

Государственное учреждение образования
«Гродненский областной институт
развития образования»

Технология фандрайзинга

Сачевко Наталья Леонидовна,
методист высшей категории отдела
мониторинга и управления
качеством образования
информационно-аналитического
центра

230011, г. Гродно, ул. Гагарина,
6, тел. 8(0152)399-044

E-mail groiro@mail.grodno.by

Содержание

1. Понятие «фандрайзинга» как способа привлечения средств для решения социально-значимых задач.
2. Значение фандрайзинговой деятельности для социально-экономического развития Республики Беларусь.
3. Применение системы краудфандинга при реализации проектной деятельности.

Цель :

формирование элементарной готовности руководителей и специалистов учреждений к привлечению дополнительных финансовых средств



Национальная стратегия устойчивого развития Республики Беларусь на период до 2030 года

Комплекс мер по привлечению иностранной безвозмездной помощи в Республику Беларусь на период до 2020 года

Постановление Министерства экономики Республики Беларусь, Государственный Комитет по науке и технологиям Республики Беларусь от 23 мая 2017 г. № 12/11 «Об утверждении Методических рекомендаций о порядке расчета и оценке соответствия критериям, установленным Указом Президента Республики Беларусь от 7 августа 2012 г. № 357»

Региональный комплекс мер по привлечению иностранной безвозмездной помощи в Гродненскую область

Решение совещания «О ходе реализации Регионального комплекса мер по привлечению иностранной безвозмездной помощи в Гродненскую область в 2018 году» Гродненского областного исполнительного комитета, протокол от 31 октября 2018 г. № 1

Нормативная база

Терминология

В переводе с английского (fund – средства, финансирование, raise – нахождение, сбор) фандрайзинг представляет собой методику поиска источников финансирования, ресурсов.

Ресурсы – денежные средства, товары, услуги, помещение, контакты, информация и т.п.

Терминология

Фандрайзинг – это деятельность, направленная на привлечение ресурсов на некоммерческие проекты.



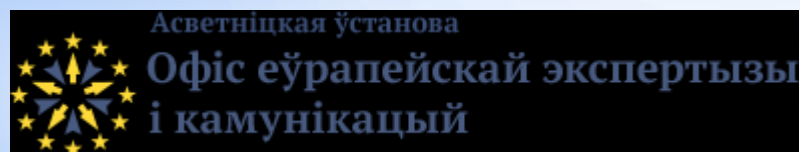
Более широкое понятие фандрайзинга – это искусство получать от людей то, что вы хотите; когда хотите и где хотите; для той цели, которую вы определили.



Social Weekend - Конкурс социальных проектов



проект Европейского Союза по расширению профессиональных контактов между гражданами Беларуси и ЕС



Чем полезен фандрайзинг

- Обеспечивает ресурсами
- Приводит новых сторонников
- Распространяет информацию
- Создаёт имидж и укрепляет репутацию





FUND**RAISING**

Гуманитарный проект – проект (договор), направленный на решение социально значимых задач в сфере здравоохранения, образования, культуры, социальной политики, физической культуры и спорта, охраны окружающей среды и жилищно-коммунальных услуг, обеспеченный частично или полностью за счёт средств иностранной безвозмездной помощи

(письмо Департамента по гуманитарной деятельности Управления делами Президента Республики Беларусь от 26.03.2018 № 03/1279.4 «О реализации Комплекса мер»)

1. Понятие «Фандрайзинг»

1. Фандрайзинг – это процесс сбора средств, которые используются для реализации социально значимых программ и научных проектов.

2. Фандрайзинг – процесс привлечения денежных средств и иных ресурсов организацией с целью реализации определённого проекта. Средства могут поступать от частных лиц, коммерческих организаций, фондов, правительственных организаций.

Понятие «Фандрайзинг»

3. фандрайзинг – это поиск источников финансирования, необходимых для деятельности НКО (не коммерческих организаций), включая реализацию неприбыльных программ и проектов.

4. фандрайзинг – поиск потенциальных источников финансирования, обоснование потребности в средствах формирование, поддержание и развитие связей с финансовыми донорами, формирование общественного мнения в пользу поддержки деятельности организации.



Фандрайзинг – это не выпрашивание денег

Фандрайзинг - это не «выпрашивание» ресурсов благотворительной организации, а «продажа» вашего продукта (услуги, проекта, программы, идеи) взамен на удовлетворение мотивационных побуждений донора.

Выпрашивают милостыню, а организация или лицо, которое работает в социальной, в том числе научной, образовательной сфере, нуждается не в подачках, а в пожертвованиях, сделанных осознанно. Необходимо убеждать людей в необходимости вашей деятельности.



Фандрайзинг – это не выпрашивание средств

- * Чем лучше будет подготовлена кампания по сбору средств, чем продуманнее обращение за помощью, тем выше шансы эту помощь получить.
- * Такая деятельность точно так же нуждается в *планировании*, как и любая деятельность.

* И конечно, не существует никакой «магической формулы» для успешного фандрайзинга и никакого способа гарантированно получить деньги в ответ на просьбу.



Упорство в
желании найти
средства

Надежность
вашей
организации

Открытость для
людей

Правильная
подготовка
обращения к
потенциальным
спонсорам

Доказать, что их
деньги
необходимо
отдать именно
вашей
организации

то, скорее всего,
вы эти деньги
получите.

Цикл фандрайзинга

Оценка потребностей:

- *На что?*
- *Сколько и каких ресурсов?*
- *Как просить или Почему это важно благотворителю?*

Благодарность
и отчет (!),
ВЫВОДЫ

Выбор
благотворителей
кто?
Как обратиться?

Обращение



Отказ или
пожертвование

Основные принципы фандрайзинга

- * «Не попросишь – не дадут!» – это, пожалуй, главный закон фандрайзинга. Не нужно рассчитывать на то, что доноры сами будут предлагать вам помощь.
- * Если на вашем сайте нет большой красной кнопки «Помочь прямо сейчас», то для посетителей сайта это означает, что вам просто не нужна помощь.

Что просить? Виды ресурсов:

Деньги

Если есть деньги, то остальное можно купить. Но с деньгами доноры расстаются неохотно. Именно поэтому мы должны думать и о других ресурсах.

Товары

Компьютеры, бумага, инвалидные коляски – все это можно купить, но можно и попросить у производителя или продавца этих товаров.

Помещения

Речь идет как о постоянных помещениях, так и о временных – для семинаров, конференций и других мероприятий (государственные структуры).

