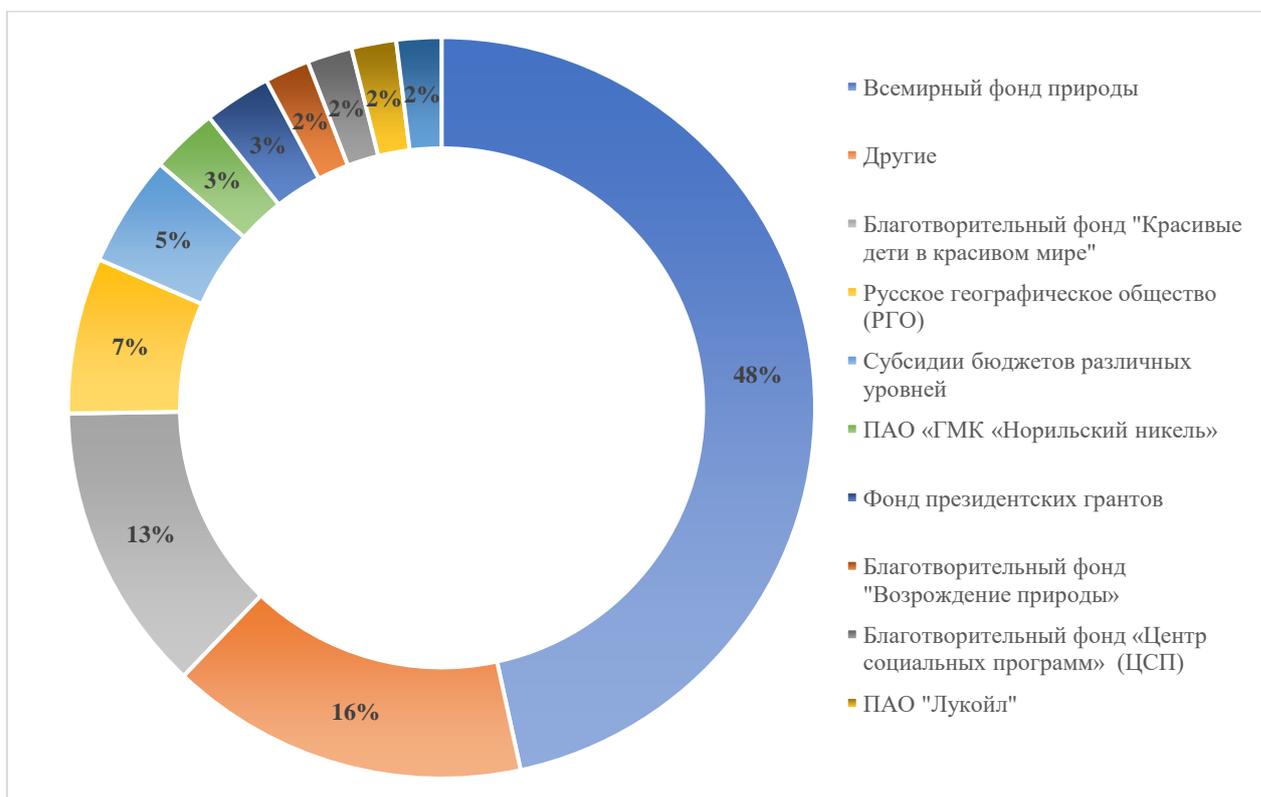
КАК УЧРЕЖДЕНИЮ ПОЛУЧИТЬ ГРАНТОВУЮ ПОДДЕРЖКУ

| | |
|---|----|
| Введение..... | 2 |
| Что такое грант | 4 |
| Виды грантов | 4 |
| Виды фондов, выдающих средства на реализацию грантов..... | 5 |
| Типы заявителя | 6 |
| Виды проектов | 7 |
| Алгоритм подачи заявки на грант | 8 |
| Структура заявки..... | 11 |
| Критерии оценки заявок | 17 |
| Какие варианты финансирования использовать для грантового проекта... | 18 |
| Как привлечь партнера | 18 |
| Как получить средства через НКО | 20 |
| Как оформить грант | 20 |
| Как проверить контент на запрещенные и нежелательные элементы..... | 21 |
| Чек-лист: Перечень традиционных ценностей согласно основам геополитики | 22 |
| Чек-лист: Перечень социально значимых компонентов проекта для частных грантодателей | 22 |
| Основные источники о грантовых конкурсах:..... | 23 |
| Проекты-победители грантовых конкурсов | 24 |

