



ЗОЛОТОИСКАТЕЛИ

Сергей Владимирович Монахов, кандидат технических наук,
координатор педагогического отряда «Авангард», г. Москва

Владимир Витальевич Круглов, кандидат педагогических наук,
педагогический отряд «Авангард», г. Москва

*«Если ты такой умный,
почему такой бедный?»
Народная мудрость*

А давайте поговорим о деньгах? Все мы знаем, что счастье не в них, а в их количестве. Но время от времени, глядя на очередной сгоревший ноутбук или сломанное весло, даже нам, бессребреникам и энтузиастам, хочется их получить. Ну хоть немного! На новый компьютер, на котором потом годами десятки ребят будут монтировать видео и выпускать стенгазеты. Или байдарку, которая потом проплывёт несколько тысяч километров за десяток лет, перевезя суммарно несколько школ детей. Или хотя бы фотоаппарат или видеокамеру, которые всё это зафиксируют. Заметьте! Я даже ещё не говорю про оплату нашего труда, хотя подобным делам мы часто уделяем не меньше одного рабочего дня в неделю. Но об этом как-нибудь потом.

А пока давайте мы представимся. Мы — детская общественная организация — пионерская дружина «Сигнальщики». Работаем уже более 15 лет с детьми и подростками города Москвы. Занимаемся детской журналистикой, театром, туризмом, социально-значимыми проектами. Проводим лагеря — минимум 2 раза в год для ребят не только своей организации, но

и для посторонних ребят (последний наш летний лагерь был для 120 ребят). Ездим в поездки в другие города, находим там друзей. Были в Питере, Севастополе, Волгограде, Одессе, Киеве, Бресте, Смоленске, Нижнем Новгороде, Костроме и других городах.

Как понятно из нашего краткого, но насыщенного резюме, мы проводим действительно много интересных и сложных проектов. Но каждый проект должен как-то финансироваться. Как правило, в подобных нам организациях основная часть финансирования происходит за счёт родителей воспитанников. Но исторически сложилось, что, к сожалению, достаточно большая часть наших ребят растёт в небогатых семьях, которые не могут позволить себе серьёзные расходы.

Большую часть времени работали как общественная организация, без регистрации. Но через какое-то время стало ясно, что в таком положении очень трудно претендовать на какую-то финансовую поддержку, ведь во всех конкурсах субсидий, грантов и прочего для общественных организаций могут участвовать только юридические лица. Так мы стали НКО. Конечно, было страшно — фонды, налоги, бухгалтерия, бюрократия... Однако, не боги горшки обжигают, подумали мы и зарегистрировались. После того как мы официально зарегистрировали своё юрлицо (удобной для нас формой оказалось «Некоммерческое партнёрство»), мы отправились на поиски несметных богатств,





которые позволили бы решить все наши проблемы. Новые компьютеры, байдарки, вожделенная видеокамера — наша фантазия рисовала самые радужные перспективы! И одной из наших главных целей сразу стало получение грантов.

«Тебе что, больше всех надо?»
Народная мудрость

Рассказывая родным и знакомым про гранты, мы часто натываемся на непонимание. «Всё равно всё распилят!» — утверждают одни. «Зачем на всё это тратить государственные деньги?!» — возмущаются другие. «Зачем вообще всем этим заниматься?» — спрашивают третьи. Давайте для начала определимся с основными тезисами, чтобы понять, зачем и для чего гранты предназначены.

Зачем всем этим заниматься? Любо́й человеческий социум — это огромный сложный механизм (или организм — кому что ближе). Проблемы, которые в нём постоянно возникают, не всегда быстро попадают в поле зрения государственных структур. И ещё дольше в этих структурах вырабатываются «составы сформированных комиссий», «комплексы мер по решению», «бюджеты выделяемых средств» и другие, безусловно, важные и нужные вещи, которые сделают хорошо тем людям, которым сейчас плохо. К сожалению, конкретные люди и проблемы не всегда имеют возможность ждать. И вот тут включаются самые обычные и простейшие общественные механизмы, которые позволяют хотя бы частично выправить ту или иную ситуацию. Мы все живём не в вакууме. И, несмотря на непрекращающиеся уже 5000 лет разговоры о падении нравов и окружающей жестокости, вокруг нас достаточно неравнодушных людей, которые видят проблемы общества и готовы сами, без подсказки извне приложить силы к их решению. У бабушек нет скамейки, где можно посидеть? Её можно сделать своими руками. Вы видите, что у детей нет кружков для увлечений? Их можно организовать самостоятельно. Клумбы на газоне совсем затоптали? Их можно восстановить своими силами. Конечно, можно написать десятки писем в управы, муниципалитеты, Министерство образования и другие организации. И наверняка они могут (и скорее всего, должны) решать подобные про-

Мастер-КЛАСС

блемы. Но в личном участии есть два больших плюса: оперативность и качество решения проблемы. Они проистекают из одного простого посыла — равнодушный изначально человек сам лично заинтересован в быстрейшем и качественном решении конкретной проблемы, в отличие от огромных организаций, привыкших работать масштабно «по площадям». И это очень важно для тех, кто окажется благополучателем такой деятельности.

