

**XVI Межрегиональная выставка
туристского сервиса и технологий гостеприимства «Ворота Севера»**

**РАБОЧАЯ ТЕТРАДЬ
ПРАКТИЧЕСКОГО СЕМИНАРА
*«Как получить деньги? (гранты, конкурсы... и все о них)»***

Составитель:
Полагутина Людмила Викторовна,
кандидат педагогических наук,
доцент кафедры социально-культурной деятельности
Санкт-Петербургского государственного института культуры

СОДЕРЖАНИЕ

Введение.....	3
Раздел 1. Фандрайзинг как стратегия финансирования проектов.....	4
1.1. Фандрайзинг: определение понятия.....	4
1.2. Цикл фандрайзинга.....	5
1.3. Поиск и выбор источников финансирования.....	5
Раздел 2. Технологии привлечения средств на социокультурный проект.....	7
2.1. Методы организации поиска ресурсов/ где найти нужный конкурс?.....	7
2.2. Создание базы потенциальных спонсоров/грантодателей.....	11
2.3. Логический каркас грантового проекта: пошаговая инструкция.....	11
Список рекомендованных источников.....	12

ВВЕДЕНИЕ

Деятельность учреждений культуры на сегодняшний день происходит в условиях ограниченного бюджетного финансирования, что стимулирует к поиску дополнительных источников формирования собственных ресурсов. В качестве одного из основных инструментов повышения финансовой устойчивости и обеспеченности ресурсами (времени, всевозможных услуг, оборудования и т.д.) организаций культуры в настоящее время используется фандрайзинг.

Цель семинара: формирование целостного представления о фандрайзинге как практике привлечения средств на проекты (социальные, культурные, исследовательские и образовательные).

Задачи:

- 1) сформировать профессиональные основы и комплекс знаний о принципах, подходах и технологиях фандрайзинга;
- 2) овладеть умениями и навыками практических приемов фандрайзинга.

В результате участники семинара должны

• **Знать:**

- принципы, подходы и правила фандрайзинга.

• **Уметь:**

- применять технологии и методы фандрайзинга, анализировать практику фандрайзинга;

- быть готовыми разрабатывать социально-культурные проекты для привлечения дополнительных финансовых средств;

- правильно составлять проектные заявки и сопроводительные документы

- работать с фондами и грантодающими организациями.

• **Владеть:**

- навыками поиска потенциальных ресурсодателей, ведения письменных и устных переговоров с целью фандрайзинга;

- методами разработки и реализации социально значимых, культурных проектов.

Представленные в Рабочей тетради практические рекомендации направлены на отработку навыков по:

— написанию заявок на получение гранта, субсидии;

— работе с потенциальными ресурсодателями.

Раздел 1. Фандрайзинг как стратегия финансирования проектов

1.1. Фандрайзинг: определение понятия

Фандрайзинг (англ. fundraising; *Fund* – фонд, источник, капитал, денежные средства, *raise* – поднимать, находить, собирать) - *целенаправленный систематический поиск и сбор средств* для осуществления социально значимых проектов (программ, проектов, акций) и поддержка социально значимых институтов.

Грант (англ. «grant»- дар, дотация, стипендия) – целевые средства, безвозмездно предоставляемые на конкурсной основе отдельному лицу или организации для финансирования какой-либо определенной деятельности или конкретного проекта. В отличие от займа, грант не нужно возвращать.

Грантовый проект - временное намерение, предназначенное для *создания новых возможностей, уникальных продуктов или услуг* с использованием безвозмездного целевого финансирования.

Грантодатель - частное лицо или организация, предоставляющая гранты.

Донор – частное лицо, организация или учреждение, безвозмездно предоставляющее средства на социальные цели (синонимы - "благотворитель", "меценат").

Грантополучатель, реципиент – частное лицо или организация – получатель гранта, средств.

Заявка – письменная просьба (обычно оформленная по определённым правилам) о выделении финансирования на какую-то определенную деятельность, программу, под конкретный проект.

Заявитель – частное лицо или организация, подающая заявку на грант.

Краудфандинг (от англ. crowdfunding: crowd – толпа, funding – финансирование) – "народное финансирование" - это коллективный, с участием большого количества людей, добровольный сбор средств на проект, как правило – через интернет.