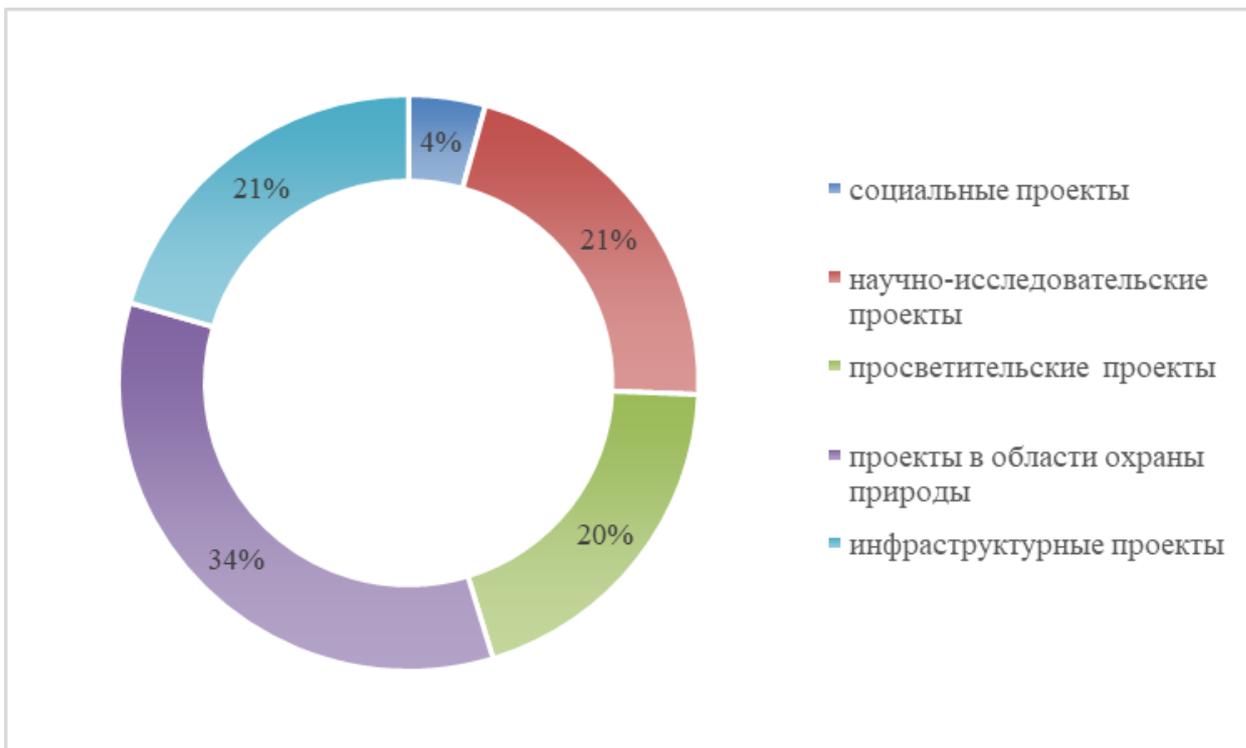
Введение

В январе 2024 г. среди федеральных государственных бюджетных учреждений, осуществляющих управление особо охраняемыми природными территориями федерального значения, проводился опрос по поводу привлеченных грантов.

Опрос показал, что чаще всего ФГБУ получали поддержку в рамках грантовых конкурсов Всемирного фонда дикой природы (WWF) (48%), Русского географического общества (7%), Благотворительного фонда «Красивые дети в красивом мире» (13%), в также в форме субсидии из бюджетов различных уровней (5%). Также упоминались гранты ПАО «ГМК «Норильский никель», Фонда президентских грантов, Благотворительных фондов «Возрождение природы» и «Центр социальных программ» (ЦСП), ПАО «Лукойл», Фонда «Заповедное посольство».



В большинстве случаев гранты привлекались на реализацию проектов в области охраны природы (34%), инфраструктурных (21%), научных-исследовательских (21%) и эколого-просветительских (20%) проектов.



Задача привлечения ООПТ дополнительных денежных средств из внебюджетных источников в целях реализации ключевых задач, в том числе по развитию туризма, в настоящий момент крайне актуальна. И гранты остаются одним из наиболее эффективных инструментов для решения подобных задач. В тоже время деятельность WWF, гранты которого ФГБУ привлекали чаще всего, признана Генеральной прокуратурой нежелательной.

Однако в нашей стране существует большое количество организаций, представляющих финансовую поддержку на мероприятия, которые соответствуют целям и задачам ООПТ.

Что такое грант

Как правило, под грантами понимаются денежные средства, которые предоставляются:

- по итогам проведения конкурсных процедур (с применением иных специальных механизмов отбора грантополучателей);
- на основании соглашения, договора или иного документа, который определяет цель (цели) и условия предоставления гранта;
- безвозмездно безвозвратно;
- с условием предоставления отчетности по итогам расходования средств гранта, а в отдельных случаях и по отдельным этапам реализации соответствующего проекта.

Бюджетные и автономные учреждения могут участвовать в конкурсах на право получения грантов наравне с иными организациями, физическими лицами.

Помимо грантов, предоставляемых различными организациями и физическими лицами, бюджетные (автономные) учреждения могут получать также гранты в форме бюджетных субсидий. Согласно п. 4 ст. 78.1 БК РФ такие субсидии предоставляются в установленном порядке уполномоченными органами государственной власти и местного самоуправления по итогам проводимых ими конкурсов.

При этом гранты в форме субсидий могут предоставляться органами исполнительной власти (местного самоуправления) и том числе и тем бюджетным (автономным) учреждениям, в отношении которых эти органы не осуществляют функции и полномочия учредителя.

Виды грантов

В зависимости от периодичности проведения конкурсов гранты бывают:

- Разовые – конкурс проводится один раз, средства направляются на выполнение конкретных задач.
- Циклические – конкурс проводится регулярно несколько раз за период.
- Постоянные – программы размещения грантов, функционирующие на постоянной основе без фиксированных сроков приема проектов. Проекты рассматриваются по мере поступления.
- Благотворительные фонды проводят конкурсы по размещению грантов самостоятельно.

– **Гранты подразделяются на:**

Гранты общей поддержки – поддерживают выполнение программы проекта.

Целевые гранты – обеспечивают реализацию мероприятий определенного проекта.

Гранты с частичным финансированием – консолидированная помощь нескольких фондов или размещение в проекте средств НКО.

Капитальные гранты – субсидия на покупку основных средств (приобретение, ремонт или аренда недвижимости и оборудования).

Корпоративные гранты – помощь корпорациями, либо софинансирование предпринимательскими структурами.

Начальные гранты – финансирование некоммерческих проектов на этапе запуска или для открытия новых направлений работы НКО.

Гранты в натуральной форме – помощь в виде передачи материального имущества.

Перспективные гранты – субсидия для обществ с ограниченной ответственностью. Не меньше минимального размера уставного капитала, выдается фондом частями в установленный период.

Посреднические гранты – финансирование выполнения социально ориентированного проекта от имени спонсора.

Стимулирующие гранты – финансирование части бюджета на осуществление проекта и подталкивающее к поиску дополнительных фондов для финансирования.

В законах перечислены **виды грантов:**

Пожертвование – использование имущества по определенному назначению (п. 3 ст. 582 Гражданского кодекса РФ). Безвозмездная передача имущества в пользование НКО. Оформляется дарением. Подаренное имущество не облагается налогом.

Научный грант (ст. 2 Федерального закона от 23.08.96 № 127-ФЗ «О науке и государственной научно-технической политике») – для проведения научных исследований и развития научно-технических программ, инновационных проектов. Условия предусмотрены грантодателями.

Благотворительный грант (ст. 15 Федеральный закон от 11.08.95 № 135-ФЗ О благотворительной деятельности и благотворительных организациях) – благотворительное пожертвование целевого характера.

Государственный грант (ст. 17 Федерального закона от 19.05.95 № 82-ФЗ «Об общественных объединениях» и ст. 13 Закона РФ от 19.02.93 № 4530-1 «О вынужденных переселенцах») – целевое финансирование отдельных общественно значимых программ.

Президентский грант (Указ Президента Российской Федерации от 31.12.2015 г. № 688) – гранты (стипендии) Президента РФ для работы над социально значимыми проектами.

Бюджетная субсидия (ст. 78 Бюджетного кодекса Российской Федерации) – на грант выделены средства бюджетов разного уровня.

Виды фондов, выдающих средства на реализацию грантов

Государственные – для выплаты используются бюджетные средства. Имеют структурированную процедуру выдачи субсидий, четкие требования к

проектам, готовые формы подачи заявок и подробные рекомендации по их заполнению. Государственные фонды тщательно рассматривают проекты на соответствие указанным требованиям.

