



ПОЛУЧЕНИЕ РЕСУРСОВ ДЛЯ СОЦИАЛЬНОГО ПРОЕКТА

Алгоритм





Fundraising

-деятельность по привлечению ресурсов на некоммерческие проекты

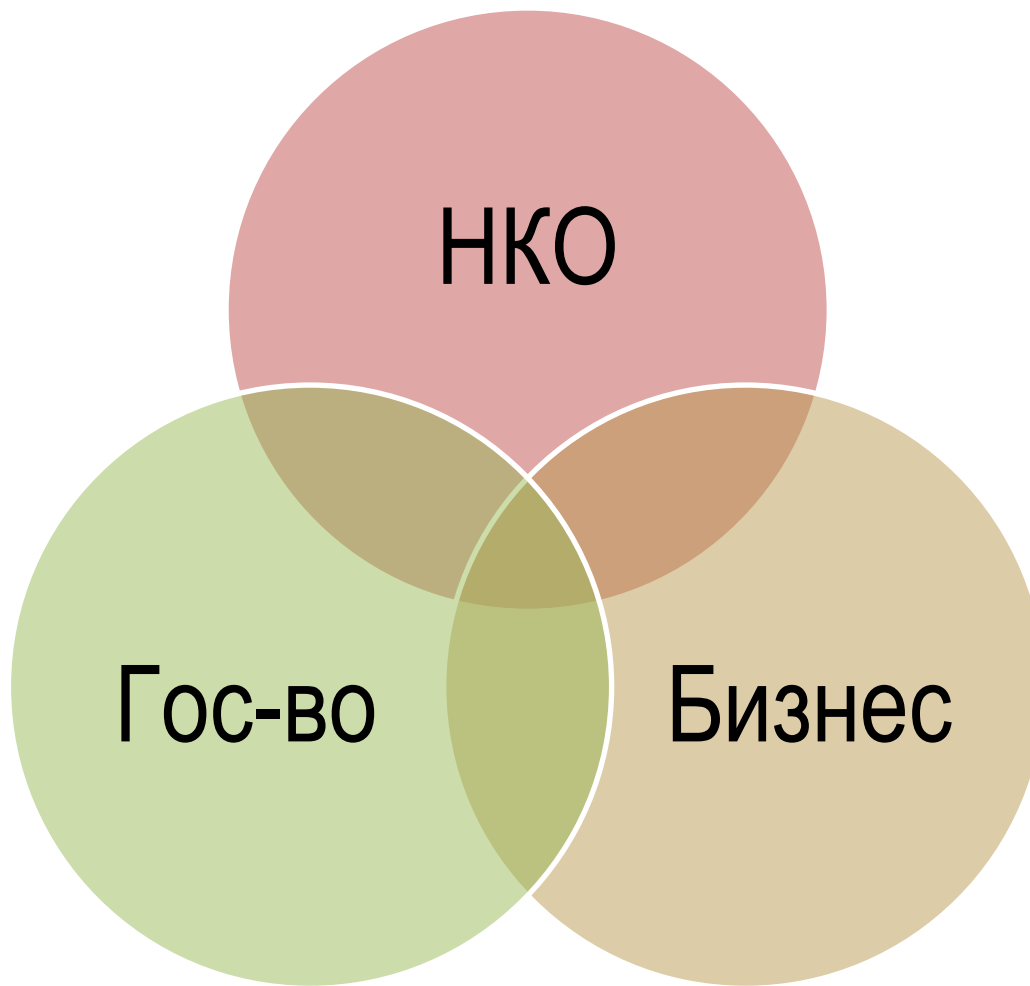
Грант – средства, выделенные фондом на реализацию некоммерческого проекта на конкурсной основе.

Донор – любой человек или организация, дающие деньги (или неденежные ресурсы) на проекты НКО.