Зачем на всё это тратить государственные деньги? Как бы нам часто не казалось, но государство по своей сути заинтересовано, чтобы граждане были удовлетворены своей жизнью. Довольные граждане — это снижение преступности и социальной напряжённости, спокойная работа городских и государственных служб, порядок на улицах, общественная поддержка. Выгоду этого трудно оценить в материальном эквиваленте, но она очень велика. Достаточно сказать, что системы грантов для общественно-ориентированных НКО есть во всех без исключения развитых странах — Европе, США, Японии и других. А уж они деньги считать умеют! Получается, что **государству выгоднее** выделить небольшую (относительно бюджета) сумму на решение проблемы уже существующему НКО, чем с нуля самому создавать (а потом и ликвидировать) новую госструктуру.

Как сделать так, чтобы деньги ушли по назначению? Способы решения этого довольно известны. Во-первых, независимый **аудит заявок**, который позволяет отсеять заведомо «распиленные» и фантастичные гранты. Во-вторых, проверка фактической деятельности организации — фото и видеоотчёты, **выезд проверяющих** на запланированные мероприятия. Сделать это не так сложно, и при методичном подходе бояться, что деньги уйдут «не туда», не стоит.





И вот тут, проанализировав всё вышесказанное, мы, грантоискатели, начали постепенно понимать: невозможно получить грант на абстрактные компьютер или байдарку, сказав, что «нам это нужно для пользы детей». Получить деньги от грантодателя можно только под конкретный проект. Т.е. наша деятельность должна не просто состояться, а обязана принести однозначную, осязаемую и доступную для оценки со стороны пользу совершенно конкретным людям. А наша основная задача при участии в конкурсе грантов: вот убедить уважаемого грантодателя, что именно наш проект сейчас нужнее и важнее многих других, а также в том, что мы точно можем этот проект реализовать. С чего начнём? С конкурса заявок!

*«Тут все просто: это — буквы,
а это — цифры».*
Компьютерная премудрость

Как показали наши изыскания по интернет-форумам, каждый год различные организации (благотворительные фонды, Правительство Москвы и другие) выделяют несколько десятков миллионов рублей на эти благие цели по работе с детьми. Огромные для нас суммы! Мы готовы были бы обойтись самой маленькой частью их для наших нужд. Но оказалось, всё не так просто! Выяснилось, желающих улучшить жизнь своих или чужих детей за государственный счёт довольно много. И на всех казны уж точно не хватит! Поэтому каждый раз, подавая заявку на грант мы с другими нашими коллегами «по оружию» вступаем в соревнования, где главным призом будет финансирование нашего проекта. А уж в него закладываются: вожденная байдарка, или компьютер, или хотя бы зарплата. В таком забеге обычно участвует около 1000 организаций. Примерно от 10 до 30 процентов из них (зависит от условий конкурса) будут объявлены победителями и допущены к святой святых — деньгам! Как же попасть в число достойнейших?

Как выяснилось, первое препятствие на пути к вершине — оформление заявки на грант. Самый первый вопрос, который каждый раз встаёт перед нами — как сформулировать

свои мысли о проекте так, чтобы грантодатель хотя бы понял, о чём идёт речь? А в идеале, проникся Проектом и с радостью согласился бы его финансировать! Для этого служит форма заявки. Как правило, с сайта грантодателя можно скачать шаблон этого документа, который нужно просто заполнить своими данными. Звучит просто, но...

По нашему опыту, каждая заявка на грант — это произведение искусства. Причём при первом изучении она скорее похожа на картину Эшера, чем на полотно Рембрандта. Многочисленные разделы с не всегда очевидным образом связанной информацией, которая должна быть введена в некотором не сразу понятном виде и не всегда естественной форме... Странные непонятные вопросы, о которых вы даже не задумывались, когда обдумывали проект... Каждый раз написание гранта начинается с глубокой, часто многочасовой медитации над формой заявки и попытки найти логику связи между тем, что вы хотели написать, и тем, что и как должно быть написано в документе. Тем не менее, это необходимая трата сил, т.к. только это может помочь нам донести свою мысль до грантодателя и рассказать ему, какое полезное дело мы делаем.