Частные – для выплаты используются деньги, полученные от граждан или коммерческих организаций в виде пожертвований. У частных грантодателей требования к форме заявок менее жесткие, короче сроки изучения. Программы и условия изменяются редко. Иногда по желанию самого грантодателя можно получить финансирование вне конкурса. Расходование средств гранта оформляется упрощенной формой отчетности, направляемой в фонд.

Посреднические – субподрядчики, распределяющие средства частных и государственных фондов между некоммерческими организациями, которые подали заявления для получения гранта.

Корпоративные – фонды, созданные корпорациями. Поддерживают некоммерческие проекты схожей специализации. Капитал корпоративных фондов формируется из отчислений от прибыли компании. Порой корпоративные фонды предоставляют помощь продукцией компании.

Отдельная категория – **президентские гранты**. Заявка в фонд заполняется по специальной форме, бюджет проекта и статьи расходов экономически обосновываются, а проект имеет социальную важность. Средства гранта размещаются после оценки проекта специальным экспертным советом.

Типы заявителя

Заявитель — это тот, кто подаёт заявку на грант. Всего есть четыре типа заявителя:

- физическое лицо,
- бизнес,
- некоммерческая организация,
- бюджетное учреждение.

Для каждого типа заявителя есть подходящие и неподходящие грантовые конкурсы. Зная о нюансах и преимуществах каждого типа, можно скорректировать свою стратегию и не тратить время, подаваясь на конкурсы, где шансы получить грант изначально невысоки.

Физические лица могут участвовать в большом количестве конкурсов, диапазон сумм грантов варьируется.

Физлица часто получают поддержку на социальные проекты. Систематически и на большие суммы данную категорию поддерживает фонд Росмолодёжь.

Бизнес — организации, деятельность которых направлена на получение прибыли. Это могут быть индивидуальные предприниматели, небольшие компании или крупные корпорации. Социальные гранты для бизнеса встречаются крайне редко.

Основное условие для получения гранта, которое следует учитывать бизнесу, — деньги не должны запрашиваться на достижение коммерческой выгоды.

НКО — это организация, для которой извлечение прибыли — не основная цель деятельности. Зарабатывать НКО может, но вся полученная прибыль идет на уставные цели и не распределяется между участниками команды.

Для некоммерческих организаций по статистике существует больше конкурсов. Именно поэтому НКО чаще всего получают гранты.

НКО можно создать самостоятельно, если планируете расширять свой проект. Но помните, что этот процесс может занять от нескольких недель до месяцев и его нужно планировать заранее. Кроме того, важно, чтобы перед подачей заявки на грант у НКО уже была хотя бы минимальная история деятельности.

Деятельность **бюджетных учреждений** уже финансируется из государственного (или муниципального) бюджета, поэтому таким организациям редко выдают гранты на социальные проекты.

Например, грант можно получить, если конкурс проводит министерство региона специально для бюджетных учреждений. Чтобы их найти, нужно мониторить сайты каждого министерства.

Бывают случаи, когда точно известно, что на конкурс можно подать от лица бюджетного учреждения. Обычно это прописано в положении о конкурсе. Такие конкурсы могут организовывать крупные компании и госкорпорации.

Виды проектов

Прежде чем подаваться на грант, важно понимать, подходит ли проект для того или иного грантового конкурса. Здесь поможет четкая классификация проектов и видов деятельности.

Социально-значимые проекты

Конкурсов для таких проектов много, поэтому грант найти проще.

Социально-значимые проекты могут быть реализованы в разных сферах: спорт, экология, образование, благотворительность, разработка новых технологий, искусство, медицина. Они направлены на повышение качества жизни людей и развитие территорий

Социальное предпринимательство

Конкурсов для таких проектов много, поэтому грант найти проще.

Проекты в области социального предпринимательства отличаются от социально-значимых полукommerческим подходом. Коммерческая составляющая может присутствовать в деятельности организации, но получение прибыли — не главное для руководителя проекта.

Научные проекты

Получают поддержку в социальных грантовых конкурсах, только если содержат социальную составляющую.

Если речь идёт о фундаментальном научном исследовании, инновационной разработке новых материалов, сплавов и т. п., то поддержку стоит искать в профильных организациях и структурах, которые поддерживают именно науку. Классический социальный грант на такие проекты получить будет сложно.

Деятельность в сфере культуры

Найти грант будет проще, если у проекта есть чётко измеряемый социальный эффект.

Как и в случае с научными проектами, важно различать социальные проекты в сфере культуры и чистое искусство. Если культура используется как инструмент для решения общественной проблемы, такой проект можно считать социокультурным и рассчитывать на социальный грант, например, от Фонда поддержки культурных инициатив.

Бизнес проект

Бизнес направлен на извлечение прибыли, а традиционный социальный грант можно получить, только если в проекте напрямую не будет коммерции. Можно продвигать темы бизнеса, рассказывать об инструментах в бизнесе, но главное условие для социального гранта — делать все это бесплатно. Поэтому классический социальный грант бизнесу получить вряд ли удастся.

Алгоритм подачи заявки на грант

Выберите гранты, которые соответствуют стратегии развития вашего учреждения. Так вы определите список собственных перспективных идей или готовых проектов, которые можно подать на грант. Затем следуйте алгоритму:

- **составьте список фондов-грантодателей.** О видах фондов можно прочитать [здесь](#);
- **найдите тему, которая понравится грантодателю;**
- **подготовьте заявку на грант.** Как правильно написать заявку на грант, чтобы ее одобрили, читайте [здесь](#);
- **проверьте заявку;**
- **отправьте заявку.** Заполненную заявку отправьте в том порядке, который установил грантодатель. Иногда заявки принимают только в электронном виде, поэтому бумажные заявки рассматривать не будут. Чтобы получить государственные гранты, обычно просят согласие учредителя – приложите его к заявке. Согласие необходимо, чтобы учреждение могло участвовать в конкурсе и заключить соглашение о гранте, если деньги выдает не учредитель, а другой государственный или муниципальный орган;
- **узнайте решение грантодателя.** Грантодатель проводит экспертизу и отбор заявок в порядке, который указан в условиях конкурса. Грантодатель самостоятельно определяет критерии оценки заявок. Если грантодатель признает учреждение победителем конкурса, то выдаст ему грант.

Рассмотрим алгоритм более подробно.

Составьте список фондов-грантодателей

Фонды финансируют проекты в соответствии с приоритетными направлениями деятельности. Чтобы получить грант, нужно выбрать подходящий фонд. При выборе фонда необходимо учитывать:

- цели и задачи, которые ставит перед собой фонд;
- направления работы – какие проекты финансируются;
- формат – мероприятия какого формата поддерживаются;
- территориальность – на каких территориях фонд производит субсидирование, финансирование.