Третий сектор





Что просить? Виды ресурсов

Деньги

Товары

Помещения

Услуги

Экономия

Персонал

Время

Контакты

Информация





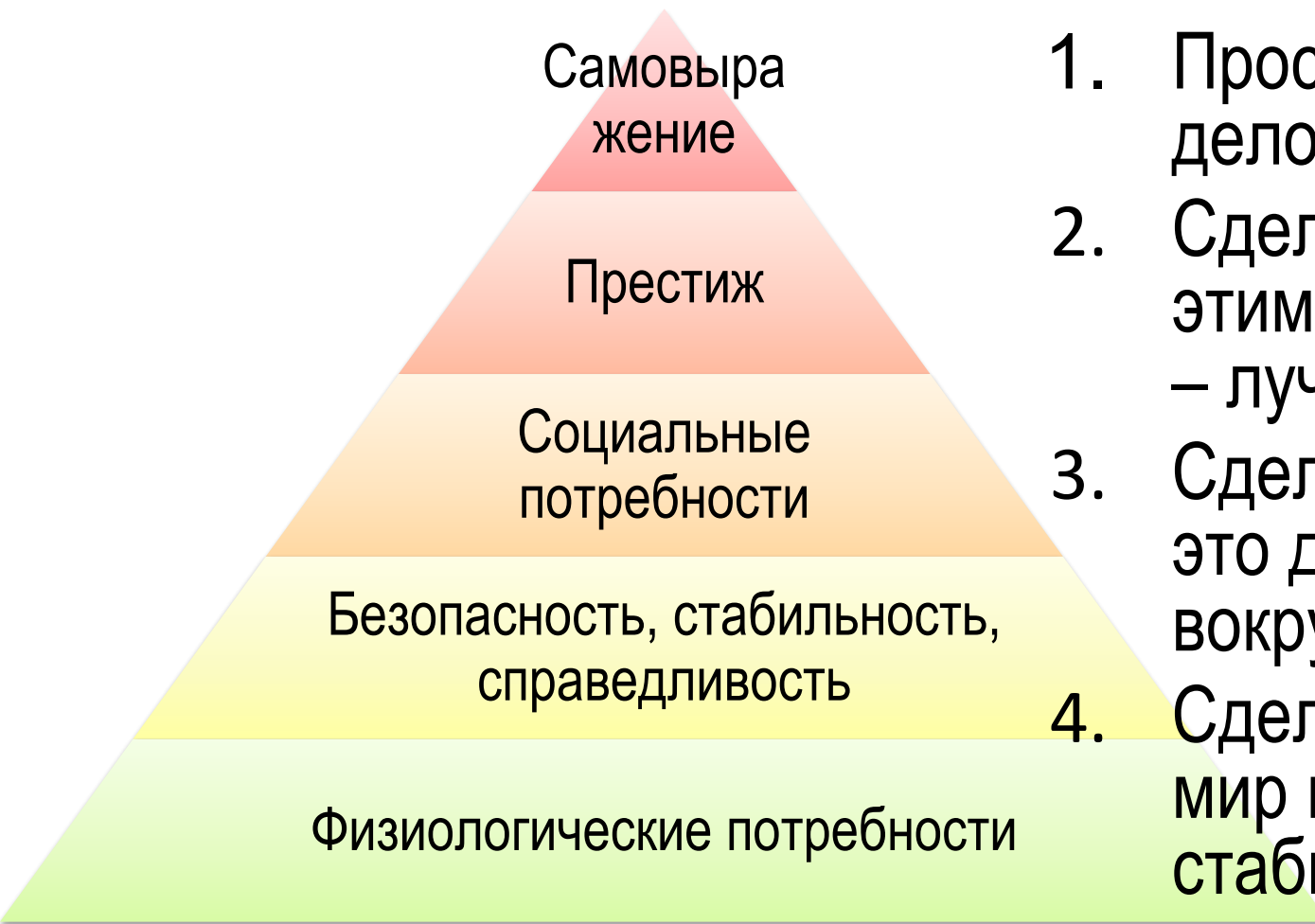
«Помогите нам сделать газоны – дайте денег на таблички и семена...»

