

ПРИВЛЕЧЕНИЕ
ФИНАНСИРОВАНИЯ
ВИЧ-СЕРВИСНЫМИ
ОРГАНИЗАЦИЯМИ
В РОССИИ

ЧАСТЬ 2

Региональная программа
**ПАРТНЕРСТВО РАДИ
РАВНОГО ДОСТУПА В СВЯЗИ
С ВИЧ В РЕГИОНЕ ВЕЦА**

Региональная программа
**ПАРТНЕРСТВО РАДИ РАВНОГО ДОСТУПА
В СВЯЗИ С ВИЧ В РЕГИОНЕ ВЕЦА**

Брошюра разработана консорциумом
общественных организаций России



ФОНД «ШАГИ»

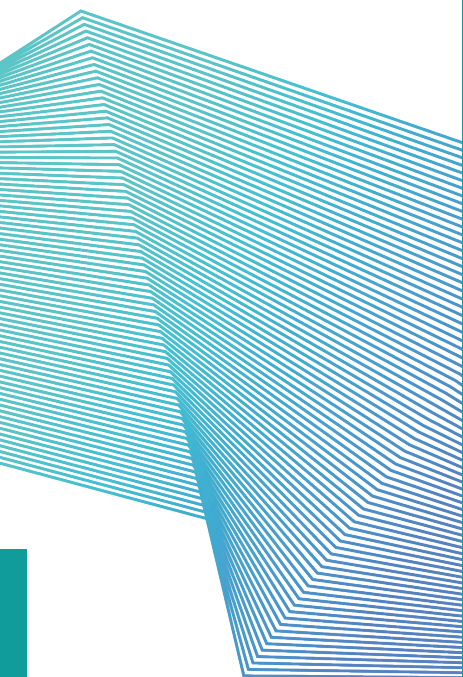


ЗЕРКАЛО
СЕБЕКАГО

при поддержке



Брошюра распространяется бесплатно



ВВЕДЕНИЕ

Это пособие – для НКО, планирующих привлечь стороннее финансирование для реализации своих проектов. Для тех, кто выбрал решение социальных проблем и вызовов – своим делом и намерен реально работать в ВИЧ-сервисных НКО. **Для тех, кто точно уверен, что может и должен менять мир вокруг себя к лучшему.**

Часто общественно-полезные идеи остаются невостребованными из-за того, что никто не оценивал ресурсы, не считал риски. Печально, когда хороший проект остается на бумаге только потому, что никто не подумал, что приносить пользу людям – это не только высокая миссия, но и тяжелый труд.

НКО могут привлекать финансирование из различных источников. Некоммерческая организация может самостоятельно обеспечивать себя средствами для реализации своих уставных целей. Это, в первую очередь, собственные ресурсы и средства членов организации. Общественные организации могут выполнять услуги и привлекать финансирование по госконтрактам, об этом мы расскажем в отдельной брошюре. Чаще всего НКО используют

средства грантов и субсидий, как организаций-доноров, так и государственные, региональные и местные.

Установленные законами источники финансирования деятельности некоммерческих организаций разнообразны и создают возможность реализации поставленных организацией целей. Наиболее выгодно положение тех некоммерческих организаций, организационно-правовая форма которых позволяет создавать целевой капитал, а цели деятельности признаны социально ориентированными, что позволяет НКО получать субсидии из бюджетов различных уровней. Помимо государственной помощи некоммерческим организациям предусмотрены меры, стимулирующие частный сектор предпринимателей к осуществлению пожертвований в пользу некоммерческих организаций, – введение налоговых вычетов по НДС и налогу на прибыль организаций.

ГЛАВА 1.

КАК ЗАРАБАТЫВАЮТ ВИЧ–СЕРВИСНЫЕ НКО: КЕЙСЫ, СЕРВИСНЫЕ УСЛУГИ И ВОЗМОЖНОСТИ

НАШЕ ПОСОБИЕ – ДЛЯ ВИЧ–СЕРВИСНЫХ НКО, ХОТЯ ДРУГИЕ СОЦИАЛЬНО–ОРИЕНТИРОВАННЫЕ ОРГАНИЗАЦИИ, БЕЗУСЛОВНО, СМОГУТ ВОСПОЛЬЗОВАТЬСЯ РЕКОМЕНДАЦИЯМИ. МЫ ПОСТАРАЛИСЬ МАКСИМАЛЬНО ПРОСТЫМ ЯЗЫКОМ И ДОСТАТОЧНО КОРОТКО ОПИСАТЬ ОСНОВНЫЕ МОМЕНТЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ГРАНТОВОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ

Почему брошюра разработана именно для людей с ВИЧ? Во-первых, число людей с ВИЧ в России уже несколько лет превышает население среднего мегаполиса. Многие ВИЧ–положительные россияне не знают свои права, а большинство жителей страны не знают о путях передачи ВИЧ–инфекции. И чаще всего ВИЧ–сервисные организации привлекают финансирование на решение этих проблем. Так, **важный элемент работы НКО в регионах – это равное консультирование людей с ВИЧ**, поскольку именно так человеку, впервые узнавшему о своем диагнозе, максимально комфортно можно получить информацию о жизни с ВИЧ.

Например, социально–информационный центр «Мост» скоро десять лет, как ведет консультирование и сопровождение людей с ВИЧ, особенно – одиноких людей и людей с инвалидностью. Это дает возможность для их активного участия в профилактических программах, реализуемых в городе Москва. Так, проект реально работает на повышение уровня приверженности лечению у ВИЧ–инфицированных пациентов. Лю-

дей с ВИЧ здесь учат быть бережными к себе и своим родным. В режиме равного консультирования (когда ВИЧ–положительный консультант на примере своего опыта рассказывает о возможностях активной жизни) и работы в группах люди получают достоверную информацию о том, как продлить активную жизнь, как научиться жить с ВИЧ, как выстраивать взаимоотношения – дома, на работе, в обществе. В то же время в центре предоставляется информация о «жизни без ВИЧ» – о путях передачи инфекции, о сохранении здоровья, о безопасной жизни. Кроме того, родные и друзья людей с ВИЧ могут обсудить с консультантами, тему принятия диагноза, взаимоотношений, возможностей поддержки своего близкого человека.

В 2018 году проект «Мост помощи» был поддержан Фондом президентских грантов и получил финансирование в размере 1,38 млн рублей. Среди московских организаций гранты Фонда получали «Центр+», в Санкт–Петербурге – «Е.В.А» и многие другие ВИЧ–сервисные НКО с хорошим опытом работы и давно известные в России.

Возможности привлечения финансирования мы разберем на примере программ Фонда президентских грантов в России. Фонд саккумулировал максимальные возможности, предлагаемые НКО для получения финансовой поддержки. Кроме того, электронная платформа, предлагаемая для соискателей Фондом сделана максимально интуитивной для пользователя, удобной для написания проекта, расчета бюджета и подготовки максимально детализированного плана действий. Пожалуй, сегодня – это «передовая» площадка грантового фонда.

Фонд президентских грантов **финансирует сегодня порядка двадцати проектов ВИЧ–сервисных НКО в разных регионах России**. Это Москва, Санкт–Петербург, Пермь, Казань, Новосибирск и другие субъекты федерации. В первом конкурсе президентских грантов 2018 года в перечень победителей вошла 1 551 некоммерческая неправительственная организация. Им будут выделены гранты на общую сумму почти 3,15 млрд рублей на реализацию проектов по 13 направлениям.

При этом, среди выигравших заявок на очень высоком уровне сохраняется доля региональных проектов. 1 355 некоммерческих организаций – победителей конкурса (87%) расположены в 82 регионах страны, 126 организаций находятся в Москве, но реализуют при этом проекты общероссийского или межрегионального масштаба, и еще 70 московских организаций получают гранты на реализацию проектов, в основном ориентированных на столичный регион. В конкурсе президентских грантов 2017 года около 3 млн рублей получил проект

из Свердловской области «Вместе: плюс и минус», организованный общественным фондом «Новая жизнь». Цель проекта – профилактика ВИЧ среди дискордантных пар, где один из партнеров имеет положительный ВИЧ–статус. Помимо заявленной на грант деятельности организация проводит профилактику ВИЧ среди лиц, находящихся в учреждениях исполнения наказания Свердловской области и реализует одни из пилотных проектов в России по профилактике ВИЧ–инфекции среди секс–работниц.

В Пермском крае две организации фонд «Зеркало» и АНО «Антинаркотические программы» в 2017 году одновременно привлекли средства грантового фонда. В рамках проекта велось равное консультирование, люди с ВИЧ и потребители наркотиков получили возможность приходить на консультации юристов и психологов. Кроме того, в рамках проектов организации обучали людей без образования различным профессиональным навыкам. Параллельно работе с ВИЧ–позитивными людьми, фонд организовал информационные встречи для журналистов, где представители СМИ получили максимально достоверную и актуальную информацию об эпидемии ВИЧ–инфекции.