Возьмите темы, которые интересны грантодателю

Выбрать тему можно тремя способами.

1. Взять «беспроблемную» тему. Для государственных фондов беспроблемными станут патриотические, просветительские, экологические проекты, юбилеи известных личностей, мероприятия, приуроченные к памятным дням и важным историческим датам, мероприятия для участников СВО и членов их семей.

Для частных фондов — экологические или краеведческие проекты.

2. Изучить специализацию грантодателя и условия конкурса, а также проекты, которые побеждали у этого фонда в прошлые годы.

Подготовьте заявку на грант

7 советов, как правильно написать заявку на грант, чтобы ее одобрили

Прежде чем приступать к написанию заявки, внимательно прочитайте условия и определитесь, точно ли вы попадаете под формальные критерии, предъявляемые к грантополучателям и сможете ли вы выполнить условия гранта?

Совет 1. Не откладывайте написание заявки на последний момент

Многие просчеты возникают от того, что мы начинаем писать заявку накануне окончания заявочной кампании. В распределении времени на написание заявки важно учитывать и сугубо формальные факторы, например, время на необходимые согласования.

Совет 2. Пишите конкретно и лаконично

Экспертный совет, который оценивает заявку, состоит из специалистов, но не узких. Поэтому лучше писать обычным языком, внятно, коротко, просто, не пытаясь впечатлить эксперта своей образованностью.

Совет 3. Позиционируйте проект

Уже из названия эксперты должны понять, на что направлен проект. Важно сформулировать в нескольких фразах суть заявки, чтобы эксперт смог скопировать их и с минимальными изменениями вставить в форму оценки заявки.

К позиционированию проекта относится формулировка проблемы, которую вы решаете.

Какую конкретно проблему вы пытаетесь решить в рамках глобальной?

В чем уникальность вашего подхода, чем вы отличаетесь от других соискателей грантовой поддержки, которые работают в этой области?

Какими ресурсами вы обладаете.

Каков ожидаемый результат и как вы собираетесь к нему прийти?

Примените систему постановки целей SMART. Цель должна быть конкретной, измеримой, достижимой, согласованной с деятельностью учреждения и учредителем, конечной по срокам.

Пример

| Конкретная | Измеримая | Достижимая | Согласованная с деятельностью | Конечная |
|--|---|--|--|--------------------|
| Сформировать сообщество экологических журналистов 8 краев и областей ДФО | Расшить географию Дальневосточного конкурса «Живая тайга» с 5 до 8 регионов ДФО | Регионы ДФО Приморского, Хабаровского, Забайкальского, Камчатского краев, ЕАО, Амурской, Магаданской, Сахалинской областей | Организовать для формирования сообщества журналистов во Владивостоке Церемонию вручения наград и 4-х дневную обучающую полевую Школу экологической журналистики «Живая тайга» для 50 победителей | До конца 2024 года |

Совет 4. Определите, будет ваш проект коммерческим или некоммерческим

Учреждение имеет право подать на грант социокультурный проект, на котором намерено заработать. Для коммерческого проекта обязательно привлечите дополнительное финансирование. Как это сделать, читайте [здесь](#).

Совет 5. Проверяйте документы перед отправкой

Перед подачей заявки важно прочитать ее несколько раз и отредактировать текст. Также рекомендуется проверить насколько контент соответствует

- критериям экспертной оценки, указанным в положении о конкурсе. Об общих критериях оценки читайте [здесь](#),
- ценностям, которые продвигают государственные и частные фонды.

Также необходимо проверить контент на запрещенные и нежелательные элементы. Как проверить читайте [здесь](#).

Можно применить чек-листы анализа контента. При подаче заявки на государственный грант — **перечень на соответствие Основам госполитики по сохранению и укреплению традиционных ценностей.**

При подаче заявки на частный грант — **чек-лист социально значимых компонентов.**

Чем больше пунктов отметите, тем выше шанс на получение гранта.

Совет 6. Привлеките стороннего эксперта

Перед тем, как отправить грантовую заявку, очень полезно дать ее почитать кому-то, кто находится в статусе эксперта, чтобы он посмотрел на нее со своей стороны. Или обратиться к помощи искусственного интеллекта.

Совет 7. Не бойтесь попробовать еще раз

Если вашу заявку не одобрили, не бойтесь подавать ее еще и еще.

Структура заявки

Форма заявки у каждого грантодателя своя, но структура всех заявок похожа. Обычно в заявке есть следующие разделы:

Введение. Предоставьте информацию об организации и главных направлениях работы. Эксперты конкурса при оценке заявки ориентируются на содержащуюся в ней информацию, поэтому в заявке должны быть представлены максимально полные сведения об организации, команде и проекте, на реализацию которого запрашивается грант.

Название проекта не должно быть слишком длинным, его необходимо написать без кавычек с заглавной буквы и без точки в конце. Название проекта нельзя изменить после подачи заявки.

Пример:

Формулировки названий проектов-победителей грантового конкурса Фонда президентских грантов: Животные в большом городе, «Живая тайга» расширяет границы, Мишки не в лесу": анализ причин выхода бурого медведя к человеку и предотвращение конфликтов между ними, Твоя Вода: наполним заново, Спасение тюленей 2024.

География проекта. География должна быть реалистичной: следует перечислить только те населенные пункты или территории, где непосредственно будут проводиться мероприятия проекта, где находятся представители целевых групп, с которыми запланировано взаимодействие в рамках проекта.

Обоснование.

Это должна быть краткая текстовая презентация проекта, содержащая:

1) описание основной идеи проекта и конкретных действий по его реализации (без обоснования актуальности и значимости);

2) наиболее значимые ожидаемые результаты. Это одно из самых важных полей заявки, поскольку члены высших коллегиальных органов (Координационного комитета, объединенного экспертного совета), как правило, используют именно это поле, чтобы понять идею проекта и составить о нем общее представление для дальнейшего рассмотрения;

3) сведения о выборе целевой группы, опираясь на тот опыт, который есть у организации и команды.

Также можно включить дополнительную информацию, которая позволит экспертам лучше понять уникальность инициативы, предлагаемые подходы к ее воплощению, можно загрузить в виде файла в формате PDF. Это могут быть как отдельные материалы, так и полное структурированное описание проекта.

Анализ проблемы, которую решает проект. Докажите, что решаете важную проблему. Кратко опишите положение дел, которое вас не устраивает. Укажите, почему в результате проекта проблема будет решена. Уточните, как результат проекта повлияет на местное сообщество, целевую аудиторию.

Избегайте вводных слов и сложных предложений. Проверьте при постановке проблемы ее масштаб: заявляйте только то, что может сделать ваша команда в заявленный срок.