Но бывает так, что проходят часы «мозговых штурмов», а вопросы совсем не уменьшаются, а мутируют и множатся. Куда писать расходы на туалетную бумагу — в сопутствующее или в канцтовары? Или может быть в туристический инвентарь — если она нужна для маркирования отметок на маршруте? Вёсла — это малоценный инвентарь или расходные материалы? И как учесть аренду помещения, которое предоставляется по договору социального найма, но в заявке должна указываться стоимость аренды, которая после честного расчёта оказывается такой, что писать такие цифры страшно, а проносить можно только шепотом... И как учитываются транспортные расходы, если автобусы заказывает школа бесплатно, но вообще-то они могут и не приехать? И





многое-многое другое... Скажем сразу и честно: готовых ответов и решений очень часто может не быть, и конкретные жизненные ситуации с различными грантодателями решаются (или нет) очень по-разному.

Со временем мы выработали несколько простых правил, которые позволили нам слегка упростить жизнь:

1. Всегда стоит пользоваться услугами консультантов грантодателей. К сожалению, они не всегда «на высоте» и довольно часто не могут ответить на самые главные для вас и наиболее каверзные по сути вопросы, но их помощь ощутима при оформлении документов. Бывает, что банальная опечатка может довольно сильно повлиять на заполнение заявки, и с этим консультанты всегда помогут справиться.

2. Не стоит писать то, в чём не уверены. В заявке должно быть только то, что мы хорошо себе представляем и по чему точно сможем потом подробно отчитаться. Лучше написать меньше и правильно, чем больше и ошибочно. Пусть в грант будут заложены простые и легко доступные для понимания вещи. Ведь потом эту нашу заявку будут читать такие же живые люди, и недостаток понимания будет однозначно трактован не в пользу нашего проекта. Да и в конце-концов, грант всё-равно не покроет всех расходов на проект, так что пусть лучше в заявку будет внесено всё ясное и очевидное, а всё нетривиальное проще сделать за свой счёт и не смущать грантодателя необычностью идей.

3. В дополнение к предыдущему пункту — знания приходят с опытом. По мере участия в конкурсах грантов многие ранее сложные и недоступные вещи становятся всё более понятными и очевидными. С каждым разом мы постепенно «притираемся» к грантодателям, начиная лучше понимать их мотивацию, видеть общую логику форм заявок и стоящие за ними юридические, бухгалтерские и административные правила и законы. И пусть это не гарантирует нам победы в конкурсе, но вероятность таковой существенно повышает. И даже отрицательный результат в написании заявки, это тоже результат — наш опыт, который затем мы снова используем.

Мастер-КЛАСС

4. Надо искать советчиков! После разговоров с друзьями и коллегами оказалось, что многие из них уже пробовали силы в грантах. Их опытом было приятно воспользоваться: проблемы и решения, «подводные камни» и банальности — всё это оказывает нам существенное подспорье при оформлении заявок. Один из самых простых и доступных видов помощи — просьба прочитать нашу заявку, как правило, сразу позволяет найти множество невидимых для нас, но очевидных для окружающих ошибок. Со стороны виднее!

Скажем честно, в последние годы ситуация с формами заявок медленно, но очевидно улучшается. Сейчас в шаблонах часто прописаны примеры тех или иных формулировок, которые в целом задают ориентиры. Но ещё некоторое время назад всё было гораздо интереснее. Апофеозом для нас стала ситуация, когда шаблоны заявки во время конкурса непрерывно менялись! Люди в коридорах, сверяя противоречивые формы заявок, уточняли друг у друга, от какого числа их шаблон. И последний раз он внезапно изменился дней за десять до окончания конкурса.

«Без бумажки ты букашка!»
Народная мудрость

За несколько лет грантописательства мы привыкли разделять работу над грантом на три больших части:

- ✓ Выяснение и выполнение формальных требований.
- ✓ Подготовка описательной части гранта.
- ✓ Расчёт финансовой части.

И тут нужно понимать, что без проработки формальных требований у заявки ничего не получится. Проекту мало быть очень хорошим, чтобы получить хоть какое-то финансирование. Ему просто необходимо соответствовать целому списку обязательных условий со стороны грантодателя. Выдающие грант рискуют своими деньгами, поэтому они дотошны в условиях их выдачи.





Проект не совпадает с тематикой, заданной грантодателем? Он будет отсеян ещё до начала конкурса. Не все юридические и бухгалтерские документы представлены? Заявка будет исключена из рассмотрения. Финансирование не укладывается в заданные рамки? Значит, ничего не получится.