Услуги

Квалифицированная юридическая помощь или печать буклетов также могут быть получены бесплатно.

Экономия

Возможность снизить расходы является существенным ресурсом.

Персонал, Контакты

Информация и т.д.

Основные принципы фандрайзинга

Диверсификация источников

(В данном случае речь идет о расширении, увеличении количества источников финансирования)

Народная мудрость про «все яйца в одной корзине» еще никого не подводила.

Чем разнообразнее будут ваши источники средств, тем стабильнее станет финансирование вашей организации.



ФАНДРАЙЗИНГ \neq МАРКЕТИНГ

Эффективность фандрайзинга измеряется только объемом привлеченных средств!

НО законы маркетинга использовать можно и нужно!



Основные принципы фандрайзинга

Деньги к деньгам. Простое правило: деньги дают не тем, у кого их нет, а тем, кто умеет с ними обращаться. Если у вас за плечами много реализованных проектов, то скорее пожертвуют вам, чем тем, кто только-только начинает и еще ничего толком не сделал.

Благодарность. Произнесение слова «спасибо» занимает доли секунды. Но значимость благодарности трудно переоценить. Ведь это основное, что получает наш донор. Правильная обратная связь позволяет поддерживать долгосрочные отношения с донорами.

Чередуйте просьбы с «подарками» для благотворителя:

- *письмо с благодарностью,
- *поздравления с Днем рождения, Днем Ангела, Пасхой, Рождеством и другими праздниками,
- *приглашение на мероприятия,
- *маленькие сувениры – магниты, блокноты, календарики и пр.

Основные принципы фандрайзинга

Долгосрочные отношения. Делайте ставку на длительные отношения – и вы победите.

Не все деньги одинаково полезны. Начинающие фандрайзеры нередко хватаются за любые возможные источники помощи. Со временем это пройдет, и организация начнет понимать, что далеко не каждое пожертвование на самом деле идет на пользу. Иногда расходы сил и времени на «обслуживание» донора настолько велики, что проще отказаться от пожертвования.

Основные принципы фандрайзинга

Эффективность – крайне важна!

Основные критерии эффективности фандрайзинга: соотношение расходов на фандрайзинговую деятельность и полученного результата, абсолютное количество полученных денег, качество этих денег (целевые или нет, разовые или регулярные платежи).

**ЕСЛИ ЧТО-ТО НЕ РАБОТАЕТ,
ДЕЛАЙТЕ ЧТО УГОДНО, КРОМЕ ЭТОГО**



Эффективность каждого фандрайзингового действия должна быть измерена, хотя бы грубо



Основные принципы фандрайзинга

Презумпция эффективности НКО.

Эффективнее тратить свои силы на улучшение работы программ, а не на НКО.

Лучше априори считать, что ваша организация делает важное дело, и делает это хорошо.

Действительно, сложно быть хорошим фандрайзером, если не веришь искренне в важность работы своей организации.

И не забывайте о **PR**, который тоже можно рассматривать как инвестиции в фандрайзинг, ведь чем больше о вас знают, тем больше вам будут помогать.

Основные принципы фандрайзинга

Этика. В фандрайзинге каждый шаг влияет на репутацию организации. Важно: честность самого фандрайзера и «разборчивость в связях»!



Фандрайзинг

Репутация

Успешность

Основные принципы фандрайзинга

Учиться и меняться. Мир не стоит на месте. То, что казалось вам эффективным вчера, завтра, возможно, уже не будет работать. Нужно постоянно развиваться, не отставая от ведущих на поле игроков. Возможностей для этого достаточно: конференции, круглые столы, формальные и неформальные встречи.

Никогда не сдавайтесь! Будьте готовы к тому, что многое не будет получаться сразу. Если вы начали заниматься фандрайзингом, то какие-то разочарования вам гарантированы. Но если вы сможете их преодолеть, то сможете добиться успеха.

Правила успешного Фандрайзинга



Для того, чтобы сбор средств шёл эффективно, необходимо отметить следующее:

Никогда не рассчитывайте только на один источник средств, каким бы надёжным он ни казался.

Вероятность получить деньги увеличится, если вы будете просить их не на поддержку своей организации, а на выполнение конкретного проекта, приносящего очевидную пользу обществу. И только какая-то часть полученных средств может быть направлена на развитие самого получателя.

Для успешного фандрайзинга также полезно:

собирать досье на потенциальных спонсоров (Как часто выходит реклама, много ли клиентов; примерный доход. Личность донора (или руководителя организации): пол, возраст, расположение (местный или нет), интерес (интересуются всей или только частью вашей работы). Другие сведения (занятия в свободное время, профессия и т.д.). О донорах можно узнать через Интернет, через знакомых, СМИ);

учитывать свой прошлый опыт сбора средств;

вести **постоянный поиск** новых источников финансирования.

Если вы ставите цель получить то, чего хотите от донора, то помните, что по отношению к нему у вас есть обязанности

- никогда никого не вводить в заблуждение;
- быть открытыми в вашей деятельности;
- не недооценивать и не переоценивать ситуацию;
- быть честным при заключении сделок;
- не делать ничего, что может испортить их репутацию;

МОТИВЫ СПОНСОРСТВА

- 1) стремятся помочь;
- 2) их попросили об этом, и они не могли отказать;
- 3) у них есть личная заинтересованность в решении этой проблемы;
- 4) они знают об общественном интересе к проблеме, которую решает ваша организация;
- 5) у вас хорошая репутация, представительный оргкомитет или попечительский совет, состоящий из известных и уважаемых людей;

МОТИВЫ СПОНСОРСТВА

- 6) у них есть определенные амбиции («я не хуже других»);
- 7) хотят быть причастными к благородному делу;
- 8) таковы их религиозные убеждения;
- 9) чувствуют себя обязанными кому-либо («чувство вины»);
- 10) понимают важность вашей работы;
- 11) ожидают выгоды (например, налоговых льгот или рекламу);
- 12) рассчитывают на получение не прямой личной выгоды.

Важно: определить интерес
возможного спонсора;
постараться удовлетворить этот
интерес вашим спонсорским пакетом.