Спонсоринг - с точки зрения спонсора - поручительство, попечительство, поддержка. Подбор или организация события, поиск и поддержка организации, ведение и контроль события, проведение и/или контроль PR и рекламной кампании, гарантированное осуществление проекта и учета интересов спонсора.

Спонсор - юридическое или физическое лицо, оказывающее на добровольной и бесприбыльной основе материальную поддержку благотворительной деятельности в целях популяризации исключительно своего имени (названия), торговой марки и т.д.

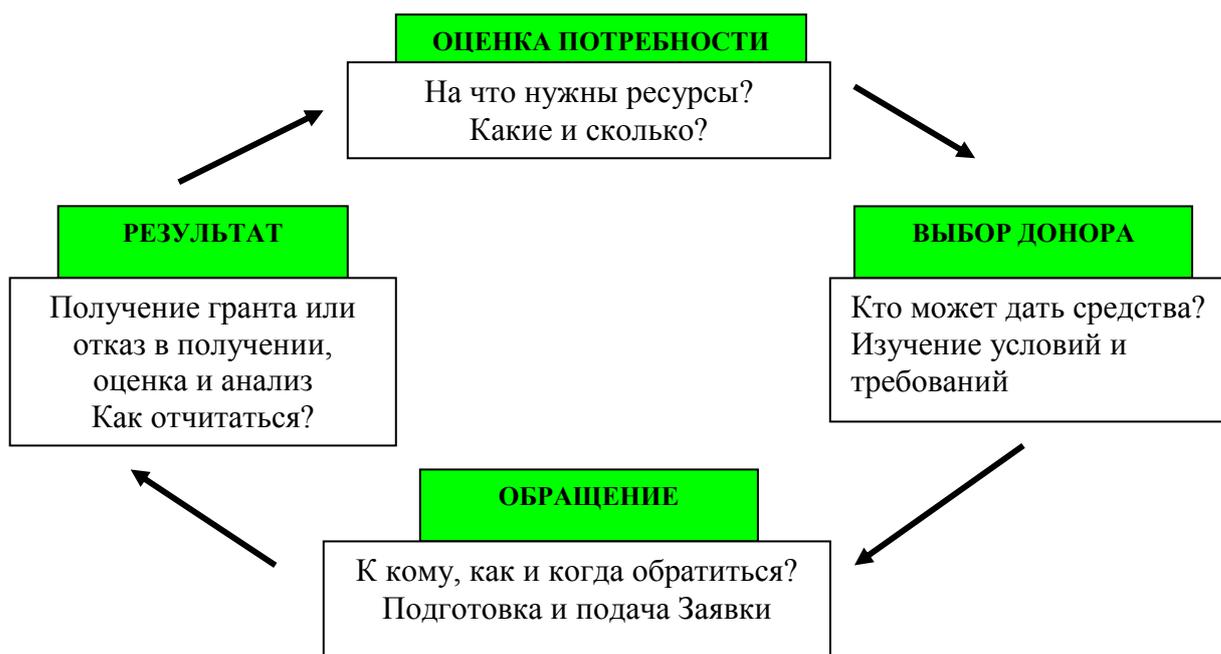
Субсидия (от лат. subsidium — помощь, поддержка) — денежные средства, предоставляемые из бюджетов и внебюджетных фондов юридическим лицам и физическим лицам. Основные свойства субсидии:

- безвозмездная, безвозвратная передача средств (по субсидии и субвенции возможен возврат средств, если средства ушли на другую цель);

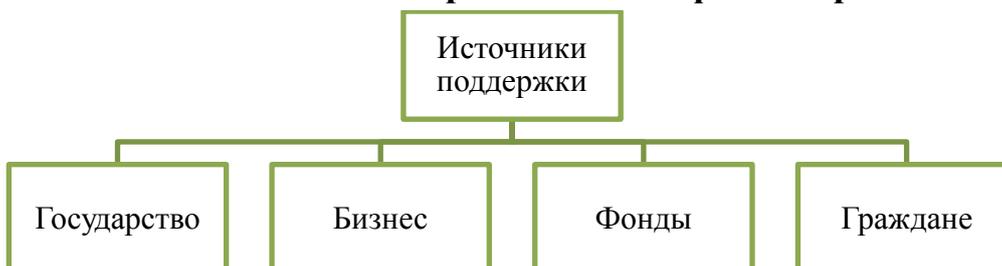
- целевой характер; - софинансирование (на условиях долевого финансирования). Основное отличие субсидии от гранта: грант дается на проект, субсидия – на текущую деятельность.

