

Как упаковать, презентовать, описать свой проект для федерального и регионального гранта и конкурса?

Юлия Селюкова

Предприниматель, эксперт по развитию некоммерческих организаций. Член правления Ассоциации по развитию человеческого капитала

Сейчас мы поговорим о том, как выглядит ландшафт организации, которая готова финансировать работу кружков.

Особенности инвестиций в образование

Мы будем разговаривать о фандрайзинге. Фандрайзинг — это комплекс действий по привлечению внебюджетных средств из государственных, частных и корпоративных организаций и фондов.

Термины, которые мы будем использовать:

1. Стейкхолдеры
2. Доновы
3. Бенефициары/благополучатели

В России более 223 000 некоммерческих организаций, которые финансируются из государственных или частных корпоративных средств. Почему эти компании должны поддержать именно вас?

В России есть более 500 фондов в поддержку некоммерческих программ. Совокупный бюджет 50 крупнейших фондов два года назад составил 5 млрд рублей в год. 86 % средств переданы грантополучателям в виде грантов, пожертвований и иных видов помощи. 40 % фондов реализуют программы по всей территории РФ.

82 % компаний и корпоративных фондов поддерживают образование и просвещение, потому что это укладывается в их логику устойчивого развития. Таким образом, они либо поддерживают регион, в котором они работают, либо привлекают потенциальных сотрудников, которыми станут ребята, когда вырастут, либо заинтересованы в целом развитии своей отрасли.

Несколько слов о том, где «лежат» эти корпоративные деньги и к кому вам стоит пойти.

Первое, о чем я бы хотела сказать: компании финансируют всю благотворительную деятельность исключительно из чистой прибыли. Поэтому, если компания вам отказала, не обижайтесь, для нее это довольно «болезненный» кусок денег. Но если компания все-таки сказала «да, давайте поговорим», то вот куда вам нужно направиться.

Сколько компаний и фондов поддерживают образование



*Среди тех, кто в принципе занимается благотворительностью. Отчеты CAF и Форума Доноров за 2016 г.

Первое — это так называемые отделы корпоративной социальной ответственности (у крупных компаний) либо корпоративные фонды, которые компании организуют для того, чтобы поддерживать такого рода благотворительные программы.

Далее — вы можете обратиться в HR-департамент (отдел по работе с персоналом), отделы маркетинга, коммуникаций (PR), рекламы, R&D-департамент, венчурные корпоративные фонды.

Поддержка образования

Итак, как вы поймете, что компания или ее благотворительный фонд поддерживает образование?



Надо сказать, что в 2017 году совокупный бюджет корпоративных фондов составил 43 млрд рублей, и в любом случае у вас высокие шансы на то, что ваш образовательный проект получит поддержку.

Куда вы отправляетесь, чтобы понять, ваш ли это потенциальный партнер?

Первое — на сайт компании. Там вы смотрите:

- Раздел «благотворительность»
- Раздел «устойчивое развитие»
- Раздел «корпоративная социальная ответственность»
- Раздел «новости»

Далее — так называемый рэнкинг корпоративной благотворительности, который ежегодно публикует газета «Ведомости» (50 лучших компаний с описанием их программ).

Далее — на сайте Ассоциации менеджеров России вы смотрите, какие корпорации-участники занимаются такого рода проектами.

Последнее, что вы можете посмотреть, — это такой же список компаний про корпоративную социальную ответственность Российского союза промышленников и предпринимателей.

Эта аналитическая работа обязательна для того, чтобы определить целевого партнера. Что же делать дальше?

Помните, что ресурс — это не обязательно деньги. И когда партнер начинает с вами работать, то вы с небольшой долей вероятности сразу можете рассчитывать на бюджет. Однако вы можете рассчитывать и на поддержку другого рода:

- Материальная помощь (компьютеры, оборудование и т. д.)
- Участие в работе кружка (наставничество)
- Помощь с юридическими и бухгалтерскими вопросами
- Софинансирование пожертвований своих сотрудников
- Целевое финансирование (конкретное направление или программа)
- Финансирование уставной деятельности
- Представление бизнес-сообществу (связи)

Государственная поддержка

Давайте посмотрим на государственный ландшафт. Самый большой по объему денег фонд — это Фонд президентских грантов. Но есть и менее объемные, но тоже целевые фонды:

- Гранты Минпросвещения, Минобразования, Минэкономразвития (в т. ч. региональные)
- Институты развития и фонды (РВК, АСИ, ФРИИ, Сколково, ФСИ, «Фонд Бортника», РФФИ)
- Другие федеральные программы (Росмолодежь и т. д.)

Сейчас Фонд президентских грантов разыгрывает гранты трижды: весной, летом и осенью. Следите за этим на сайте и не забывайте подавать заявку.

Что важно иметь кружку при работе с государственными фондами:

- Соответствующий юридический статус (некоммерческая организация, зарегистрированная, как правило, в форме АНО или федерального государственного образовательного учреждения, но не ООО)
- Демонстрация «стажа» (опытная команда, публичность — сайт и соцсети, публикации, признание)
- Социальная значимость решаемой проблемы
- Подробный и реалистичный бюджет
- Софинансирование
- Подробная отчетность
- Гранты от 100 тыс. до нескольких миллионов рублей (в первый раз просите до 500 тыс.)

В завершение я хотела бы рассказать об исследовании, которое РИА «Новости» проводило несколько лет назад по заказу благотворительного фонда «Система».



Это данные про то, какие в принципе направления научно-технического творчества молодежи популярны для поддержки у компаний и фондов. Более подробного исследования пока никто не проводил.

Первое — это, конечно же, разного рода инженерные проекты, далее — современная биология, робототехника, IT, энергетика, математика и физика.

Еще хочу обратить ваше внимание на формат, в котором действует ваш кружок, потому что, как видно из схемы, собственно кружок поддерживают 1–2 % программ. Поэтому подумайте про то, в каком формате он еще может существовать (хакатон, фестиваль, конкурс, олимпиада, региональное событие и т. д.). Такого рода мероприятия пользуются большей популярностью у ваших потенциальных партнеров, потому что обладают публичностью.

Все это поможет вам определить, как найти своего партнера, выяснить, почему вы ему интересны и как сделать так, чтобы ваш кружок хотело поддерживать большое количество партнеров и государственных фондов.