Пример. Формулировка проблематики проектов-победителя грантового конкурса Фонда президентских грантов:

На территории Санкт-Петербурга и Ленинградской области обитают три разновидности редких морских млекопитающих: балтийский и ладожский подвиды кольчатой нерпы, балтийский серый тюлень. Все вышеперечисленные животные внесены на страницы Красной книги России, категория угрозы. В настоящее время, численность локальной популяции балтийской нерпы находится на критически низком уровне и не превышает 100 особей. Единственной организацией занимающейся многолетней систематической работой по сохранению этих животных является «Фонд друзей балтийской нерпы». Одним из важнейших направлений деятельности Фонда является работа по оказанию медицинской помощи погибающим детенышам кольчатой нерпы и серого тюленя. Ежегодно нами выпускается в море от 8 до 30-ти реабилитированных животных.

Важно

В гранте откажут, если заявка будет содержать рутинные, традиционные мероприятия, которые реализуются годами без выраженного эффекта развития. Также грант не дадут, если проблема:

- несущественная для вашего учреждения;
- актуальна только для вашего учреждения;
- вам не по силам.

Не нужно решать с помощью гранта мелкие хозяйственные задачи. Проблема должна выглядеть актуальной для внешней среды учреждения.

Цели и задачи проекта

Цели и задачи проекта нужно согласовать с поставленной в нем проблемой. Цель проекта — ситуация, в которой решена поставленная в предыдущем разделе заявки проблема. Кратко опишите цель проекта.

Задачи — действия, в результате которых цель будет достигнута и проблема решена. Рекомендуем разбить их на пункты. Не путайте цели и задачи со средствами достижения результата. Нельзя объявить целью проекта закупку чего-либо, а задачей — расчет цены.

Пример. Удачная постановка целей и задач в заявке проекта — победителя грантового конкурса Фонда президентских грантов:

Цель: Сформировать сообщество экологических журналистов 8 краев и областей ДФО: Приморского, Хабаровского, Забайкальского, Камчатского краев, ЕАО, Амурской, Магаданской, Сахалинской областей, обменяться опытом освещения экологических тем, получить знания от экспертов в сфере журналистики, охраны окружающей среды и экологически ответственного бизнеса, разработать алгоритм взаимодействия с государственными, общественными природоохранными организациями, бизнесом, населением, сплотить и мотивировать журналистов на дальнейшее освещение важных для сохранения природы Дальнего Востока вопросов в СМИ.

Задачи

1. Расширить географию Дальневосточного конкурса «Живая тайга» с 5 до 8 регионов ДФО: привлечь к участию журналистов и блогеров Приморского, Хабаровского, Забайкальского, Камчатского краев, ЕАО, Амурской, Магаданской, Сахалинской областей.

2. Вести в Конкурс «Живая тайга», помимо существующих тем «Краснокнижные виды Дальнего Востока», «Лес для жизни», «Земля заповедная», «Присматривай за природой», «Пути отходов: Дальний Восток», 3 новые номинации: «Живое море», «Наука – природе», «Бизнес – природе».

3. Внедрить систему принятия работ на конкурс онлайн на сайте экологического пресс-клуба «Последняя среда» для большей открытости конкурса, привлечения новых участников и возможности познакомиться с поступающими материалами не только членам жюри, но и широкому кругу людей.

4. Организовать для формирования сообщества журналистов во Владивостоке Церемонию вручения наград и 4-х дневную обучающую полевую Школу экологической журналистики «Живая тайга» для 50 победителей, лауреатов конкурса и экспертов, с включением в программу Морского фестиваля и акции Чистые Игры.

Важно

В гранте откажут, если в заявке поставлена цель, которая не связана с проблемой проекта, а также если перепутаны цели и задачи. Если вы организуете какое-то событие, то целью должно быть его воздействие на публику, но не написание сценария и не материальное оснащение учреждения.

Формулировка, с которой откажут из-за неправильной постановки целей. Например, в проекте на грант поставлена проблема Формирование

условий для развития экологической культуры детей и подростков с помощью мультипликационных техник. Целью проекта объявили закупку оборудования, а задачами — определение его характеристик и цены. Покупка оборудования — это инструмент (средство) проекта, но не его цель.

Ожидаемый результат

Опишите, как измерите итог проекта. Представьте результат через количественные и качественные критерии. Например, если проблема в снижении интереса к объекту, в результате реализации проекта число посетителей должно вырасти. Количественные критерии характеризуют итоговый рост. Эти критерии требуют цифр, а также однозначных и понятных измерителей — штуки, рубли, мероприятия, посещения.

Примеры количественных критериев: динамика посещаемости, охват новой аудитории, величина полученного дохода.

Качественные критерии отвечают за достигнутый позитивный эффект. При их описании можно использовать оценочные суждения, например: «улучшение», «оптимизация», «выход на более высокий уровень».

В рамках проекта создается продукт. Такой продукт может быть материальным — книгой, коллекцией, или нематериальным — концепцией, планом, программой, цифровым контентом.

Комплексный продукт сочетает материальные и нематериальные объекты. Например, экспедиция, исследование. Продукт — инструмент, с помощью которого достигаете результата проекта и решаете заявленную проблему. Например, результатом будет рост посещений по итогам мероприятия, новые возможности для организации туризма.

***Пример.** Результат проекта в заявке проекта — победителя грантового конкурса Фонда президентских грантов:*

В 2024 году, учитывая огромную роль журналистов в донесении информации обществу и планы интенсификации Дальнего Востока, мы расширим круг заинтересованных в охране природы журналистов и блогеров с 5 до 8 регионов, пригласив к участию в Конкурсе Камчатку, Сахалин и Магаданскую область. Добавим новые актуальные темы «Живое море», «Наука – природе» и «Бизнес – природе» и получим от не менее чем 60 участников не менее 300 работ на Конкурс онлайн. Но это только первый шаг. Чтобы новые участники не ушли из экологической сферы, их надо заинтересовать, обучить, сплотить и мотивировать на дальнейшее освещение вопросов охраны окружающей среды: показать важность их публикаций и сюжетов, нацелить на актуальные природоохранные задачи, познакомить с авторитетными экспертами из госструктур, научных и общественных организаций.

Важно

Заявку отклонят, если результат проекта будет описан через количественные критерии, но не будут приведены цифры. Например, если в

заявке на грант будет запланирован рост посещаемости, но без указания, сколько он составит, в каком периоде произойдет и в чем будет измерен.