Надо сказать, что у нас формальная часть работы обычно не вызывала сильных затруднений. А некоторые случившиеся казусы были связаны с длительностью получения необходимых справок и пару раз с ошибками в этих справках. Основное правило: начать получение необходимых документов как можно раньше, чтобы иметь запас для манёвров. А также внимательно читать условия приёма заявок, чтобы работа не пропала даром.

Несмотря на эти в общем-то несложные действия, в каждом конкурсе попадают заявки, которые по формальным признакам к грантам не допускаются. Причём встречаются и поистине удивительные экземпляры! Так, в одном из последних конкурсов грантодатель заявил восемь формальных причин для отвода заявки. И была заявка, которая была отклонена по всем восьми! Включая: «несовпадение темы с тематикой гранта», «налоговые задолженности», «нахождение в процессе расформирования», «непредоставление документов». Что тут сказать? Наверное, только пожелать, чтобы в дальнейшем у них всё наладилось!

— *План по валу?*

— *Вал по плану!*

Народная киноцитата

После того, как обязательные формальные требования осознаны, сочтены выполнимыми и запущены в работу, приходит пора рассказать грантодателю о том, как замечателен наш Проект. Этому посвящена описательная часть заявки.

Первая же проблема — название проекта! Мы в чём-то эстеты, и называть свой проект честно и скучно: «Работа с детьми на 20... год» — нам, как правило, совсем не хочется. Многочасовые дебаты в Интернете,

по телефону, вживую, в конце-концов, позволяют нам сойтись на названии, которое устраивает всех причастных, и... ничего не решает с точки зрения конкурса проектов! Будем считать это нашим капризом.

Если же говорить серьёзно, то описательная часть начинается с того, что мы излагаем цели, которым служит наш проект. Естественно, предполагается, что эти цели хотя бы отдалённо напоминают заявленные цели грантодателя, иначе, как уже говорилось, мы будем отсеяны по формальным причинам. Здесь же обычно требуется указать методы достижения наших целей. Помним, что они должны быть как минимум законными! В идеале же описание методов должно быть чётким и ясным любому специалисту, изучающему заявку со стороны грантодателя. Не забываем, что эти специалисты обычные люди, как мы с вами. Они вряд ли телепаты и, как правило, не являются живыми энциклопедиями. Стоит относиться к описательной части как к хорошему школьному сочинению с профессиональным уклоном. Будет ли понятен написанный текст произвольному коллеге? Есть ли в этом тексте логическая связанность? Правда ли в нём написано, как именно будут достигнуты цели, или после прочтения возникает ещё больше вопросов? Если сомнения зарождаются у вас, поверьте, они совершенно точно возникнут у эксперта, и оценка заявки от этого не выиграет.

Как правило, грант выдаётся на какой-то относительно длительный промежуток времени — несколько месяцев, а иногда и лет. Что же мы будем делать всё это время, чтобы осуществить все описанные методы достижения заявленных целей? Мы будем проводить совершенно конкретные действия — наши мероприятия.

Вообще, это довольно большая проблема — планирование своей и чужой деятельности на год вперёд. Вы уверены, оформляя заявку в первых числах февраля, что где-то в ноябре выбранная база отдыха





будет готова принять 100 человек, предоставив вам кров, еду и актовый зал и именно за эти деньги? А должны быть железно уверены — ибо, если вы получите грант, то данное мероприятия именно в заявленной форме вы будете обязаны провести и отчитаться по нему! А удастся ли купить реквизит по этой цене? А привлечь нужное количество волонтеров? А позволит ли погода лыжный кросс, или всю зиму будет +2°C? Каждый подобный вопрос может надолго выбить из колеи, и опять-таки, готовых панацей не существует. Можно посоветовать заключать предварительные договора со знакомыми базами и магазинами. Хотя бы на словах — это уже серьёзно повышает шансы успешного исхода. Договора с волонтерами теперь обычно являются обязательным приложением к отчётам по заявкам и стоит ими серьёзно озаботиться. Ну, а погода... Она всегда непредсказуема! В экстренных случаях всегда стоит иметь «план Б» на случай внезапных перемен. Ведь мероприятие должно быть проведено в том или ином виде не только для отчёта перед грантодателем, но и просто потому, что оно служит той самой цели, которую мы поставили себе, начиная нашу общественную работу. И уж кто-кто, а дети не должны страдать из-за организационных просчётов!