С развитием технологий, возможностей медицины и с ходом эпидемии, потребности людей с ВИЧ растут, как и возможности НКО. Поэтому общественным объединениям важно не останавливаться на привычных методах работы, поддержки людей с ВИЧ. Кстати, возможности обучения, образования самих членов НКО можно и нужно закладывать в задачи реализуемых проектов.

ГЛАВА 2.

ГДЕ МОГУТ ЗАРАБОТАТЬ РОССИЙСКИЕ НКО: КОНКУРСЫ, ГРАНТЫ И СУБСИДИИ

ДЛЯ ПОЛУЧЕНИЯ ГРАНТОВ НЕОБХОДИМО ДЛЯ НАЧАЛА ПОНЯТЬ, ЧТО ТАКОЕ ГРАНТ. СОГЛАСНО ОПРЕДЕЛЕНИЯМ В ЗАКОНАХ И СЛОВАРЯХ, ГРАНТ – ЭТО БЕЗВОЗМЕЗДНАЯ СУБСИДИЯ В ДЕНЕЖНОЙ ИЛИ НАТУРАЛЬНОЙ ФОРМЕ НА ПРОВЕДЕНИЕ НАУЧНЫХ ИЛИ ДРУГИХ ИССЛЕДОВАНИЙ, РЕАЛИЗАЦИЮ СОЦИАЛЬНЫХ ПРОЕКТОВ, НА ОБУЧЕНИЕ, ЛЕЧЕНИЕ И ДРУГИЕ ЦЕЛИ С ПОСЛЕДУЮЩИМ ОТЧЕТОМ ОБ ИХ ИСПОЛЬЗОВАНИИ

Также, при привлечении грантового финансирования организации важно определиться с выбором фонда, понять, что он предоставляет финансирования на цели, соответствующие уставной деятельности НКО. Не менее важно грамотно составить заявку, в соответствии с требованиями и рекомендациями грантодателя или донора. Перед тем, как выбрать грантодателя, следует ознакомиться с их видами и особенностями.

НА РАЗЛИЧНЫЕ ТИПЫ ПРОЕКТОВ, КАК ПРАВИЛО, ВЫДЕЛЯЮТСЯ РАЗНЫЕ СУММЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ:

- до 0,5 млн рублей на проекты для НКО, функционирующих в маленьком регионе или в течение короткого периода времени;
- от 0,5 млн. до 3 млн рублей для НКО, реализующих региональные проекты;
- более 3 млн рублей для НКО, чьи проекты распространяются на территорию нескольких регионов или федеральных округов;

- более 10 млн рублей для НКО, реализующих проекты федерального масштаба и высокой степени значимости.

ФОНДЫ–ГРАНТОДАТЕЛИ (ИЛИ ДОНОРЫ) БЫВАЮТ СЛЕДУЮЩИХ ВИДОВ:

1. ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ГРАНТОДАТЕЛИ – к таким фондам принадлежат организации, использующие бюджетные, государственные денежные средства для финансирования НКО и выплаты грантов. Преимущество государственных грантодателей – четкая, структурированная программа, подробное изложение требований и рекомендаций, готовая форма заявления, которую легко заполнить.

Если организация обращается в государственный фонд, команде проекта следует подготовиться к серьезной процедуре изучения заявлений и их тщательному рассмотрению на соответствие

всем критериям и требованиям. Нередко в распоряжении государственных фондов – грантодателей довольно крупные суммы, для распределения которых они нанимаются субподрядчики.

Государственными грантодателями могут выступать **федеральные организации**, такие, как Фонд президентских грантов в России, фонды, создаваемые при министерствах и ведомствах (например, гранты, для СО НКО), фонды при гуманитарных институтах, Фонд Сколково и многие другие (например, свои конкурсы проводят Общественная Палата РФ или Пенсионный Фонд). Все они предлагают в разные периоды грантовые программы и конкурсы, при соответствии тематики деятельности уставу, НКО может претендовать на финансирование.