Ещё немного об успешном фандрайзинге

Самое трудное заключается в поиске доноров, но попытайтесь поискать их вокруг себя, установить знакомство и постепенно разъяснить им суть ваших проектов;

Грантодатели дают деньги не организациям, а людям. Поэтому, устанавливайте прочные связи со служащими организаций, ибо только так вы сможете обеспечить долговременное финансирование Вашей организации;

Научитесь благодарить грантодателя, даже если Вы не получили поддержки. Этим Вы демонстрируете свое уважение к нему и укрепляете отношения;

Научитесь правильно систематизировать информацию о донорах (карточки, база данных) и выходить с ними на контакт;

Научитесь быстро изменять суть проекта. Бывает и так, что к моменту рассмотрения Вашей заявки донором, Ваши идеи уже устарели;

После получения финансирования, никогда не прерывайте связь с грантодателем: передавайте ему любую информацию, связанную с Вашей организацией;

Сообщайте о себе только правду.

Информацию, которую Вы сообщаете, могут проверить и в Ваших интересах не быть заподозренным во лжи.

Если Вы уверены, что заполнение заявки в фонд является единственным средством получения финансовых средств, научитесь правильно и поэтапно работать с фондами (поиск, письмо-запрос, составление заявки, поддержание связи), найдите консультанта и овладейте правильной стратегией фандрайзинга.



Начиная работу по фандрайзингу, нельзя рассчитывать на быструю материальную отдачу. Необходимо иметь **изначальный запас прочности**, так как первые средства от фандрайзинга могут поступить и через год, если не более.

При хорошем фандрайзинге удовлетворяется как минимум 1 заявка из 10;

На написание заявки у одного фандрайзера уходит до 1 месяца; до выдачи гранта в среднем проходит не менее 6 месяцев. Следовательно, приступая к составлению заявки, нужно помнить **о временном факторе**.

Ошибки в работе со спонсорами

- 1) неясные, плохо сформулированные обращения;
- 2) неполный пакет документов, необходимых для принятия решения;
- 3) проект, с которым Вы обратились, не вписывается в сферу интересов и программ потенциального спонсора;
- 4) Ваше предложение о спонсорском участии поступило после того, как потенциальный спонсор уже сформировал свой бюджет;

Ошибки в работе со спонсорами

- 3) Вы просите денег в срочном порядке;
- 4) раздутый, невыверенный бюджет проекта;
- 5) невозможность незамедлительно предоставить дополнительно запрашиваемую спонсором информацию;
- 6) незапланированные или незаявленные визиты к дарителю (спонсору);
- 7) плохо подготовленный доклад по проекту;
- 8) опоздание на назначенную встречу;
- 9) многочисленные звонки к потенциальному спонсору (донору) без четко поставленной цели;

Ошибки в работе со спонсорами

10) отрицательные комментарии в беседе с потенциальным партнером по поводу других благотворительных организаций;

11) несоблюдение интересов спонсора (невыполнение условий договора);

12) запоздалые или неудачно выполненные отчеты (если они требовались).

На что необходимо обратить внимание фандрайзеру?

- При фандрайзинге также крайне важно активно заниматься продвижением социальных проектов через СМИ и новые медиа, – чтобы о проекте знали потенциальные доноры и общественность.
- Поддержка медиа полезна, как при краудфандиговых кампаниях, так и для работы с местным бизнес-сообществом.

На что необходимо обратить внимание фандрайзеру?

- **Правовые ограничения** фандрайзинга;
- Привлечение финансов из-за рубежа ограничено процедурами регистрации иностранной безвозмездной помощи в Департаменте по гуманитарной деятельности (Декрет № 24 «О получении и использовании иностранной безвозмездной помощи») и процедурой одобрения проектов и программ международной технической помощи Советом Министров Республики Беларусь (Указ № 460 «О международной технической помощи, предоставляемой Республике Беларусь»).

На что необходимо обратить внимание фандрайзеру?

- Внутрискановый фандрайзинг: стратегические преимущества.
- Весьма очевидным является необходимость использования местного, внутрисканового фандрайзинга для большинства организаций, стремящихся работать в рамках правового поля.
- Оптимальным, безусловно, является поиск финансирования внутри и за пределами страны – ведь сам факт наличия нескольких источников уже усиливает финансовую устойчивость организации.

Основные черты, которые должен иметь фандрайзер

1. Энтузиазм, что выражается не только словами, но и выражением лица, голосом. Проситель наслаждается самим процессом ходатайства. Он знает – люди в основном бывают довольны тем, что их уже просят. Даже, когда первая реакция донора негативная, встреча заканчивается благодарностью просителю.

2. Агрессивность, но скрытая. К ней должны прилагаться терпение, очарование, добрый юмор... Давить и не быть навязчивым. Рисковать получить отрицательный ответ, но не прервать связь. «Сеять семена, которые, возможно, прорастут через 10 лет».

Основные черты, которые должен иметь фандрайзер

3. Гибкость. Как бы хорошо не был информирован проситель, он не знает, как именно сегодня настроен донор. Фандрайзер должен быть чувствительным. Если он просит средства для библиотеки, а потенциальный донор больше интересуется спортом, надо уметь быстро сменить тему разговора, связав её с библиотекой. Но излишняя чувствительность может навредить. Извиняясь по просьбе значительной суммы средств, фандрайзер провоцирует собственное поражение, поскольку большинство клиентов сначала говорит, что у них данной суммы нет.

4. Уравновешенность профессиональным фандрайзером достигается после того, как природный талант будет сбалансирован упорным трудом и тщательной подготовкой.

Основные черты, которые должен иметь фандрайзер

5. Терпение. Способность прекратить разговор в нужный момент и дать клиенту возможность подумать, ведь мышление, которое прерывается, не является продуктивным. Если донор думает две недели, стоит заглянуть к нему снова.

6. Четкость является очень важной.

7. Оптимизм необходим для уверенности в победе.

8. Собственный стиль. Каждый человек – это индивидуальность и поэтому обращение к разным людям требует собственного стиля работы.

Основные черты, которые должен иметь фандрайзер

9. Талант выслушивать. Пытаясь убедить кого-то, мы, в основном, говорим сами. Фандрайзер должен уметь дать человеку возможность высказаться - она лучше всех знает свои проблемы. Итак, поставив вопрос, надо уметь выслушивать собеседника даже тогда, когда с ним не согласны.

10. Патриотизм своего учреждения, преданность, дает возможность при обращении склонить доноров на свою сторону.