Целевая аудитория проекта. В этом поле нужно указать одну или несколько целевых групп, на решение или смягчение проблемы которых направлен проект. Важно учитывать, что целевая аудитория проекта — это не то же самое, что и целевая аудитория вашего учреждения в целом. Необходимо указать только те категории людей, с которыми действительно будет проводиться работа в рамках проекта. Как правило, основная целевая группа в проекте одна. Важно включить в формулировку все, что будет максимально точно ее описывать, например возраст, социальное положение, интересы, территорию проживания.

Нужно подробно описать проблему целевой группы, которую планируется решить в рамках проекта. Если целевых групп несколько — необходимо изложить ситуацию для каждой из них. Описание проблемы целевой группы, обоснование социальной значимости проекта. Обоснуйте ваш выбор целевой аудитории ее потребностями и интересами. Пенсионеры нуждаются в новых формах отдыха, школьники — в развивающих занятиях. Локализируйте вашу публику географически, привяжите ее к местности или региону. Оцените ее количество.

Типичная ошибка — указать слишком общую формулировку «дети и подростки» (включающую как детей от 0 до 7 лет, так и подростков от 15 до 18 лет), при том, что проект направлен только на школьников выпускных классов.

Пример правильной формулировки: Журналисты СМИ, блогеры и эксперты в сфере охраны природы и журналистики из 8 краев и областей ДВО: Приморского, Хабаровского, Забайкальского, Камчатского краев, ЕАО, Амурской, Магаданской, Сахалинской областей.

Важно

Рекомендуем прочесть книгу Тома Вандербильта «ЦА. Как найти свою целевую аудиторию и стать для нее магнитом». Книга поможет определить главное целевое ядро и сегментировать аудиторию

Описание команды проекта

Эксперты должны понять, какие у каждого сотрудника роли в проекте, способны ли участники решать поставленные задачи. Укажите компетенцию каждого участника. Уберите роли, которые не соответствуют проектным целям и задачам.

Как правильно представить команду. Напишите фамилию и имя каждого члена команды, его опыт и достижения, участие в схожих проектах, ученую степень, почетное звание, профессиональные награды. Приложите фотографии. Если участник еще не определен, оговорите, что это произойдет позже. Помните, что многие виды услуг и работ могут делать сторонние исполнители по договорам ГПХ. Отбирайте в команду только тех участников, чья мотивация велика.

Как нельзя представлять команду. В финансировании откажут, если заявите на позицию в команде человека, компетенции которого заведомо не соответствуют ее содержанию. Не одобрят, если у членов команды нет опыта аналогичной работы.

Партнеры проекта. В данном поле можно указать названия организаций, готовых оказать поддержку в реализации заявленного проекта.

Анализ необходимых ресурсов

Заявитель без собственных ресурсов и средств вызовет недоверие. Указывайте в заявке, какие свои средства и материалы вы вносите в проект.

Разбейте ресурсы отдельно по видам. Используйте проверенные названия направлений: кадровые, материальные, информационные, организационно-административные. Не увеличивайте ресурсы сверх необходимого, но заложите сверху запас в 10 процентов на случай инфляции или форс-мажор. Не включайте в перечень ресурсов то, что не сможете обосновать.

Расчет бюджета проекта

Расчет бюджета для реализации проекта. В смете заявитель обосновывает необходимость в ресурсах и средствах, описывает долю расходов, которую готов взять на себя или получит из других источников. Расписывает статьи расходов: на приобретение оборудования и материалов, на транспорт и аренду помещения, на услуги типографии и связи, на обслуживание банка и прочее.

Учтите финансовые ограничения грантодателя. Не заявляйте расходов, подпадающих под ограничения в методичке. Если логика проекта требует таких трат, отнесите их на софинансирование. Не превышайте в бюджете максимальную величину гранта, которую установил грантодатель. Соблюдайте пропорции распределения средств, которые указаны в условиях конкурса.

Определите запланированные расходы. Отнесите их к установленным в форме заявки статьям. Руководствуйтесь кодами бюджетной классификации, которая принята в бухгалтерском учете. Рекомендуем привлечь профессионального бухгалтера. Когда определяете цены на необходимые товары, услуги, а также суммы на оплату труда, учтите средние показатели вашего региона. Если нужен более дорогой вариант, обоснуйте его. Просчитывайте в бюджете альтернативы покупкам: аренду, прокат, лизинг.

Стоимость услуг внешних исполнителей по договорам рассчитывайте также исходя из средних расценок в регионе. В сумме оплаты труда учтите налог на доходы физических лиц и выплаты в социальные фонды. Помните, что размер платежей в социальные фонды может меняться для различных исполнителей в зависимости от их статуса.

Не заявляйте нулевую оплату труда для членов команды, это вызовет недоверие у грантодателей. Если в проекте предусмотрен безвозмездный труд, укажите, что привлечете волонтеров.

Как нельзя считать бюджет. Основанием отказа будет отсутствие документов, подтверждающих софинансирование, — гарантийных писем, договоров дарения. Также откажут за ошибки в расчетах — их лучше предварительно сделать в Excel или его аналогах.

Календарный план. В этом разделе необходимо указать даты начала и окончания проекта, а также перечислить все мероприятия в рамках проекта, которые запланированы для выполнения каждой из поставленных задач и достижения цели проекта.

Представьте календарный план в грантовой заявке в виде графика либо диаграммы. Выберите, как выстроить этапы проекта — последовательно, параллельно или комплексно. Распишите задачи для каждого члена команды — какие из них выполняются независимо от результатов других, а какие нельзя сделать одновременно. Посмотрите рисунок с вариантами, как выстроить календарный план проекта.

Соотнесите объем задач и реальные сроки в проекте. Учтите время на дорогу в командировках и графики работ учреждений, которые задействуете в работе. Если обращаетесь в организации с официальным запросом, заложите время на ответ — обычно это 30 календарных дней. Заявляйте мероприятия по сезону.

Что нельзя вписывать в календарный план. Грантодатель откажет в финансировании, если календарный план не выстроен до конца проекта. Также заявку не одобряют, если не заложили время на подведение итогов и подготовку отчетности. Учтите, что мероприятие не должно занимать весь календарный план.

Критерии оценки заявок

Заявления на получение гранта рассматриваются фондами на конкурсной основе. Учитывается убедительность обоснования проекта, адекватность расходных статей, уровень подготовки участника, срок действия результата и др. Грантополучатель отчитывается и предъявляет объективные результаты по предыдущим проектам (финансовая и статистическая отчетность, публикации научных работ и исследований).

Параметры оценки заявок

- соответствие задач, идей и целей проекта приоритетным направлениям и требованиям фонда;
- важность решаемых проектом задач, актуальность для самого учреждения и общественности;
- выполнимость – может ли учреждение реализовать проект;
- экономическая оправданность вложений, обоснованность предлагаемых действий для достижения результата;

- авторитет организации, направившей заявку;
- устойчивость – возможно ли развивать проект в дальнейшем, есть ли индикаторы измерения его успешности;
- размер собственных вложений организации.