Так, Фонд президентских грантов с 2017 года ежегодно проводит два этапа отбора проектов, фактически он аккумулирует максимальную сумму федерального бюджета для финансирования деятельности НКО. Кроме того, Фонд перешел на удобную форму заполнения заявок на своем сайте в электронном виде. Раньше для привлечения финансирования организации высылали почтой в адрес операторов Фонда бумажные заявки и пакеты документов, исправления также производились в бумажном виде. Кроме того, с

ГРАНТ — ЭТО БЕЗВОЗМЕЗДНАЯ СУБСИДИЯ В ДЕНЕЖНОЙ ИЛИ НАТУРАЛЬНОЙ ФОРМЕ НА ПРОВЕДЕНИЕ НАУЧНЫХ ИЛИ ДРУГИХ ИССЛЕДОВАНИЙ, РЕАЛИЗАЦИЮ СОЦИАЛЬНЫХ ПРОЕКТОВ

2017 года Фонд перешел на систему, когда заявки подаются разным операторам, все проекты аккумулирует сам Фонд. Таким образом исключены случаи, когда одним из критериев отказа может быть решение оператора о несоответствии НКО тематике. Все это упростило взаимодействие организаций с грантодателем. В 2017 году на финансирование работы НКО, победивших в конкурсном отборе на предоставление грантов Президента РФ, было выделено 4,5 млрд. рублей во втором и 2,5 млрд. рублей в первом конкурсе — финансирование по итогам первого конкурса получили 970 проектов.

Региональные государственные ведомства в России также выступают в качестве грантодателей. Фактически во всех субъектах федерации существуют свои конкурсы социальных, научных и куль-

ЕСЛИ ОРГАНИЗАЦИЯ ОБРАЩАЕТСЯ В ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ФОНД, КОМАНДЕ ПРОЕКТА СЛЕДУЕТ ПОДГОТОВИТЬСЯ К СЕРЬЕЗНОЙ ПРОЦЕДУРЕ ИЗУЧЕНИЯ ЗАЯВЛЕНИЙ

турных проектов. Организационно привлечение регионального финансирования проще, как правило, для подготовки проектов в территориях создаются ресурсные центры или команды, сопровождающие конкурсы. Другое дело, что размер финансирования проектов и возможности привлечения ресурсов значительно ниже.

На муниципальном и территориальном уровне в крупных городах также проводятся конкурсы для НКО. Однако, их анализ показывает, что чаще всего мэрии привлекают НКО для решения вопросов создания социальной инфраструктуры. Однако, это не означает, что СПИД-сервисные НКО не могут участвовать в таких проектах. Например, проекты обустройства территории рядом с офисом организации в содружестве с ТОСом, создания сквера или места отдыха на территории нар-

кологической или инфекционной больницы может быть прекрасным элементом социализации для клиентов НКО — людей с химической зависимостью или ВИЧ-статусом. А для организации — это адекватная возможность не только получения финансирования, но и адвокации своих интересов и выстраивания взаимодействия с местными администрациями.

2. ЧАСТНЫЕ И КОРПОРАТИВНЫЕ ГРАНТОДАТЕЛИ

— к таким фондам относятся частные некоммерческие организации, использующие для выплат грантов денежные средства, получаемые в виде пожертвований от граждан или коммерческих организаций. Также их финансирование может осуществляться за счет процентов с капиталов, вложенных состоятельными гражданами или семьями. Частные организации выдвигают менее жесткие требования к оформлению заявок, им нужно меньше времени для их изучения. Также они более демократичны, редко изменяют свою программу или ее условия. Иногда от частного фонда можно получить денежные средства вне конкурса, по запросу самого грантодателя. Еще одно отличие частных фондов от государственных — отчетность по упрощенной форме.

Например, в России широко известен фонд «Наше Будущее», поддержанный компанией ЛУКОЙЛ. Активно финансирует НКО фонд «Газпром социальные ини-

циативы» и множество других фондов крупных корпораций. Кроме того, грантодателями могут выступать крупные предприятия и частные организации в территориях, где работает ваша организация. **Привлечение финансирования в этом случае — вопрос переговоров руководителей и активистов НКО и первых лиц компании.**

3. ПОСРЕДНИЧЕСКИЕ ГРАНТОДАТЕЛИ — это организации, которые финансируются из государственных или частных фондов для дальнейшего распределения денежных средств по НКО, подавшим заявление, проекты которых соответствуют их требованиям, целям и задачам.

4. ЗАРУБЕЖНЫЕ ФОНДЫ, которые имеют свои представительства в России. Их средства также могут привлекать российские НКО. Однако, если организация только начинает свою деятельность, грамотным решением станет привлечение финансирования сначала от организаций — доноров, работающих в России. Только при наличии качественного опыта и наработок стоит выходить на сотрудничество с международными организациями. Также **стоит помнить, что существует риск получения ограничений при финансировании из иностранных фондов**, в том числе — получение статуса иностранного агента.