Значение фандрайзинговой деятельности для социально-экономического развития Республики Беларусь

Благотворительные фонды (БФ)

- Наиболее распространенный источник финансирования НКО, по крайней мере в странах СНГ.
- Согласно данным Центра Европейских Фондов (ЕФС), в США зарегистрировано около 40 тысяч подобных организаций, в Европе – от 80 до 100 тысяч. В Республике Беларусь зарегистрированы 65 благотворительных и общественных организаций и фондов.
- Годовые бюджеты фондов очень сильно различаются: от десятков тысяч до сотен миллионов долларов. Но даже если принять за средний бюджет полмиллиона долларов, то можно только представить, о каких суммах, выделяемых на финансирование общественных инициатив, идёт речь.

Государственные организации (за исключением конкурсных программ). Источником средств таких организаций являются бюджеты разных уровней – от республиканского до местного.

Коммерческие организации. Имеются в виду юридические лица, которые работают ради получения прибыли. У них деньги – это и есть та самая прибыль. По закону, её часть может быть направлена на благотворительность. Однако в реальной жизни компании могут расходовать на поддержку проектов и рекламный бюджет, и маркетинговый.

Частные лица. Это просто люди – такие же, как мы с вами. Те, кто готов отдать часть собственных средств на доброе дело.

Кто и почему спонсирует проекты в Беларуси?

Краудфандинговая платформа – очень простой прозрачный инструмент, который даёт все возможности для сбора денег.

В нашей стране немало людей, которые становятся спонсорами, следят за профинансированными проектами, их развитием. Их мотивация простая: со временем ты начинаешь ощущать себя соавтором проекта, болеешь за него, как за родной. А в конце получаешь не только «спасибо», но и конечный продукт. И когда проект завершается, такой спонсор может поставить себе галочку – да, мы сделали это!

Какие проекты имеют больше шансов собрать средства через краудфандинг?

Talaka, Ulej, Social Weekend

<https://ulej.by/>

Ulej.by: статистика и кропотливая работа

«По сути краудфандинг является инструментом вывода продукта на рынок. От традиционного вывода процесс отличается не сильно и тут важно запомнить, что основная работа приходится не на время проведения кампании, а на 3-6 месяцев подготовки к ней. Нужно изучить целевую аудиторию, сформулировать ценностное предложение, внимательно ознакомиться со статистикой и проанализировать ее. Благотворительный краудфандинг в этом плане практически не отличается от коммерческого, продуктового, разве что проводить его будет еще сложнее».

диджитал директор
по развитию благотворительной
платформы «Улей» Анастасия Костюгова

Про Улей: Место, где сбываются ваши мечты и реализуются самые смелые идеи!

<https://ulej.by/project?id=38207>

Профориентация – твой уверенный шаг в будущее!

<https://ulej.by/project?id=18158>

Инклюзия Онлайн

<https://ulej.by/project?id=473124>

Вялікая місія маленькай Ядзвігі

На сегодня самый успешный проект на «Улье» собрал около \$3 тысяч (в эквиваленте). Уже сейчас, имея интересное предложение и грамотную стратегию продвижения, можно собрать сумму, эквивалентную \$10 тыс. и более.

Талака:

Соберите свою команду для реализации проекта

<https://www.talaka.org/hello>

<https://www.talaka.org/projects/filter?category=56c81fd093f81d084c8b456b>

Наука и образование

<https://www.talaka.org/projects/filter?category=56c81ff993f81d084c8b456c&type=4>

Проекты с завершённым сбором средств

<https://www.talaka.org/labs/20>

Талаковцы советуют

Social weekend?

<http://www.socialweekend.by/>

<http://www.socialweekend.by/sw13>

ЭТОТ СЕЗОН БУДЕТ ОГОНЬ!

Тринадцатый сезон стартовал 20 декабря. И вплоть до весны мы собираем заявки от инициативных, горящих своей идеей и мечтой. Вместе мы делаем мир лучше, помогаем друг другу поверить в себя, реализовать масштабные проекты и сделать мир еще лучше!