Кстати, отдельно стоит упомянуть разделы заявок, которые встречаются в некоторых формах и запоминаются надолго. Они вызывают особенную «головную боль» при написании гранта: «приложите подтверждение», «обоснуйте необходимое количество», «приведите процент занятости». До сих пор для нас является загадкой: что будет являться подтверждением, что мы действительно собираемся через полгода провести турслет на 150 человек посреди подмосковного леса? Как обосновать количество бумаги, которое требуется для маркирования маршрута этого турслета? Как рассчитать процент занятости спортивного инструктора в сутки при подготовке к турслету в течение месяца? Размышления над каждым таким разделом, видимо, призваны развивать фантазию претендентов и их творческую интуицию. Но мы не унываем, и общение с консультантами грантодателей, коллегами по цеху и житейский опыт, как правило, помогает прорваться через дебри непонимания!

Мастер-КЛАСС

«Денежки счёт любят!»
Лиса Алиса

Как вы думаете, что главное в заявке, которую мы подаём на деньги? Конечно, это деньги! Ведь ради них всё и затевалось. И именно финансовая часть заявки обычно требует больше всего сил и нервных клеток.

Требования к ней практически у всех грантодателей довольно строги. Вы не можете заплатить зарплату специалистам больше заданного процента от общих средств. Вы не можете приобрести достаточно большой перечень предметов. Вы обязаны вложить в проект не менее заданного процента своих средств. И многое-многое другое. Кстати, байдарку уже нельзя писать — она стоит дороже положенного. А вот ноутбук — можно попробовать!

Заполнение финансовой части заявки — увлекательное и скрупулёзное занятие. Всё, что вы хотите использовать в мероприятиях, которые собираетесь проводить, должно быть досконально описано. До шариковой ручки. Или гелиевой. И это большая разница! И я сейчас не шучу: если ручки нам необходимы для писания — так и пишем... Более того, расходы на разные статьи финансирования (транспорт, канцтовары, аппаратура, зарплата и т.д.) разбиваются по разным таблицам. Результаты расчёта по этим таблицам сводятся в другие таблицы. Результаты расчёта другим способом помещаются в третьи таблицы. Потом ещё несколько таблиц с пересчётами... И вот мы получаем последние три числа: «всего», «сами» и «хотим попросить»!

По нашему опыту, все финансовые расчёты к гранту занимают около 10 часов чистого времени. И это в том случае, если они заранее спланированы, а все нужные формулы и параметры внесены в таблицы Excel. Составление этих формул и таблиц — часто довольно сложное и долгое дело, но обойтись без них не





получается: без автоматизации расчёты заняли бы на порядок больше времени и сил. А ещё необходимо учесть печатки, изменение планов, коррекции цен, выяснение обстоятельств, срывы переговоров... Каждая мелочь, которая хоть как-то влияет на суммы и стоимости, вызывает каскадный пересчёт в таблицах и изменяет итог часто непредсказуемым способом.

Всё это действительно очень трудоёмко, а цена ошибки очень высока. Ведь пересчитанные двумя-тремя независимыми способами числа должны сойтись и дать одинаковый результат! Сколько нервных клеток погибло в борьбе с печатками и ошибками в формулах — не счесть... Но все эти перекрёстные расчёты и проверки действительно необходимы. Ведь если в таблицы закрадётся серьёзная ошибка, заявка может мгновенно выбыть из конкурса по формальному признаку. Таким образом, соревнование проектов включает в себя и состязание математиков и бухгалтеров этих организаций за лучший расчёт.

«Русские не сдаются!»
Народный девиз

Ну вот, мы доказали грантодателю, что умеем хорошо считать, логически связно излагаем свои мысли, удовлетворяем предъявляемым формальным требованиям... Что же дальше?

Дальше начинается процесс сдачи заявки. К сожалению, по нашему опыту на данный момент ни один из грантодателей не производит предварительных проверок электронных версий заявок. Их можно понять — объём работы слишком большой, просто огромный! Но для нас это значит, что заявка должна быть сделана сразу и без права на ошибку. Полный комплект документов к заявке — это около 100 страниц. Все они должны быть аккуратно распечатаны, подшиты, подписаны, отмечены печатью, перепроверены, занесены в опись, а потом... Отксерены! Потому что необходима ещё и копия. Именно поэтому в ближайших наших планах — покупка копира с автоподачей бумаги. Без него ксерокс заявки тяжёл чисто физически.

Но вот, у нас скомпонована аккуратная пухлая папка с заявкой. Туда вошло всё наше творчество по описанию проекта, требуемые официальные документы и на всякий случай подтверждения «со стороны» о том, что мы действительно те, за кого себя выдаём: благодарственные письма-поддержки от различных учреждений, почётные грамоты, образцы детского творчество, куски фото/видеоотчётов, статьи из СМИ о нас... Не знаем, насколько это помогает заявке, но на всякий случай пусть будет. Может, экспертам по крайней мере будет не скучно нас читать! А ведь «когда доктор сыт — так и больному легче». Мы делаем копию всего этого на DVD-диск и выдвигаемся на позицию — офис грантодателя.