Какие варианты софинансирования использовать для грантового проекта

Есть четыре варианта софинансирования грантового проекта. Дополнительные ресурсы повысят шансы проекта на победу.

Собственные средства. Заявитель без собственных ресурсов и средств вызовет недоверие у грантодателя. Финансируйте проект из своих накоплений. Солидным будет считаться объем финансирования от 30 до 55 % в зависимости от гранта. Софинансированием могут быть любые средства от приносящей доход деятельности — продажа билетов, поступления от гастролей и экскурсий, выполнение работ и оказание услуг по договорам коммерческим организациям. Театр Вахтангова сформировал за счет гастрольной деятельности неприкосновенный счет, который использует в качестве софинансирования грантовых заявок.

Собственная материальная база. Софинансированием по закону являются не только финансовые средства, но и материальная база. Приложите к заявке на получение гранта договоры, скриншоты с сайтов с указанием стоимости полученного имущества, товара.

Помощь волонтеров. Бесплатная помощь волонтеров засчитывается как финансовый вклад в проект. К заявке на грант приложите договор об оказании услуг на безвозмездной основе и акт оказанных услуг. Если привлекали волонтеров, укажите это в отчете. Подтвердить софинансирование грантодатель потребует договором с волонтерами. Заполните волонтерские книжки и отправьте данные в Социальный фонд России (бывший Пенсионный фонд).

Спонсорская помощь. Разрешено в качестве дополнительного финансирования использовать средства спонсора или дарителей. В заявке пропишите, на что потратите деньги.

Как привлечь партнера

Эффективно реализовать социальные инициативы сложно без привлечения партнеров. Поэтому возможные партнерские интеграции являются эффективным механизмом.

Партнеров проекта можно условно разделить на две категории:

- организации,
- активные граждане, инициативные группы и сообщества.

К партнерам-организациям относятся:

Некоммерческие организации – юридически зарегистрированные в виде различных организационно-правовых форм организации, которые

решают актуальные социальные проблемы на территории, оказывая разнообразную помощь конкретным целевым группам.

Бизнес-компании – юридические лица (абсолютно любые, начиная от индивидуальных предпринимателей и кончая крупными международными холдингами), производящие товары и услуги, основной целью которых является извлечение прибыли и дальнейшее ее распределение между учредителями.

СМИ – печатные газеты и журналы, радио, телевидение и интернет-медиа; местные, региональные и федеральные.

Комбинацию институциональных партнеров для вашего социального проекта по их качеству и количеству каждый должен выбирать сам в зависимости от особенностей вашей территории и целей, которые вы перед собой ставите.

Критерии выбора партнера

Лучший партнер тот, который отвечает сразу трем критериям:

- Его деятельность соответствует требованиям и задачам гранта;
- Он мотивирован и нацелен на результат;
- Он открыт к диалогу и прозрачен в отношениях.

Если эти три критерия одновременно присутствуют – значит, стоит договариваться о сотрудничестве!

Чем могут быть полезны партнеры

С каждым из партнеров важно выстроить свою траекторию взаимодействия для того, чтобы получить необходимые вам ресурсы.

Партнеры-организации обладают более широким спектром возможностей.

Некоммерческие организации могут дать:

- Методические наработки (свой и чужой опыт в решении социальных проблем);
- Квалифицированных специалистов (сотрудников и экспертов);
- Материальные ресурсы, которыми обладают (помещение, оборудование и т.п.);
- Волонтеров.

Бизнес может дать:

- Денежное пожертвование на проведение всего проекта, отдельные статьи бюджета, проведение отдельных мероприятий проекта, административные расходы;
- Товары, услуги, оборудование, транспорт, помещения и т.п.;

СМИ могут дать:

- Публикации в своих изданиях (а если договориться о цикле публикаций, то можно получить отсроченный PR эффект);
- Репортажи от очевидцев, если приглашать их к участию в мероприятиях проекта (акциях, пресс-турах и т.п.).

Граждане и сообщества могут дать время, вовлечение своего круга и свои компетенции.

Как получить средства через НКО

Некоммерческим организациям выделяют субсидии по целому ряду фондов. НКО также могут получать финансирование из фонда президентских грантов, культурных инициатив, фондов Прохорова, Потанина. Размер финансирования — в зависимости от вида конкурса. Полученные средства не придется расходовать с соблюдением законов о госзакупках.

Чтобы учреждению культуры гарантировано получить от НКО деньги или товары, которые приобрели на грант или субсидию, надо заключить договор.

Договор пожертвования. Если НКО получила гранты и спонсорскую помощь, на эти деньги организация без учета законов о госзакупках покупает товары. Затем НКО передает товары учреждению по договору благотворительного пожертвования или дарения. При этом учреждению также надо передать исключительные права на использование произведений (объектов интеллектуальной собственности), которые необходимы для реализации проекта, проведения мероприятия.

Договор оказания услуг. Если НКО получила грант на проведение мероприятия, с учреждением необходимо заключить договор на оказание услуг.

Договор совместного проведения мероприятия. Возможна и альтернативная система взаимоотношений — договор совместного проведения мероприятий, когда каждая из сторон делает свой вклад в организацию проекта (мероприятия). Данный вариант подходит для ситуаций, когда НКО получила грант, но по условиям финансирования не имеет права без основания передать приобретенное имущество учреждению на безвозмездной основе.

Как оформить грант

Гранты – как частные, так и в виде субсидий – оформляют соглашением о предоставлении гранта или договором о гранте. Основные пункты договора и соглашения:

- предмет договора;
- сумма гранта и порядок его выплаты;
- обязанности грантополучателя;
- отчетность;
- ответственность сторон;
- конфиденциальность;
- расторжение договора;
- прочие условия;
- адреса, реквизиты и подписи сторон.

В разделе «Предмет договора» четко пропишите, на какую программу идут средства.

В разделе «Обязанности грантополучателя» укажите, что учреждение обязуется использовать деньги или имущество строго для целей договора.

В разделе «Отчетность» запишите, какой отчет и в какие сроки будете сдавать грантодателю.

Как проверить контент на запрещенные и нежелательные элементы

Контент можно разделить на два вида: запрещенный и нежелательный. К законодательно запрещенным можно отнести четыре элемента.

- ЛГБТ-пропаганда и нецензурная брань. Проект необходимо оценить по пункту 3 приказа Роскомнадзора от 27.02.2023 № 25.
- Пропаганда порнографии, культа насилия и жестокости.
- Популяризация западных ценностей. Убедитесь, что участники проекта не числятся в списках экстремистов и иноагентов на сайте Минюста.
- Пересмотр исторической роли Российской империи и СССР. Проверяйте контент по учебникам истории, утвержденным Минпросвещения в последние два года.