1. **Как мы обычно делаем** ...потому что мы хотим, чтобы было красиво!
2. **Чиновнику** ...и в местной газете будет написано о том, что это сделано с вашей помощью, а вы сэкономяте ресурсы на специальные бригады, т.к. у нас все будут делать добровольцы – местные жители.
3. **Бизнесмену** ...и один из газонов будет перед вашим офисом, мимо него каждый день будут проходить на работу ваши сотрудники, а вы получите благодарность от главы района и место рядом с ним на пикнике по случаю закладки первого газона.
4. **Местному жителю** ...и вы будете наслаждаться их видом прямо из окна, а цветами будет выложено ваше имя, вашего ребенка или любимого человека





Маркетинговый подход



1. Просто сделайте доброе дело! 0,01%
2. Сделайте доброе дело и этим докажите всем, что Вы – лучший. 0,1%
3. Сделайте доброе дело, как это делают сотни людей вокруг Вас! 1%
4. Сделайте доброе дело, и мир вокруг станет стабильней 10%





Психология.

6 принципов Роберта Чалдини

1. Правило взаимного обмена
2. Обязательство
3. Социальное доказательство
4. Благорасположение
5. Авторитет
6. Дефицит





Внутренний аудит

1. Посмотрите внимательно на свою организацию
2. Насколько миссия организации понятна и близка окружающим
3. Подумайте, каких ресурсов вам не хватает для успешной работы? Какую свою проблему решит донор, поддержав вас?
4. Оцените сильные и слабые стороны своей НКО
5. Оцените, какие ресурсы Вы готовы потратить на поиск средств
6. Посетите семинар, круглый стол или конференцию
7. Оглянитесь вокруг и поищите наиболее короткий путь к финансовому благополучию своей организации





Виды фондов

Государственные фонды
и программы

Частные
фонды

Корпоративные фонды

Зарубежные
фонды

Российские
фонды





Государственные фонды и программы

- организации, которые используют государственные бюджетные средства для предоставления грантов

Особенности:

- Существует четкое описание программ и подробная форма заявки.
- Довольно длительная и бюрократичная процедура рассмотрения заявок.
- Эти 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

- используют средства, формирующиеся в основном за счет процентов с оборота капитала, оставленного отдельными богатыми людьми или семьями.

Особенности:

- Фонды намного менее бюрократичны, чем государственные
- 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.

Особенности:

- Такие фонды зависят от устойчивости и политики "родительской" корпорации, так как существуют нередко за счет постоянных отчислений от ее прибыли.
- С точки зрения получения от них грантов, они мало отличаются от частных
- Они могут предоставлять гранты продукцией самой фирмы





Зарубежные фонды

Зарубежные фонды, имеющие представительства в России.

Особенности::

- Наличие русскоязычного персонала, в эти фонды можно подавать заявки на русском языке.
- Длительная работа с заявителем:
 - можно прийти в фонд на консультацию;
 - по мере рассмотрения заявки вам могут неоднократно направлять уточняющие вопросы;
 - эти фонды устраивают семинары по написанию заявок.
- 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.
- Как правило фонд сам решает все юридические проблемы предоставления грантов и предлагает их получателям уже готовые, проверенные механизмы перевода денег.

Фонды, не имеющие представительств в России

- Не всегда могут предложить приемлемый механизм перевода денег.





Российские фонды

Государственная корпорация «Российская корпорация нанотехнологий» (РОСНАНО)
«Кулибин» Объединенный центр развития российских инноваций
Московский общественный научный фонд (МОНФ)
Российский гуманитарный научный фонд (РГНФ)
Федеральное агентство по науке и инновациям
Фонд «Вольное Дело»
Совет по грантам президента РФ для поддержки молодых российских ученых и ведущих научных школ
Международная энергетическая премия «Глобальная энергия»
Региональный общественный Фонд содействия отечественной науке
Российский фонд фундаментальных исследований (РФФИ)
Российский инвестиционный фонд информационно-коммуникационных технологий
Российская благотворительная организация «ИНО-Центр (Информация. Наука. Образование.)»
Российский Фонд Культуры
Фонд «Вечная молодость»
Фонд «Новая Евразия» (ФНЕ)
Фонд имени Д. С. Лихачева
Фонд «Научный потенциал»
Фонд поддержки образования и науки «Алферовский Фонд»
Фонд нобелевского лауреата академика В.Л. Гинзбурга
Фонд подготовки кадрового резерва «Государственный клуб»
Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере





Параметры, которые необходимо
учитывать при выборе фонда:

Направления финансирования

Виды деятельности

Статьи расходов

География интересов фонда





Направления финансирования

- Наука (науки естественные, социальные, фундаментальные исследования),
- Экология и охрана природы (охраняемые территории, охрана видов, борьба с загрязнениями),
- Демократические реформы (преобразования в экономике),
- Средства массовой информации, культура, искусство и т.д.





Виды деятельности

- Проведение конференций (семинаров, тренингов)
- Исследований (полевых, лабораторных экспедиций)
- Подготовка изданий (периодических, разовых)
- Обучение
- Строительство и т.д.





Статьи расходов

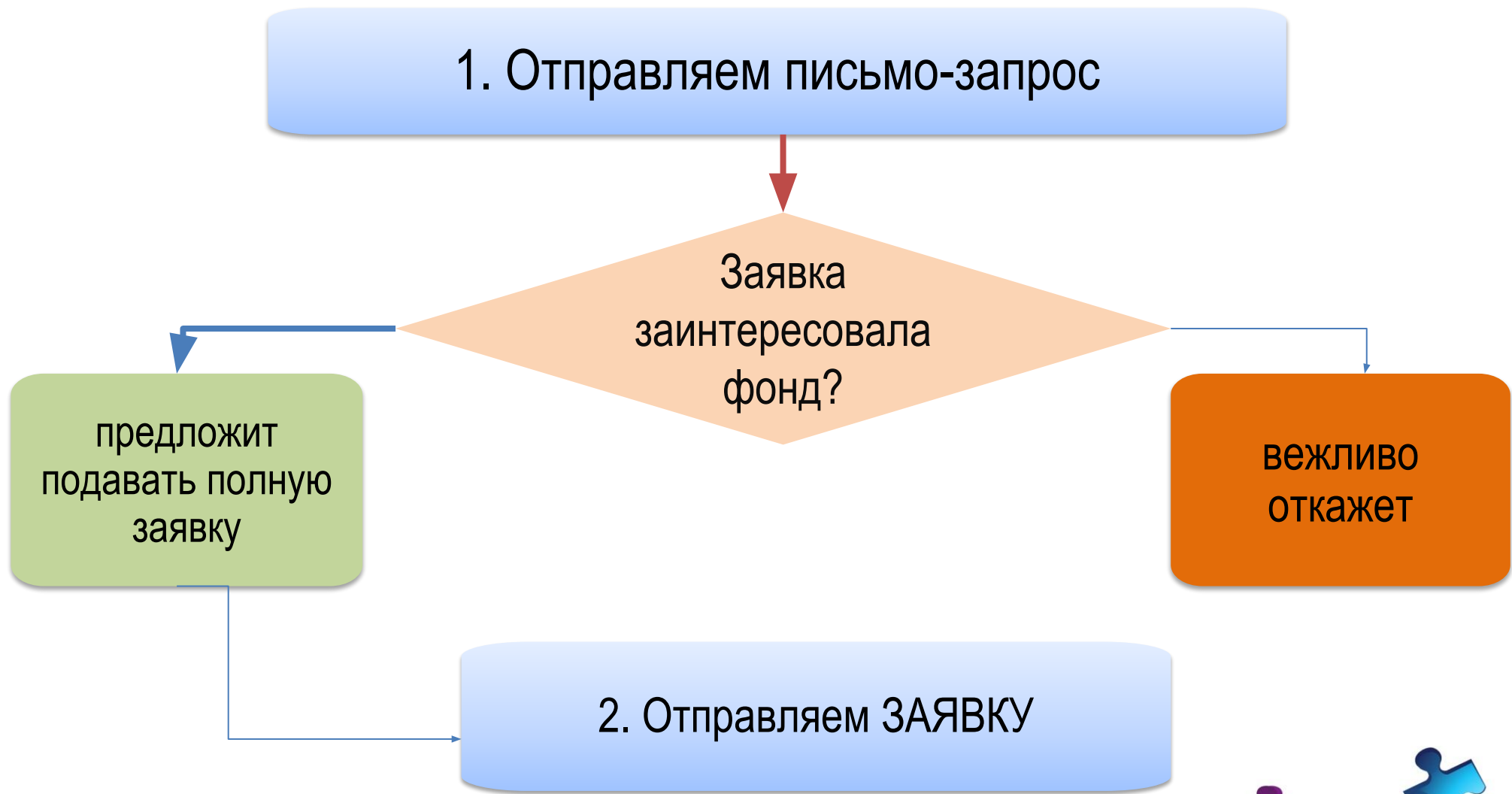
- Оплата труда
- Налоги и начисления на оплату труда
- Командировочные и транспортные расходы
- Аренда помещения
- Связь, издательские и типографские расходы,
- Непрямые расходы и т.д.