Заявки на SW 13 принимались **до 28 февраля.**

<http://www.socialweekend.by/doc>

ПОЛОЖЕНИЕ О ПРОВЕДЕНИИ КОНКУРСА СОЦИАЛЬНЫХ ПРОЕКТОВ
"SOCIAL WEEKEND«

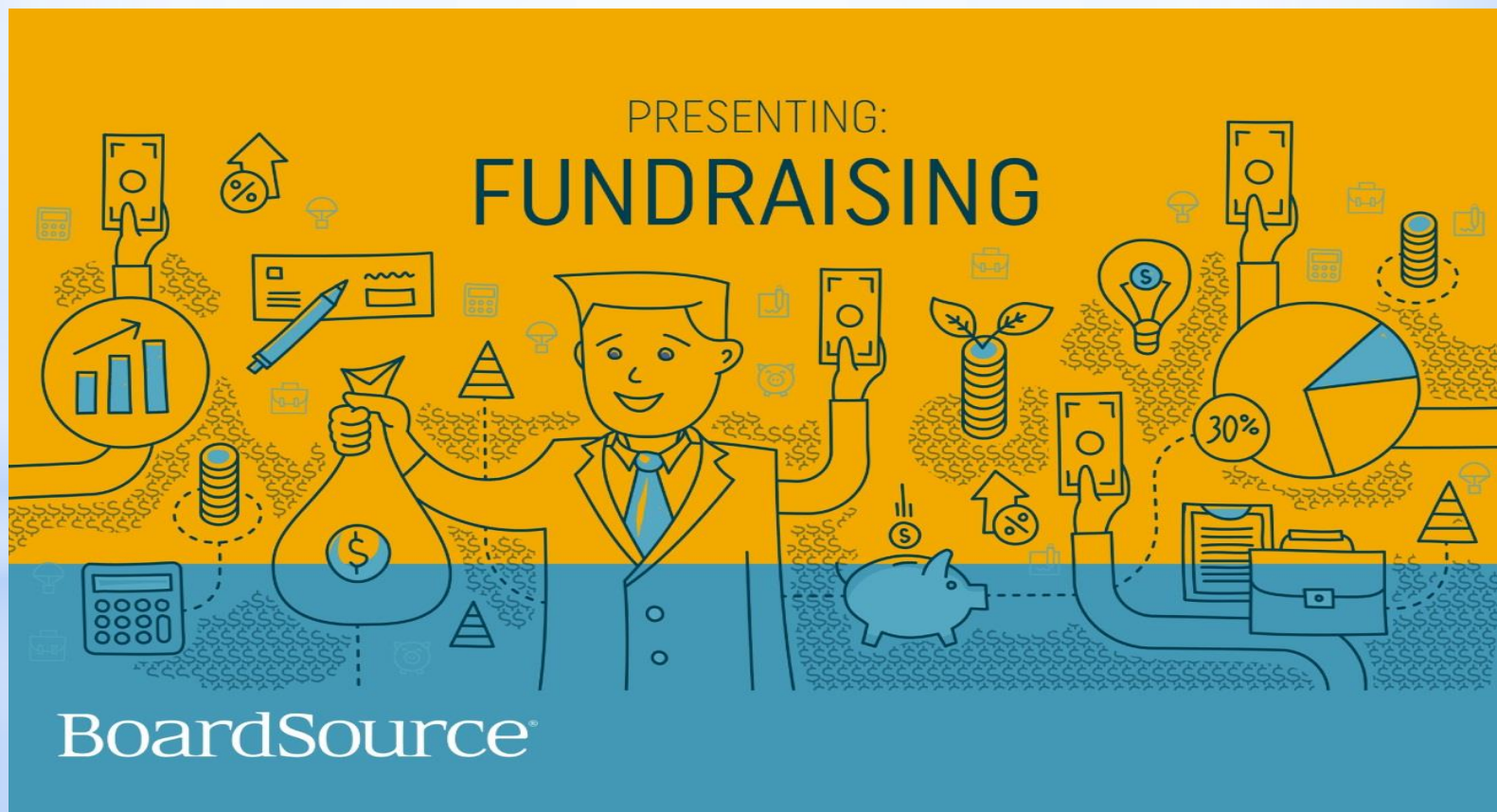
<http://www.socialweekend.by/sw7>



ПОДДЕРЖИТЕ НАШ ПРОЕКТ!
Островок счастья



Стратегическое и оперативное планирование фандрайзинга



Разработка стратегии фандрайзинга

1. Полноценное видение и понимание

мотивационных причин помощи донора, которые будут учтены в стратегическом планировании организации.

2. Фандрайзинг – это **не выпрашивание ресурсов** благотворительной организации, а **продажа вашего продукта (услуги, проекта, программы, идеи)**

взамен на удовлетворение мотивационных побуждений донора. Данное правило предопределяет и подчеркивает важность полноценной широкомасштабной презентации ценности предлагаемого проекта, его привлекательности для грантодателя, которая проявляется через способность удовлетворить потребности благотворительного фонда предлагаемым продуктом.

Разработка стратегии фандрайзинга

3. Поэтому при разработке стратегии фандрайзинга целесообразно применить **метод SWOT-анализа**, с помощью которого можно определить наиболее сильные стороны организации (предлагаемого проекта) для избежания внешних угроз, и слабые стороны, которые необходимо представить за счет выявленных возможностей, чтобы донор понял, что их наличие будет иметь только положительное влияние на реализацию проекта.

**факторы успеха, которые нужно учитывать
для того, чтобы обращение было
воспринято положительно**

1. Простота и доступность понимания.

Эксперты, которые оценивают проект, также люди, поэтому не стоит загружать проекты лишними деталями. Идею необходимо выразить четко и лаконично.

2. Эксперты – люди достаточно образованные и хорошо ориентируются во многих проблемах, поэтому **не стоит объяснять понятные вещи.**

**факторы успеха, которые нужно учитывать
для того, чтобы обращение было
воспринято положительно**

3. Идея должна быть изложена **кратко и понятно с самого начала**, чтобы привлечь внимание к проекту еще на первых страницах заявки. Целесообразно вспомнить идею в заключительной части обращения.

4. Проект **должен быть отработанным**, подтвержденным соответствующими документами. Если речь идет о социальных проблемах, должны быть социологические исследования.

факторы успеха, которые нужно учитывать для того, чтобы обращение было воспринято положительно

5. Предложенный проект должен быть **актуальным и инновационным**.

6. Необходимо отследить те программы, которые уже **поддерживаются государственными структурами**, чтобы избежать параллелизма.

Что такое гранты?

Под грантом, как правило, понимаются средства, безвозмездно передаваемые дарителем (фондом, корпорацией, частным лицом, государственной или муниципальной структурой) некоммерческой организации или частному лицу для выполнения конкретной работы.

Некоторые **общие признаки гранта:**

- 1) Обычно грант предоставляется **в денежной форме**.
- 2) Предоставление гранта носит **безвозмездный характер**, то есть, в отличие от займа, грант не нужно возвращать.
- 3) Использование гранта носит **целевой характер**. Гранты могут выделяться на осуществление конкретных программ (проектов).

4) Одно из основных условий предоставления гранта – **обязательный контроль** за целевым использованием средств со стороны грантодателя. Получатель гранта обязан вести обособленный учет всех операций по использованию гранта и отчитываться перед грантодателем о целевом использовании гранта. Кроме отчета о средствах гранта необходимо предоставлять отчет об использовании средств софинансирования.

5) Как правило, гранты предоставляются **на конкурсной основе**.

Гранты чаще всего выделяются именно под проекты. Под деятельность организации, оформленную концептуально, в виде программы, гранты выделяются в отдельных, исключительных случаях. Таким образом, гранты можно получить под выполнение комплекса взаимосвязанных работ, ограниченных с точки зрения времени и финансовых ресурсов. Как правило, проекты имеют гуманитарную направленность и их целью является не извлечение прибыли, а решение острых общественных проблем, изменение ситуации в обществе, развитие.

Где брать идеи проектов?

Идеи проектов рождаются в первую очередь из **МИССИИ, ВИДЕНИЯ И ОПЫТА ОРГАНИЗАЦИИ**.

Не стоит ориентироваться на внешние, случайные возможности финансирования для формулирования идеи проекта. Таким образом редко получаются качественные проекты, размывается суть организации. Более того, донорам видна искусственность проектной идеи, что уменьшает шансы получения как конкретного гранта, так и будущих грантов соответствующего донора.

Обязательно ли писать проекты на английском языке? Есть ли проекты, которые подаются на русском/белорусском языках?

Язык написания проекта, как правило, **указывается непосредственно в условиях** грантового конкурса, причём некоторые конкурсы дают выбор языка написания. Если существует языковое требование, ему необходимо неукоснительно следовать, поскольку несоблюдение одного этого требования может привести к отказу в дальнейшем рассмотрении заявки.

Многие организации, не владеющие соответствующим (иностранном) языком, пишут проектное предложение на родном языке и используют **услуги переводчиков**. Однако необходимо со всей серьёзностью подойти к этому процессу. Обычно доноры понимают, что проектные предложения, подготовленные не носителями языка, могут содержать языковые ошибки. Но некоторые ошибки в переводе могут привести к неправильной передаче содержания, а значит, и к значительному искажению замысла проекта, что, в свою очередь, может повлиять на результат отбора заявки.