Про процессы сдачи заявок можно написать отдельную поэму, но если коротко, то мы поняли для себя следующее:

1. Печатки есть и будут всегда! В любой заявке, которую проверили 5 человек, будет печатка. (Один раз печатка была найдена уже после заключения договора и чудом ни на что не повлияла.)
2. Крайне желательно, чтобы опечаток не было.
3. На сдачу надо ехать с флешкой, печатью организации и всем подписантам. Часть грантодателей идут навстречу и позволяют внести исправления сразу. Но впрочем, они не обязаны этого делать.
4. Желательно сдавать заявку хотя бы за неделю до окончания приёма. Тогда будет шанс исправить опечатки и внести необходимые коррективы. Естественно, отпечатав, подписав и отксерив заявку заново.

Но вот вроде бы всё сделано и заявка ушла в неизвестность. Что произойдёт с ней дальше?





«Умножая знания —
умножаете скорбь».

Экклезиаст

После успешной сдачи наша заявка попадает на стол к экспертам, которые в идеале ничего о нас не знают и должны оценить наш проект по сделанному нами описанию. Помните, мы говорили, что эти эксперты обычные люди? Вот сейчас как раз самая пора «кусать локти» и вспоминать, что мы такого понаписали в нашей заявке, потому что, её начинают читать... Помните, какое впечатление на нас произвели формы заявок? А вот эти люди должны не просто ознакомиться с этой формой, а прочитать наше творение целиком, понять его и сделать выводы!

Какие же выводы можно сделать из нашего творения? Всё было в наших руках. Дело в том, что, как правило, в требованиях конкурса указываются критерии оценки заявок. Это может быть безличная ссылка на «Распоряжение госоргана такого-то за номером...», которое придётся искать и изучать самостоятельно. А может быть красивая табличка с процентами, которая указывает, что в заявке и насколько серьёзно оценивается. Если внимание уделяется заявкам с научной новизной — её стоило описать и подтвердить каким-либо образом (статьи, дипломы, темы диссертаций). Если важна широта охвата — значит её чётко нужно обозначить и также подтвердить (списки школ, районов, численность детей).

Как правило, один из важнейших критериев — это реалистичность сметы. Уж точно совершенно не стоит брать пример с известных коррупционеров: закладывать стоимость в два раза больше рыночной и выписывать себе огромные зарплаты. Всё это будет отсечено экспертами сразу и без пощады. Любую цифру в смете очень легко проверить хотя бы приблизительно, используя бытовую логику и Интернет. И уж совершенно точно при определении затрат стоит распisać, почему деньги тратятся именно на это и именно в таком количестве. Иначе, в связи с огромным объёмом для оценивания, ваша заявка может быть просто неправильно понята и выбита из конкурса другими, более очевидными и ясными.

Ещё один важный элемент заявки — проверяемость результатов. Выделяя деньги на некий

Мастер-КЛАСС

проект, грантодатель обязан знать, каким образом вы (и он) сможете оценить, что проведённые мероприятия действительно принесли нуждающимся именно такую помощь, как вы описали. Что это будет — опросы, анкеты, тесты, отзывы или что-то ещё — решать вам. Главное, чтобы это было логично и воспроизводимо. Иначе как определить, что вы всё сделали правильно и деньги возымели эффект?

Впрочем, признаемся честно: очень часто приведённые критерии очень расплывчаты и приводят в замешательство. Например, цитируя официальный документ: «реалистичность и оправданность представленной сметы проекта, в т.ч. обоснованность с точки зрения предполагаемого объёма деятельности и с точки зрения соотношения предполагаемых затрат к результатам проекта». Смогли дочитать до конца? В своё время нам так и не удалось выяснить, какое соотношение является оправданным и как его рассчитать грантописателю, чтобы соответствовать. Наверное, это очень сильно оберегаемая тайна... Остаётся только полагаться на интуицию!

Ну, а по результатам оценки каждого из критериев эксперты выставляют вам баллы (обычно каждую заявку независимо оценивают несколько человек). И вот как раз количество баллов и определяет, удалось ли нам войти в число победителей.