Фонд – российская, зарубежная или международная организация, которая аккумулирует денежные средства (частные, государственные или корпоративные) и (не всегда, но часто) распределяет эти средства по определенной процедуре среди частных лиц или организаций с целью достижения позитивных социальных изменений.

1.2. Цикл фандрайзинга



1.3. Поиск и выбор источников финансирования



Государственные источники (органы государственной власти и местного самоуправления)

Виды поддержки	<ul style="list-style-type: none"> • возмездное оказание услуг в рамках госзаказа; • целевые субсидии; • получение субсидий в рамках социального заказа по целевым программам; • прямое получение бюджетных средств; государственные неденежные ресурсы (письма поддержки, рекомендации, помещение, транспорт и т.п.)
Приоритеты	<ul style="list-style-type: none"> • имиджевые для государства (с очевидной для всех общественной пользой); • с большим количеством благополучателей; • проекты больших и/или «надежных» организаций (с которыми уже работали, у которых хорошая репутация в государственной среде); • результативные проекты.
Преимущества	<ul style="list-style-type: none"> • возможность получения больших сумм; • административный ресурс; • бизнес лучше идет на контакт с теми, кого поддерживает государство.

Ограничения	<ul style="list-style-type: none"> • часто необходимо сначала вложить собственные ресурсы; • повышенные требования к отчетности.
Обращение	<ul style="list-style-type: none"> • форма обращения - заявка на получение субсидии; • к кому - министерство/комитет/департамент.

Бизнес (коммерческие компании)

Виды поддержки	<ul style="list-style-type: none"> • Благотворительность; • Спонсорская поддержка; • Партнерские проекты.
Основные мотивы благотворительной/спонсорской деятельности компаний:	<ul style="list-style-type: none"> • Личные мотивы руководителя: <ul style="list-style-type: none"> - филантропия; - внести свой вклад; - область интересов; - поддержать собственное увлечение, хобби <ul style="list-style-type: none"> • Экономические выгоды для компании: - известность, улучшение имиджа, проявление/демонстрация социальной ответственности (в т.ч. с помощью СМИ); - причастность к решению проблемы или участие в престижном мероприятии; - развитие бизнеса: стимулирование продаж, вывод на рынок нового товара/услуги; - освоить благотворительный/маркетинговый бюджет; - повысить лояльность и мотивацию сотрудников.
Преимущества	<ul style="list-style-type: none"> • Можно включиться в социальные программы бизнеса; • Возможность получить не только финансовую помощь, но и другие ресурсы; • Упрощенная схема получения средств и предоставления отчетности.
Когда рекомендуется	<ul style="list-style-type: none"> • Благотворители являются целевой аудиторией компании; • организация имеет такой проект, из которого бизнес может извлечь для себя PR эффект; • Организация находится на территории присутствия компании.
Обращение	<ul style="list-style-type: none"> • Форма обращения - переговоры, участие в конкурсах, спонсорское предложение; • К кому - к человеку/в отдел, который принимает решение по выделению ресурсов.

Фонды (российские и иностранные, частные, государственные и корпоративные)

Виды поддержки	<ul style="list-style-type: none"> • Процедура открытого конкурса
Преимущества	<ul style="list-style-type: none"> • Возможность реализации инновационного проекта; • Возможность подать несколько заявок в год.
Когда рекомендуется	<ul style="list-style-type: none"> • Наличие собственного вклада; • Хорошая грантовая история, устойчивость организации
Ограничения	<ul style="list-style-type: none"> • Миссия фонда; • Целевая группа; • Географический регион; • Тип получателя; • Статьи поддержки; • Продолжительность и срок реализации проекта;

	<ul style="list-style-type: none"> • Сумма гранта и долевое участие заявителя
Обращение	<ul style="list-style-type: none"> • Форма обращения - Заявка на получение гранта; • К кому - Конкурсная/экспертная комиссия.