Можно ли найти где-то пример текста успешного проекта?

Проектные предложения, прошедшие конкурсный отбор, как правило, **не публикуются в открытом доступе** и являются **конфиденциальной информацией**. Однако сама организация-заявитель может открыть доступ к своей проектной заявке. Это почти не делается публично, но в индивидуальном порядке возможно.

На тренингах по написанию проектных заявок часто предлагаются варианты текстов, которые, как правило, основаны на реальных проектных заявках или их компиляции. Однако следует учитывать, что это делается исключительно для тренировки и приобретения необходимых навыков написания проектных заявок. Кроме того, предлагаемые варианты текстов заявок необязательно являются примерами именно «выигравших» проектных предложений.

Но даже если у вас будет доступ к «выигравшим» заявкам, использование таких материалов и следование примерам не будет означать, что ваша заявка автоматически станет «выигрышной». Успешность проектного предложения зависит от многих факторов, в том числе от особенностей каждого конкретного конкурса, сути проектного предложения, возможностей организации, подающей заявку, и других.

Кто такие целевые группы?

Под техническим названием **«целевые группы»** кроются люди, на которых направлены действия, проводимые в рамках проекта. Целевые группы являются частью более общего понятия «заинтересованные стороны».

Существует ещё понятие **«конечные бенефициары»**, которое несколько шире целевых групп, поскольку бенефициарами являются как **прямые**, так и **косвенные получатели** и пользователи благ, которые формируются в процессе реализации проекта.

В описании многих проектов бенефициары игнорируются. Например, могут быть подробно описаны изменения, услуги и т.д. для целевой группы (специалистов), но при этом не описано, к каким изменениям ситуации для конечных бенефициаров (групп людей, с которыми работают эти специалисты) это приведет в результате.

Какие результаты должны быть у проекта?

Результатом проекта являются определённые **положительные изменения** в обществе. Поскольку любой проект направлен на решение какой-либо проблемы, основным результатом проекта должно стать её решение.

Однако в проекте существуют и **промежуточные результаты**, которые достигаются выполнением поставленных задач. Результатами являются услуги, предоставляемые во время проекта бенефициарам или целевой группе.

Что такое устойчивость проекта и как её обеспечить?

Под устойчивостью проекта понимается его **плавная реализация и продолжительность положительных эффектов**, которые проект будет иметь даже после окончания срока его реализации. Часто описание устойчивости требуется в формах проектных заявок грантовых конкурсов (а там, где не требуется, лучше всё равно расписать – это будет большим плюсом при оценке проектной заявки донором, а также позволит заявителю лучше оценить потенциал проекта).

При описании устойчивости необходимо указать **ожидаемое воздействие проекта** с использованием, по возможности, **количественных данных** разных уровней, а также описать **допущения и предварительные условия**.

Однако стоит учитывать, что **не все риски возможно предусмотреть на стадии планирования** проекта. В такой ситуации очень важную роль играет **мониторинг**.

Как известно, проект всегда ограничен по времени и рано или поздно завершится. Поэтому необходимо указать факторы, которые обеспечат долгосрочную устойчивость проекта вне его временных рамок.

Почему международные организации

дают деньги Беларуси?

Тот факт, что международные организации дают деньги Беларуси, является **неотъемлемым элементом предоставляемой нашей стране международной технической помощи**.

С момента появления в середине прошлого века в международных отношениях такого института, как международная техническая помощь появился новый мощнейший рычаг ускорения развития. Основные институты и программы оказания помощи были сформированы после Второй мировой войны под покровительством ООН. Например, в 1970 году ООН одобрила ставку в размере 0,7% от валового национального дохода развитых стран для оказания официальной помощи развитию. С этого момента страны-доноры взяли обязательства использовать средства национального дохода на оказание технической помощи развивающимся странам.

Со времени обретения независимости Республика Беларусь является **активным участником международного технического сотрудничества** и, соответственно, **получателем международной технической помощи**.

Какие международные организации дают деньги Беларуси?

В роли доноров, выделяющих финансовые средства Беларуси, выступают государственные учреждения разных стран, международные организации, частные благотворительные фонды, коммерческие структуры, религиозные, научные и другие общественные некоммерческие организации, а также частные лица.

Донорами международной технической помощи являются международные организации, зарубежные государства, а также правительственные и неправительственные учреждения этих государств, предоставляющие международную техническую помощь странам либо национальным учреждениям этих стран.

Страны-доноры входят в Комитет содействия развитию ОЭСР (DAC). В настоящее время в Комитет входят **Европейский Союз и 28 стран**: Австралия, Австрия, Бельгия, Великобритания, Германия, Греция, Дания, Ирландия, Исландия, Испания, Италия, Канада, Люксембург, Нидерланды, Новая Зеландия, Норвегия, Польша, Словакия, Словения, Португалия, США, Финляндия, Франция, Чехия, Швеция, Швейцария, Южная Корея и Япония. Кроме стран, вошедших в этот Комитет, по данным ОЭСР, международную техническую помощь оказывают и другие страны, такие как Израиль, Объединенные Арабские Эмираты, Кувейт, Турция, Саудовская Аравия, Тайвань и др. В целях управления потоками средств технической помощи государства, входящие в Комитет содействия развитию, создали в начале 60-х годов прошлого века специализированные агентства развития. К примеру, Республике Беларусь международная техническая помощь предоставлялась через **Канадское агентство международного развития (CIDA), Шведское агентство международного развития (SIDA), Агентство международного развития США (USAID), фонд KfW (Германия), Агентство международного сотрудничества Японии (JICA), Турецкое агентство международного сотрудничества (TICA) и др.**

Можно ли получать поддержку частных международных доноров?

С Беларусью также работает ряд зарубежных частных доноров.

Частные доноры – это фонды, частные некоммерческие организации, получающие средства от частных граждан (пожертвования), либо корпорации (коммерческие фонды), а также частные лица. Написание заявок частным донорам обычно требует меньше усилий, так как требования к оформлению заявки значительно менее жесткие, а отчетность сильно упрощена по сравнению с государственными донорами. Однако некоторые частные фонды могут быть и весьма требовательны.

Существует несколько типов частных благотворительных фондов.