*«И вот когда вы в двух шагах
От груды сказочных богатств...»
м/ф «Остров Сокровищ»*

Для нас время после сдачи — это период волнующего затишья, то время, когда от нас уже ничего не зависит. Можно расслабиться, но не забывать поглядывать на сайт, где должны быть опубликованы результаты. И вот с замиранием в сердце мы листаем список победителей, обнаруживаем себя и... Думаете всё закончилось!? Отнюдь. Всё только начинается!





Во-первых, вам никогда не дадут денег ровно столько, сколько вы попросили. В зависимости от экспертных оценок вашей заявки вы получите какую-то часть от запрошенной суммы. Какую — зависит от конкретного конкурса. В некоторых конкурсах процент потерь произволен и определяется по неизвестному нам принципу. В других — напрямую зависит от вашего места в рейтинге победителей: те, кто находится на вершине турнирной таблицы, получают сумму, близкую к запрашиваемой. Чем ниже — тем меньше. Но, как правило, стоит готовиться, что придётся ужаться процентов на 10–20.

После того как мы узнаем конкретные цифры выделенной суммы, наступает пора коррекции сметы. Ведь надо что-то выкинуть, что-то сократить, что-то убрать. Важное условие грантодателей в данном случае — основное содержание проекта не должно измениться. Трудно, конечно, соблюсти это условие, когда в изначальной смете проекта был заложен миллион, а по итогам конкурса организация получила двести тысяч. Но здесь мы вынуждены предложить каждому решать данную задачу в меру своих изобретательских и творческих способностей. А главное — сделать это быстро! Между объявлением победителей и заключением договора времени совсем чуть-чуть. И вот тут-то заготовленные в Excel таблицы с готовым грантом особенно помогают, т.к. приходится десятки раз пересчитывать всё, чтобы попасть точно в назначенную сумму.

Кстати, при доработке заявки у грантодателя могут возникнуть самые разные вопросы. Формулировки фраз, название мероприятий, статьи расхода бюджета. Так, один раз нам несколько недель возвращали заявку, мотивируя это тем, что мы используем неправильные слова, например: «расходы» надо было заменить на «траты», или наоборот. Ещё одну заявку отказывались принимать, потому что в ней мы указали лампочки для софитов (обычные, на 500 киловатт, по 50 рублей, кажется). То ли инспектор не представляла, что это такое, то ли не понимала, зачем в детском театре эти софиты... Только путём долгих переговоров удалось её убедить, что лампочки нам действительно нужны!

Обычно организация-грантодатель проводит собрание победителей, на котором оглашает порядок заключения договоров, этапность финансирования и пытается ответить на вопросы страждущих. Иногда это даже удаётся! Ну а после коррекций и сдачи финальной версии заявки заключается договор. Наш проект вместе со сметой прикладывается к договору и изменению уже не подлежит — только в самых крайних случаях. И вот только после этого наступает самый радостный момент — получение денег!

«Денег много не бывает!»
Скрудж Макдак

Чтобы получить деньги, надо выставить организации-грантодателю счёт. Если вы думаете, что вы получите СРАЗУ ВСЕ деньги, вы глубоко наивны. В лучшем случае сразу будет выдана половина. В худшем — и того меньше. Смысл деления финансирования на части и/или этапы в том, чтобы защитить бюджетные средства от нецелевого использования. И следующую часть денег вам не дадут ни в коем случае, если вы не докажете отчётами и иными документами, что первую порцию средств вы потратили исключительно на проект, в строгом соответствии со сметой и ни копейкой меньше.

Был период, когда в благом порыве защиты государственных денег нам вообще предложили сначала потратить СВОИ деньги, доказать при помощи отчётов, что мы потратили их на проект, а потом уже организация-грантодатель возместит нам эти средства. Слава богу, этот период прошёл, потому как стало ясно, что далеко не у всех организаций есть на счету такие свободные средства.

Итак, вы выставили грантодателю счёт и вам пришли деньги. Пора начинать тратить! Но тут выясняется множество интересных вещей: что-то подорожало, что-то пропало из продажи, а сроки мероприятий надо поменять, потому как в выбранный год назад выходные провести мероприятие не получается.





Сразу скажем: обо всех крупных изменениях в проекте стоит уведомлять организацию-грантодателя в лице вашего куратора, который появится у вас после заключения договора. Это конкретный человек, с которым вы будете общаться в ходе реализации вашего проекта.

Если речь идёт об изменении календарного плана, то сдвигка мероприятия на неделю-две не так критична — просто стоит предупредить куратора, т.к. к вам на мероприятие могут захотеть прийти проверяющие из организации-грантодателя.