Граждане (мелкие и крупные частные пожертвования)

Виды поддержки	<ul style="list-style-type: none"> • Разовые/постоянные пожертвования деньгами/товарами; • Краудфандиговые платформы
Преимущества	<ul style="list-style-type: none"> • Высокая скорость привлечения средств; • Простая отчетность; • Легче установить контакт с донором
Когда рекомендуется	<ul style="list-style-type: none"> • Целевая группа понятна гражданам; • Организация владеет различными способами и механизмами сбора частных пожертвований; • Нужна гибкость в использовании собранных средств.
Ограничения	<ul style="list-style-type: none"> • Маленькие суммы, если нет системы сбора средств; • Финансовая нестабильность; • Легко потерять доноров.
Обращение	<ul style="list-style-type: none"> • Форма обращения - переговоры, просьба о пожертвовании, обращения; • К кому - к конкретному человеку или кругу лиц.

Раздел 2. Технологии привлечения средств на социокультурный проект

2.1. Методы организации поиска ресурсов/ где найти нужный конкурс?

- **Государственные источники** (органы государственной власти и местного самоуправления)

Шаги фандрайзера в государственном секторе	<ol style="list-style-type: none"> 1) Определиться, какой орган власти (комитет, министерство и т.д.) в моем регионе отвечает за проведение конкурса субсидий - знать КУДА идти; 2) познакомиться с законодательной базой своего региона; 3) написать проектную заявку; 4) понимать, КОГДА необходимо подавать проект; 5) знать, С ЧЕМ идти (пакет всех документов); 6) знать, С КЕМ идти; 7) знать, к КОМУ идти; 8) знать, ЗАЧЕМ идти.
--	---

- **Бизнес** (коммерческие компании)

Поиск донора в коммерческом секторе	<ul style="list-style-type: none"> - выбор донора (сбор информации); - рекламные буклеты; - публикации; - беседы со специалистами, коллегами.
Сбор информации о доноре	<ul style="list-style-type: none"> - точное название фирмы; - точный адрес, №№ телефонов, факс; - имена, отчества и фамилии руководителей и заместителей, их секретарей и референтов; - основная сфера деятельности;

	<ul style="list-style-type: none"> - состав клиентов; - наличие стратегии благотворительности у фирмы и у руководителя; - является ли благотворительность инструментом маркетинга и рекламы; - кому и на какие цели уже выдавались средства; - осуществляется ли сейчас поддержка?
Стадии отношений с донором	<ol style="list-style-type: none"> 1. Подготовиться - узнать особенности и мотивы донора; 2. Заинтересовать - представить себя и убедить, в том, что вы знаете свое дело; 3. Вовлечь - предложить донору выгодный и удобный для него способ поддержать вас; 4. Удержать - качественно сделать дело, выполняя договоренности, вместе оценить результаты и подумать о будущем.
Виды спонсоринга	<ul style="list-style-type: none"> - прямое финансирование организации, проекта, отдельных статей расходов; - предоставление бесплатных услуг или товаров; - предоставление знаний и опыта; - предоставление рабочего времени своих сотрудников (корпоративное волонтерство); - предоставление возможности использования лоббистских связей, выступая гарантом для организации и др.
Виды обращений к донорам	<ul style="list-style-type: none"> - <i>Телефонный звонок(для малого и среднего бизнеса):</i> информированность о потенциальном доноре; краткость текста и ясность формулировок; готовность ответить на любой вопрос (например, уточнить цифры); - задача-максимум: назначение встречи в ближайшее время. - <i>Письменное обращение (Спонсорский пакет):</i> Краткость:1,5-2 стр. , Название организации (миссия, история, команда); Название проекта; Основные мероприятия по проекту; Общая стоимость проекта; Суть просьбы (полное или частичное финансирование); Какая проблема будет решена на эти средства); Спонсорские градации; Спонсорская реклама и PR; Прогноз спонсорского эффекта. Можно приложить письма рекомендателей-поручителей Не факт, что вам сразу ответят или дадут деньги.

• **Граждане** (мелкие и крупные частные пожертвования)