Независимые фонды – как правило, организуются частным лицом, семьей или несколькими лицами (фонд Макатуров, фонд Рокфеллеров, фонд «Открытое Общество» (ранее – фонд Сороса), а затем существуют на дивиденды с вложенного капитала. Такие фонды обычно имеют четко определенный список приоритетных направлений и набор стандартных критериев отбора заявок. Фонды формируют советы, рассматривающие заявки и выносящие решения о финансировании.

Ассоциированные фонды финансируются из средств компании (коммерческой организации), с которой они ассоциированы. Примерами могут быть Xerox Foundation, Apple, Hewlett-Packard и другие. Обычно такие фонды предоставляют гранты в области, совпадающей со сферой интересов корпорации. Решения о выдаче грантов принимаются советом, включающим руководство компании. На нашем рынке такие фонды пока редки.

Сколько денег можно получить через проекты?

Объёмы финансирования, выделяемого по линии международной технической помощи под конкретный проект, в среднем **варьируются от нескольких сотен до полутора миллионов евро**. В настоящий момент в Беларуси реализуется несколько международных проектов, бюджеты которых превышают 1 миллион евро.

Однако это скорее исключение из общего правила.

Объём возможного финансирования, как правило, оговаривается в Положении о грантовом конкурсе.

Какой продолжительности могут быть международные проекты?

Как правило, длительность стандартных проектов составляет не более одного года, **краткосрочных** – до 6 месяцев включительно, **долгосрочных** – 2–3 года (в редких случаях – до 5 лет). Длительность проектов, как правило, оговаривается в Положении о грантовом конкурсе.

Сколько времени отнимает подготовка проекта на международный конкурс? Как правильно распределить время, чтобы всё успеть?

Время, необходимое на подготовку проекта на международный конкурс, прежде всего зависит от опытности организации. Для опытных организаций обычно не составляет труда подготовить все нужные приложения и переводы на английский, новичкам же может понадобиться много времени, чтобы собрать все необходимые документы.

Только для подготовки текста качественного проектного предложения на международный конкурс может потребоваться **не менее 10 рабочих дней:**

- 1 день Детальное ознакомление с Положением о конкурсе, планирование работы над проектной заявкой.
- 2–5 день Подготовка логико-структурной матрицы.
- 6–7 день Работа над текстом проектной заявки.
- 8–9 день Перевод заявки на английский язык.
- 10 день Подготовка финального варианта заявки (со всеми необходимыми приложениями).

Через какие конкурсы грантов можно получить деньги в Беларуси? Где найти информацию о них?

- * Приведём пример ряда конкурсов и организаций, посредством которых белорусские организации могут получать международное финансирование.
- * **Фонд развития местных сообществ CMDF**
- * <http://www.cmdfund.org/>
- * Цель: поддержка проектов по решению актуальных проблем региона.
- * Срок подачи заявок: в течение года (2 этапа).

Через какие конкурсы грантов можно получить деньги в Беларуси? Где найти информацию о них?

Европейский молодежный фонд Совета Европы

<http://youthrussia.ru/podderzhka/info-o-vneshnih-istochnikah/71-evropejskij-molodezhnyj-fond>

ЕМФ выделяет примерно 3 миллиона евро неправительственным организациям, которые оказывают непосредственную поддержку молодежи от 15 до 30 лет.

- * Цель ЕМФ – поощрять сотрудничество между молодежью в Европе путем оказания финансовой помощи тем европейским молодежным мероприятиям, которые служат укреплению мира, взаимопонимания и сотрудничества в духе соблюдения основополагающих ценностей Совета Европы, таких как права человека, демократия, терпимость и солидарность.
- * Гранты даются молодёжным организациям. Можно получить гранты нескольких типов: гранты на международные мероприятия, гранты на разработку рабочего плана (для международных организаций и сетей), структурные гранты (для международных организаций и сетей) и гранты на реализацию пилотных проектов. Гранты помогают развивать знания и навыки у молодёжи, а также способствуют развитию сотрудничества.
- * Срок подачи: 1 апреля, 1 октября (ежегодно), пилотные проекты подаются в течение года.
- * Размер гранта: до 10 000 евро (пилотный проект), до 20 000 евро (международное мероприятие).

Через какие конкурсы грантов можно
получить деньги в Беларуси? Где
найти информацию о них?

* Вышеградский фонд (Visegrad Fund)

* <https://www.visegradfund.org/>

* Цели/секторы: культурное сотрудничество, научный обмен и исследования, образование, молодежный обмен, трансграничное сотрудничество, развитие туризма.

* Кто может участвовать: организации и частные лица.

**Через какие конкурсы грантов можно
получить деньги в Беларуси? Где
найти информацию о них?**

*** Программа малых грантов**

- * Сроки подачи заявок: 1 марта, 1 июня, 1 сентября, 1 декабря ежегодно.
- * Условие: Как минимум 3 партнёра из стран из Вышеградской группы (Венгрия, Польша, Словакия, Чехия).
- * Бюджет: до 6000 EUR (6 месяцев).

*

**Через какие конкурсы грантов можно
получить деньги в Беларуси? Где
найти информацию о них?**

*** Программа стандартных грантов**

- * Сроки подачи заявок: март, сентябрь.
- * Условие: Как минимум 3 партнёра из стран из Вышеградской группы (Венгрия, Польша, Словакия, Чехия).
- * Бюджет: от 6 001 до 50 000 евро (в среднем 10–15 000 EUR), до 12 месяцев.

Через какие конкурсы грантов можно получить деньги в Беларуси? Где найти информацию о них?

* **ABILIS Foundation**

* <http://www.abilis.fi/ru/>

Темы: права человека, независимая жизнь и экономическая самостоятельность в обществе для людей с ограниченными возможностями. Особое внимание уделяется проектам, направленным на поддержку прав человека для людей с ограниченными возможностями и на деятельность женщин с ограниченными возможностями.

* Главная цель фонда Абилис – увеличить потенциал организаций людей с ограниченными возможностями и их членов в развивающихся странах, так, чтобы они могли активно работать над продвижением и реализацией прав инвалидов в обществе. Участие людей с инвалидностью не только дает им возможности, но и меняет негативные отношения общества к инвалидности.

* Фонд «Абилис» выделяет небольшие гранты на проекты, разработанные людьми с ограниченными возможностями. Фонд поддерживает проекты организаций, основанных людьми с ограниченными возможностями, а также организаций родителей детей с ограниченными возможностями.

* Размер: 500 – 10 000 евро.

* Срок подачи заявок: в течение года.