При направлении проекта в государственный фонд, нежелательными станут три элемента контента:

- Слова — англоязычные кальки и феминитивы. Госдума дорабатывает проект о чистоте русского языка. Законотворцы планируют ограничить употребление иностранных заимствований. Проверьте, что все тексты проекта соответствуют литературным нормам. Также не советуем использовать феминитивы, не закрепленные в словарях.

- Иностранное программное обеспечение. Если в заявке прописан запрос финансирования на иностранные компьютерные программы, грант не дадут, даже если прямого запрета фонд не вводил. Замените иностранное программное обеспечение на отечественные аналоги.

- Темы, которые поднимают проблемы, но не решают их. Нежелательно брать тему, которая затрагивает большой пласт проблем, но не указывает пути из разрешения. Избегайте контента в стиле «все плохо». Обязательно пропишите конкретный позитив, связанный с важными для фонда направлениями.

Частные фонды, скорее всего, посчитают нежелательными два типа проектов:

- Проекты без социальной компоненты. Частные фонды не поддерживают мероприятия исключительно развлекательной или коммерческой направленности. Добавьте просветительскую или социальную составляющую.

- Проект — перечень мероприятий. Частные фонды отказываются от проектов, где просто представлена совокупность мероприятий. Сделайте упор на целях, задачах и ожидаемых результатах.

Чек-лист: Перечень традиционных ценностей согласно основам геополитики

Отметьте как можно больше пунктов!

Мероприятие:

- включает произведения национальной культуры народов РФ, русской, отечественной и зарубежной классики, аудиовизуальные произведения советских и зарубежных классиков;
- направлено на духовно-нравственное развитие, формирование гармонично развитой, социальноответственной и патриотичной личности;
- имеет антисуицидальную, антинаркотическую и антиэкстремистскую направленность;
- защищает историческую память, формирует чувство уважения к памяти и подвигам защитников Отечества;
- демонстрирует материальные предметы с национальным, общероссийским и мировым историческим, художественным, научным и культурным значением;
- направлено на сохранение, укрепление и защиту традиционных российских духовно-нравственных ценностей, в том числе защиту института брака как союза мужчины и женщины;
- использует элементы интерактивных просветительских, образовательных и инклюзивных форматов работы с аудиторией.

Чек-лист: Перечень социально значимых компонентов проекта для частных грантодателей

- Краеведение и малая Родина
- Поддержка малых народов, их культуры и языков
- Урбанизм и повышение качества жизни в городе
- Культурные услуги для лиц с ОВЗ и нейроразличных людей
- Экология и «зеленая» повестка
- Защита и сохранение культурного наследия, в том числе нематериального
- Доступность культурных услуг для малоимущих людей
- Активное долголетие и работа с посетителями «золотого» и «серебряного» возраста

Основные источники о грантовых конкурсах:

В этом материале собрана информация о фондах, которые регулярно проводят грантовые конкурсы. Однако условия конкурсов (направления, сроки и пр.) могут меняться. Поэтому важно следить за актуальной информацией.

Информацию о грантовых конкурсах можно, узнать, например, на следующих ресурсах:

- **Раздел «Гранты и конкурсы» на сайте АНО «Агентство социальной информации»**
- **Интернет-портал «Культура. Гранты России»: возможности для проектных инициатив в сфере культуры и искусства в части разделов «Краеведение» и «Культурно-познавательный туризм»**
- **Телеграм-канал «Капитан грантов»**

Проекты-победители грантовых конкурсов

В подборке – проекты в области экологии. Интегрируйте готовые кейсы, чтобы запустить новый проект в вашем учреждении.

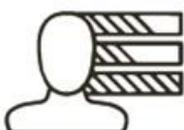
| Наименование проекта | Организатор конкурса | Цель проекта |
|--|-----------------------------------|--|
| Охрана окружающей среды и защита животных | | |
| <u>Программа вовлечения школьников в экологическую культуру «ЭкоПросвет»</u> | <u>Фонд президентских грантов</u> | Повысить уровень экологической культуры среди 1500 обучающихся 8-11 классов общеобразовательных учреждений Томской области, до июня 2025 года, путем реализации экопросветительского проекта «ЭкоПросвет» |
| <u>«Живая тайга» расширяет границы</u> | <u>Фонд президентских грантов</u> | Сформировать сообщество экологических журналистов 8 краев и областей ДФО: Приморского, Хабаровского, Забайкальского, Камчатского краев, ЕАО, Амурской, Магаданской, Сахалинской областей, обменяться опытом освещения экологических тем, получить знания от экспертов в сфере журналистики, охраны окружающей среды и экологически ответственного бизнеса, разработать алгоритм взаимодействия с государственными, общественными природоохранными организациями, бизнесом, населением, сплотить и мотивировать журналистов на дальнейшее освещение важных для сохранения природы Дальнего Востока вопросов в СМИ |
| <u>Добрая экология</u> | <u>Фонд президентских грантов</u> | Вовлечь региональных активистов в проведение комплексных мероприятий по экологическому просвещению населения на базе Добро.Центров через повышение их экологической грамотности и предоставление инструментов для самостоятельного развития экологического направления деятельности. |

Плакат. Ошибки в заявках на грант



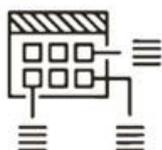
Минимум информации

Сотрудники в спешке заполняют заявку. Минимум информации приводит к низким баллам, так как эксперты в основном оценивают не идею и не организацию, а то, как описали в заявке замысел, опыт команды.



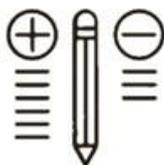
Неактуальность проекта

Заявка не предусматривает собственного вклада организации в проект. Тогда эксперты делают вывод, что либо проект не настолько актуален и важен для организации и проектной команды, либо заявители не смогли определить денежный эквивалент ресурсов.



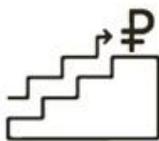
Неточные критерии результативности проекта

Организация использует только типовые показатели результативности проекта. Например, число участников проекта. Экспертам непонятно, какие функции они выполняют, как отбирают участников.



Непродуманный план проекта

Сроки проведения мероприятий не покрывают заявленный период реализации проекта, хотя аренда помещений и оплата труда команды проекта запрашивается на весь период. В этом случае нарушена логическая связность проекта и его реалистичность.



Завышенный бюджет

Организация перестраховалась и запросила денег больше, чем нужно. Когда эксперты считают, что расходы на реализацию проекта завышены, они ставят невысокие баллы.