Краудфандинговые, краудсорсинговые ресурсы:	<p>http://boomstarter.ru – краудфандинговая платформа, поддерживает направления проектов: искусство, танцы, комиксы, фильмы, технологии и т.д.</p> <p>http://goodstarter.liptontea.ru/projects - краудфандинговая платформа, поддерживает направления проектов: культура, социальное предпринимательство, культурный туризм.</p> <p>http://kroogi.com – краудфандинговая платформа, поддерживает направления проектов: все виды творчества.</p> <p>http://planeta.ru – краудфандинговая платформа, поддерживает направления проектов: творчество, музыка, литература.</p> <p>http://rusini.org – краудфандинговая платформа, поддерживает направления проектов: творчество, социальные инициативы, бизнес стартапы, развитие бизнес-деятельности</p> <p>http://Smipon.ru – краудфандинговая платформа, поддерживает направления проектов: социальные проекты, спорт и туризм</p> <p>http://thankyou.ru – краудфандинговая платформа, поддерживает направления проектов: все виды творчества</p> <p>http://thestartman.ru/ - Сервис Стартмен дает возможность собрать деньги на реализацию проекта, предоставляет разные услуги, консультации, оформление проекта, разработку плана кампании и прочее.</p> <p>https://vmeste.yandex.ru/ - «Вместе: для добрых дел»: новая платформа от Яндекс.Деньги для сбора средств на благотворительные цели. Слоган: «Меняйте мир к лучшему, а собрать на это средства помогут готовые инструменты».</p> <p>http://wearethepeople.ru – краудфандинговая платформа «Мы люди», поддерживает направления проектов: все виды творчества</p> <p>https://www.kickstarter.com/ - Kickstarter крупная мировая краудфандинговая платформа, поддерживает направления проектов: все виды творчества. Миссия – «воплощать креативные проекты в жизнь».</p> <p>https://www.indiegogo.com/ - Indiegogo крупнейшая глобальная краудфандинговая платформа, поддерживает направления проектов: все виды творчества. «Помогает людям, группам и НКО собрать деньги, чтобы превратить свои идеи в реальность»</p>
---	---

• **Фонды** (российские и иностранные, частные, государственные и корпоративные)

Навыки, необходимые для общения с фондами	<ul style="list-style-type: none"> - Сбор и анализ информации; - Умение писать проекты; - Выполнение требований фонда.
Коммуникация с донором	<ul style="list-style-type: none"> - обязательно поблагодарить; - обязательно отчитаться; - держать связь постоянно
Источники информации о фондах и конкурсах грантов	<p>https://grants.culture.ru/ Портал «Культура. Гранты России»;</p> <p>http://www.konkursgrant.ru/ «Конкурсы. Гранты. Премии. Фестивали»;</p> <p>http://www.rusfolk.ru/ ГРДНТ им. В.Д. Поленова</p>
	<p>http://mkrf.ru - Министерство культуры РФ, Гранты Президента</p>

<p>Грантодатели в сфере культуры:</p>	<p>РФ для поддержки творческих проектов общенационального значения в области культуры и искусства выдаются с целью содействия сохранению и распространению достижений отечественной культуры, приобщение к культурным ценностям различных слоев населения, поддержание традиций многонациональной культуры народов РФ;</p> <p>http://www.fondpotanin.ru/ - Благотворительный фонд имени В. Потанина: программы в области образования, музейной деятельности, исследований. Программы «Меняющийся музей в меняющемся мире», «Музейный десант», «Музейный гид».</p> <p>http://www.amcult.ru/index.php/ru/projects/cultural-mosaic/980.html - Фонд Тимченко, программа «Культурная мозаика малых городов и сел».</p> <p>http://www.russkiymir.ru/grants/ - Фонд «Русский мир», гранты выдаются на реализацию проектов, целью которых является популяризация русского языка, поддержка программ его изучения, расширение культурно-гуманитарного сотрудничества с РФ, содействие деятельности зарубежных русскоязычных средств массовой информации.</p> <p>http://smirnovfund.ru/about_us.php - Общественный фонд Владимира Смирнова, поддерживает российские благотворительные организации, разрабатывает и реализует собственные проекты, а также выделяет финансирование на поддержку уникальных социальных и культурных инициатив.</p> <p>http://www.prokhorovfund.ru/fund/ - Фонд Михаила Прохорова, системная поддержка культуры российских регионов, их интеграция в общемировое культурное пространство, повышение интеллектуального уровня и творческого потенциала местных сообществ.</p> <p>https://www.culturepartnership.eu/ - Проект «Культура и креативность» Восточноевропейского партнерства ЕС, «Креативная Европа» - программа Европейского Союза, направленная на поддержку культурного, креативного и аудиовизуального секторов. Подпрограмма «Культура», как часть программы «Креативной Европы», предусматривает развитие творческих и культурных секторов;</p> <p>http://www.nb-fund.ru/ Фонд региональных социальных программ «Наше будущее» для реализации долгосрочных социально значимых программ и проектов;</p> <p>https://rybakovfond.ru/ РЫБАКОВ ФОНД ;</p> <p>http://mental-health-russia.ru/ Союз охраны психического здоровья;</p> <p>http://www.fondsci.ru/ Фонд социально-культурных инициатив, ориентирован на основные и важнейшие государственные программы в области культуры и искусства; на расширение и укрепление межрегиональных культурных связей.</p> <p>https://президентскиегранты.рф/</p>
---------------------------------------	--