Через какие конкурсы грантов можно получить деньги в Беларуси? Где найти информацию о них?

Charles Steward Mott Foundation

<https://www.mott.org/>

Программа «Гражданское общество», the Civil Society program

Цель: усиление благотворительности и некоммерческого сектора как ключевых двигателей для расширения гражданского участия и улучшения жизни сообществ.

Темы: усиление способностей людей и некоммерческих организаций предпринимать совместные действия, продвигающие и защищающие демократические ценности; продвижение и укрепление устойчивой культуры пожертвований на общественное благо.

Срок подачи: открыта круглый год (2 этапа, первоначально подача письма о намерении онлайн).

Через какие конкурсы грантов можно получить деньги в Беларуси? Где найти информацию о них?

Cisco Foundation

<https://www.cisco.com/c/en/us/about/csr/impact/cisco-foundation.html>

«Фонд Cisco был основан в 1997 году подарком от Cisco. Cisco и Cisco Foundation сотрудничают с некоммерческими, неправительственными организациями и общественными организациями для реализации многих наших программ корпоративной социальной ответственности.»

«Видение и миссия

Cisco Foundation поддерживает усилия Cisco по объединению усилий с некоммерческими и неправительственными организациями по всему миру для разработки технологических решений в наших областях инвестиций. Мы фокусируем эту работу на недостаточно обслуживаемых сообществах и ищем решения, которые используют возможности Интернета и коммуникационных технологий.

Области инвестиций : мы концентрируем нашу поддержку на том, что мы можем оказать наибольшее влияние – образование, расширение экономических возможностей и насущные потребности человека

Поддержка некоммерческих организаций : мы предоставляем стратегические гранты программам, оказывающим долгосрочное влияние на местном, национальном и глобальном уровнях».

Через какие конкурсы грантов можно получить деньги в Беларуси? Где найти информацию о них?

The Global Impact Cash Grant

<https://www.cisco.com/c/en/us/about/csr/community/nonprofits/global-impact-cash-grants.html>

Кого поддерживает: организации, работающие с обеспечением жизненных потребностей людей (доступ к воде, пище, крову и т.д.), укрепления экономического состояния людей, образования. Поддерживает проекты, направленные на необеспеченные группы людей, с использованием инновационных технологий для расширения количества людей, пользующихся услугами организаций, повышения эффективности работы организаций и расширения эффекта от их деятельности.

«Как Cisco помогает некоммерческим организациям разрабатывать и масштабировать технические решения: Программы Cisco по денежным средствам и предоставлению продуктов помогают некоммерческим организациям применять цифровые технологии, чтобы оказывать самое широкое влияние в некоторых наиболее экономически не обеспеченных частях мира.»

Размер: максимум 75 000 долларов США (для организаций, подающих заявки впервые).

Срок подачи: открыта круглый год.

Через какие конкурсы грантов можно получить деньги в Беларуси? Где найти информацию о них?

Boeing Corporate Citizenship Programme

https://www.boeing.com/resources/boeingdotcom/principles/community-engagement/pdf/Russia_local_guidelines.pdf

Темы (для Центральной и Восточной Европы): образование, защита окружающей среды, доступ к услугам здравоохранения и иным услугам (трудоустройство) и повышение экономического благополучия, гражданская активность (развитие лидерского потенциала, вовлечение членов сообществ в принятие решений).

«Как участник успеха наших сообществ, мы ответственно подходим к решению проблем, которые важнее интересов любой компании. Наш вклад и усилия направлены на то, чтобы значительно изменить жизнь людей во всем мире – сейчас и для будущих поколений. Мы поддерживаем организации, которые являются лидерами в том, что они делают, демонстрируют инновации, а также объединяют усилия и сотрудничают с другими для достижения реальных решений проблем сообщества. Наши общественные инвестиции управляются на местном уровне, а стратегии предоставления грантов разрабатываются в зависимости от местоположения с учетом конкретных потребностей их региона.»

Период подачи заявок на получение гранта Boeing Global Engagement начнется **ВЕСНОЙ 2019 ГОДА**. В настоящее время мы обновляем наш портал грантов и предоставим дополнительную информацию на этой веб-странице после завершения этого процесса.

Через какие конкурсы грантов можно получить деньги в Беларуси? Где найти информацию о них?

Фонд Сообщества сотрудников (ECF) компании Boeing

<https://www.boeing.com/principles/community-engagement.page>

Кроме того, соответствующие благотворительные или образовательные организации могут подать заявку на получение грантов из Общественного фонда работников (ECF) компании Boeing, которая позволяет сотрудникам объединять свои не облагаемые налогом пожертвования для более значительного воздействия в течение более 60 лет. Консультативные советы сотрудников работают над тем, чтобы распределять пожертвования сотрудников на местах, которые делаются путем регулярных отчислений из фонда заработной платы или разовых подарков, некоммерческим организациям в их сообществе. Boeing оплачивает все административные расходы, поэтому 100 процентов от каждого доллара наемного работника помогают укреплять местные сообщества.

Гранты ECF были направлены на общественные проекты, такие как помощь бездомным, создание продовольственных банков, оказание помощи детям с высоким уровнем риска в школьном обучении, обеспечение профессиональной подготовки безработных, финансирование критически важных медицинских услуг, поддержка программ ветеранов и многое другое.

Через какие конкурсы грантов можно получить деньги в Беларуси? Где найти информацию о них?

Sophie Danforth Conservation Biology Fund (на английском)
<https://www.rwpzoo.org/dansforth-conservation-grants>

Фонд поддерживает проекты, направленные на сохранение живой природы и ее обитателей по всему миру.

Срок подачи заявок: обычно июнь.

Информацию об открытых программах и конкурсах можно найти на сайтах ОДБ Брюссель (www.odb-office.eu), ПУ «Офис европейской экспертизы и коммуникаций» (www.oees.by), Бюро социальной информации, БРОО «Объединенный путь», Ассоциации дополнительного образования и просвещения, Агентство социальных новостей.

Выводы

- Взяв за основу эти советы, вы сможете поэтапно **сформировать** фандрайзинговую **стратегию**.
- Важно помнить: её необходимо придерживаться и **не отступать**.
- Не соглашайтесь на бесконечные массовые мероприятия, которые не принесут вам средств, а, возможно, дадут только 1-2 упоминания в СМИ.
- **Стремитесь к большему!**

**Гродненский
областной институт
развития
образования
желает вам в 2019
году времени, сил
и возможностей
для осуществления
задуманного!**