Если же речь идёт о финансах, тут всё сложнее. Небольшие изменения цен возможны (в пределах 500–1000 рублей). В любом случае вы должны в рамках каждой статьи выйти на конкретную сумму. Скажем по статье «Канцтовары» у вас в проекте заложена сумма 10 000 руб. В финале она должна быть именно такой, даже если вы карандаши купили чуть дороже, а ватман чуть дешевле. Чудеса изобретательности тут проявляют организации, но наш опыт показывает, что проще всего сказать в фирме, где ведётся закупка, по-честному: «У нас есть ровно 10 000, именно на эту сумму нам надо выписать счёт». Как правило, менеджеры таких фирм заинтересованы в крупных покупателях и поэтому идут навстречу с «подгонкой» сумм, чтобы не выплыли лишние 50 копеек, которые при сдаче отчёта вам доставят в сто тысяч раз больше головной боли, чем они того заслуживают. Впрочем, бывали и случаи, когда в связи с крайне жёсткой бухгалтерией мы докупали дополнительные деревянные линейки по 45 копеек, чтобы сумма сошлась!

После траты очередного транша наступает отчётный период. Искренне советуем вам не затягивать с отчётами, даже если это был последний транш, и вам от организации-грантодателя больше в общем-то ничего не надо. Наступит час, когда вы снова захотите поучаствовать в конкурсе, но вам это не удастся, т.к. вас за пренебрежение к отчётности занесут в «чёрный список» и не допустят к участию.

Отчёт — это тоже выдающееся произведение искусства, требующее от представителей организации-получателя недюжинного таланта.

Мастер-КЛАСС

Цифры, таблицы, описания, подтверждающие документы — в общем почти всё как при оформлении заявки. Об отчёте стоит думать ещё при написании заявки, задавая себе вопрос: «А как мы будем за это отчитываться?!» Скажем, если в привлечённых средствах вы указываете автобус, который вам предоставляет управа, то стоит заранее выяснить с управой, готова ли она предоставить вам подтверждающие этот факт документы. Это важно, иначе ваши привлечённые средства повиснут в воздухе, и вы не сможете доказать, что они имеют к вам хоть какое-то отношение.

«Счастья! Для всех! И пусть никто не уйдёт обиженным!»

Рэдрик Шухард из
«Пикника на обочине»

Что сказать напоследок?.. Конечно, стоит участвовать в грантах. Они вряд ли могут являться стабильным источником дохода, но приносят ощутимую пользу. По нашей статистике, нам удаётся выиграть примерно 1 из 4 конкурсов, на которые мы подаём заявку. Сейчас это примерно 1 раз в 2–3 года. Писать гранты чаще не получается, т.к. это довольно трудоёмкий процесс и отнимает слишком много ресурсов от нашей основной деятельности.

Многочисленные попытки привели нас к мысли: к конкурсам грантов надо относиться очень философски. Не стоит тратить слишком много времени и сил на заявку — идеал всё равно недостижим и даже более того — неизвестен. Больше всего заявке поможет чёткость изложения и аккуратность следования требованиям.

И уж точно не стоит расстраиваться при отказе. Во-первых, объективно невозможно предугадать, насколько острым будет конкурс в той или иной категории. Регулярно случается, что в разных категориях количество претендентов различается на пару порядков, и если хоро-





С.В. Монахов, В.В. Круглов. **Золотоискатели**

шая заявка на спортивную тематику шансов не имеет из-за высокого конкурса, то даже самая простая туристическая заявка обречена на победу из-за практического отсутствия претендентов. Ну, а во-вторых, каждая заявка — это опыт, который точно будет использован в дальнейшем, и возможность упорядочить свои мысли о нуждах проектов и планах на будущее.

Ну, а если повезёт и грант будет выигран, это будет прекрасным подарком и оценкой нашего общего труда на благо общества! **В.Ш**

Реклама



Журнал для педагогов учреждений дополнительного образования. Цель издания — с помощью поддержки и распространения творческих практик способствовать развитию способностей воспитанников, формированию у них нравственных, эстетических понятий, воспитанию всесторонне развитой личности.

Одна из самых сложных проблем — работа с одарёнными детьми. Как выявить одарённость? Как создать условия для её развития? Мы будем вместе с вами искать ответы на эти вопросы. В журнале публикуются творческие работы детей (литературное, техническое, прикладное и другое творчество). Педагоги делятся своим опытом в «Мастер-классе», что обогащает копилку знаний и умений наших читателей. Мы надеемся, что журнал станет другом и советчиком и для педагогов, и для воспитанников.

Главный редактор Ерегина Т.Н.

Подписка на журнал «Детское творчество» в каталоге «Роспечать».

Подписные индексы 71980 для индивидуальных подписчиков

71981 для организаций