2.2. Создание базы потенциальных спонсоров/грантодателей

Примерная структура базы данных спонсоров :

Название донора	Контактное лицо, должность	Телефон, e-mail	Основная сфера деятельности	Поддерживаемые направления, целевые группы	Что предлагали, результат	Дальнейшие шаги	Примечание

Примерная структура базы данных грантодателей:

Название фонда	Контактное лицо, должность	Телефон, e-mail	Сферы интересов	Поддерживаемые направления, целевые группы	Географические области и прочие ограничения	Типы организаций, которым отдается предпочтение	Срок представления Заявки

2.3. Логический каркас грантового проекта: пошаговая инструкция

Проект – это комплекс взаимосвязанных работ, для выполнения которых выделяются соответствующие ресурсы и устанавливаются определенные сроки



Пошаговое проектирование:

Шаг 1. Анализируем проблему и формулируем проектную идею:

- Формулирование проектной идеи.
- Анализ внешней и внутренней среды, в которой будет реализовываться проект
- Анализ заинтересованных сторон.
- Анализ проблем.
- Работа с альтернативами. выбор метода решения проблемы. Проектное решение.

Шаг 1.1. Описываем потребности своей целевой группы (на основе опросов, статистики, фактов).

Шаг 1.2. Описываем, что и кем уже делается в этой сфере с этой целевой группой.

Шаг 2 . Планируем и описываем проект:

- Анализ и формулировка целей.
- Формулирование содержания проекта:
мероприятия, команда, механизм реализации проекта.
- Определение результатов, показателей и источников проверки.
- Определение допущений и рисков.
- Составление плана действий (календарного графика).
- Составление сметы (бюджета).

Шаг 3. Заполняем проектную заявку согласно форме, утвержденной в конкурсной документации.

Шаг 4. Прилагаем необходимые сопровождающие документы (справки, письма, пр.) согласно перечню в конкурсной документации).

Шаг 5. Подаем пакет документов вовремя!

Условия успешности заявки на грант



Список рекомендованных источников

1. Албегова И.Ф. Фандрайзинг для некоммерческих организаций как технология успеха. - М., 2012. - 106 с.
2. Артемьева Т.В., Тульчинский Г.Л. Фандрейзинг: привлечение средств на проекты и программы в сфере культуры и образования: Учеб.пособие. - СПб: изд-во "Лань", 2010. - 238 с.
3. Как просить деньги, не падая в обморок. Сюзан Скрибнер/ Перевод и издание БО «Невский ангел». - СПб., 1995.
4. Санин М.К. история развития краудфандинга. Классификация видов, анализ перспектив развития и преимуществ // Научный журнал НИУ ИТМО. Серия "экономика и экологический менеджмент". - 2015. - Вып. № 4.
5. Тенденции в современном российском фандрайзинге / Сост. Бермант Е. М. – СПб, : ЦРНО, 2014 - 46 с.
6. Федотова, Н. Г. Менеджмент в сфере культуры: учеб. пособие / Н. Г. Фе-дотова, НовГУ им. Ярослава Мудрого. – Великий Новгород, 2015. – 282 с.
7. Управление проектами: учеб. пособие/ И.И. Мазур [и др.]; под общ.ред. И.И. Мазура и В.Д. Шапиро. – М.: Издательство «Омега-Л», 2014. – 960с.
8. Якимец В.Н. Межсекторное социальное партнерство: основы, теория, принципы, механизмы/ М.: Едиториал УРСС, 2004.

Сетевые ресурсы:

- <http://www.trainet.org/topics/view/28> Виртуальный ресурсный центр для НКО;
- <http://fundraisers.ru> Фандрайзер - это профессия;
- <http://www.donorsforum.ru> Некоммерческое партнерство грантодающих организаций;
- <http://www.cafrussia.ru> Некоммерческая организация САФ-Россия/