Фонды могут отказываться финансировать некоторые статьи расходов, чаще всего - непрямые расходы и/или оплату труда.





Алгоритм работы с фондом





Структура заявки

Введение

Постановка проблемы

Цели и задачи

Методы

Оценка и отчетность.

Дальнейшее финансирование

Бюджет

Приложения





Заявка. Введение

Введение

Содержит сведения об организации-заявителе. Объясняет:, кто подает заявку, кто будет выполнять проект и почему заявители/исполнители (в силу своей квалификации, опыта, убеждений, репутации...) наилучшим образом выполняют задачи проекта. Вызывает доверие к заявителю.





Заявка. Постановка проблемы

Введение

Постановка проблемы

Описывает, почему возникла необходимость в выполнении проекта и как поставленная проблема соотносится с целями и задачами организации-заявителя.





Заявка. Цели и задачи

Введение

Постановка проблемы

Цели и задачи

Дают представление, каковы же будут итоги выполнения проекта.

Цель - это во имя чего предпринимается проект.

Задачи и результаты поддаются количественной оценке. Из раздела должно быть ясно, что получится в результате выполнения проекта, какие изменения произойдут в существующей ситуации.





Заявка. Методы

Введение

Постановка проблемы

Цели и задачи

Методы

Указываются мероприятия, которые необходимо провести для достижения намеченных результатов и для решения поставленных задач.

Приводятся схема организации работы по проекту и календарный план.

Из раздела должно быть ясно, что будет сделано, кто будет осуществлять действия, как они будут осуществляться, когда и в какой последовательности, какие ресурсы будут привлечены.





Заявка. Оценка и отчетность

Введение

Постановка проблемы

Цели и задачи

Методы

Оценка и отчетность.

Из этого раздела должно быть ясно, как Вы предполагаете определить в конце, достиг ли проект цели, и как Вы будете контролировать процесс выполнения проекта.

В какой форме Вы отчитаетесь о проделанной работе и затраченных средствах.





Заявка. Дальнейшее финансирование

Введение

Постановка проблемы

Цели и задачи

Методы

Оценка и отчетность.

Дальнейшее
финансирование

Раздел объясняет, каким образом, за счет каких ресурсов заявитель надеется сохранить и расширить достижения данного проекта; убеждает грантодателя в том, что после израсходования средств гранта найдутся ресурсы для поддержания данной инициативы.

Раздел необходим, если предусматривается продолжение работ по проекту по окончании срока действия гранта.





Заявка. Бюджет

Введение

Постановка проблемы

Цели и задачи

Методы

Оценка и отчетность.

Дальнейшее
финансирование

Бюджет

Раздел содержит список всех ресурсов, необходимых для проведения планируемых мероприятий; отвечает на вопросы:

- сколько денег требуется от грантодателя
- из каких источников будут получены все остальные требующиеся для выполнения проекта ресурсы и на что они будут потрачены.



Экспертиза заявки

1. Проверка соответствия
формальным критериям фонда



2. Экспертная оценка

- степень соответствия проекта целям и приоритетам фонда
- 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"





Успехов!