ВАЖНОЕ ОТСТУПЛЕНИЕ

Начинающей организации **стоит не бояться первых отказов** от грантовых фондов и проигрышей в конкурсах. В реальности, если проект сам по себе интересен и актуален для территории действия вашей НКО, он получит финансирование, а активисты НКО — опыт написания заявок и адвокации своих интересов. Кажущиеся на первый взгляд сложные формы для заполнения заявок и большие пакеты документов, которые необходимы для участия в конкурсах, на практике оказываются гораздо проще. Как говорит пословица — «у страха глаза велики». Не ваша организация первая начинает работать и привлекать финансирование, главное — начать и действовать.

СЕРЬЕЗНЫЙ МОМЕНТ В ОРГАНИЗАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НКО

Нужно «настроить» в организации собственную методику отслеживания конкурса грантов. **Полезно закрепить за этой работой одного из членов команды**, который настроит автоматическую рассылку на почту организации информации о всех грантовых конкурсах для НКО, будет отслеживать в постоянном режиме информацию на ресурсном сайте Министерства экономики России для СО НКО, информацию, размещаемую «Агентством социальной информации» и другими ресурсными центрами.

ГЛАВА 3.

УСЛОВИЯ ПОЛУЧЕНИЯ ГРАНТОВ И ПОБЕДЫ В КОНКУРСАХ

ПРИ СОСТАВЛЕНИИ ЗАЯВКИ В ПЕРВУЮ ОЧЕРЕДЬ НЕОБХОДИМО ОРИЕНТИРОВАТЬСЯ НА ТРЕБОВАНИЯ И РЕКОМЕНДАЦИИ ГРАНТОДАТЕЛЯ. НЕЗАВИСИМО ОТ ВИДА ФОНДА, ГРАНТОПОЛУЧАТЕЛЯМ СЛЕДУЕТ БЫТЬ ГОТОВЫМИ К ПРЕДОСТАВЛЕНИЮ ОТЧЕТНОСТИ, ЧТОБЫ ДОКАЗАТЬ ЦЕЛЕВОЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ВЫПЛАЧЕННЫХ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ. МНОГИЕ ГРАНТОДАТЕЛИ ПРЕДЛАГАЮТ СВОЮ ФОРМУ ОТЧЕТНОСТИ И ВЫДВИГАЮТ ОПРЕДЕЛЕННЫЕ ТРЕБОВАНИЯ К ЕЕ ПРЕДОСТАВЛЕНИЮ. НЕКОТОРЫМ ФОНДАМ НЕОБХОДИМЫ ЕЖЕКВАРТАЛЬНЫЕ ОТЧЕТЫ, ТАКЖЕ ОНИ МОГУТ ПРИСЫЛАТЬ СВОИХ СОТРУДНИКОВ ДЛЯ ПРОВЕРКИ РАСХОДОВАНИЯ ДЕНЕГ. НКО, ПОЛУЧИВШИЕ ДОВОЛЬНО КРУПНЫЕ ГРАНТЫ, ТАКЖЕ ПРОХОДЯТ АУДИТОРСКУЮ ПРОВЕРКУ

ЧТО НЕОБХОДИМО НКО ДЛЯ ПОЛУЧЕНИЯ ГРАНТА?

Во-первых, как мы уже писали, организации, нацеленной на привлечение грантового и иного финансирования необходимо внутри собственной структуры «настроить» механизм для упрощения работы с грантодателями. Например, ничего сложного не представляет «привычка» из бизнеса — грамотно вести бухгалтерию, вовремя отчитываться перед УФНС и Минюстом и постоянно обновлять документы для отчетности. Так, **ежемесячное получение заверенных выписок в налоговой и в банке облегчит процесс составления заявок.** Иногда (и даже часто) бывают ситуации, когда срок подачи документов поджимает, а финансовая или фискальная организация выдает выписку строго через семь рабочих

дней. Имея на руках свежие выписки можно предусмотреть такой риск, а кроме того — понимать для текущей деятельности организации, что у нее нет задолженностей по платежам и они также не станут препятствием для привлечения финансирования.

Итак, мы уже говорили о том, что грант представляет собой спонсорское финансирование, предназначенное для поддержки некоммерческой, общественно-полезной деятельности. Потенциальные получатели денежных средств от фондов-грантодателей это неправительственные, некоммерческие организации, занимающиеся

- защитой прав и законных интересов граждан;
- охраной их здоровья;

- научной или образовательной деятельностью;
- благотворительностью;
- социальной, культурной или издательской работой;
- охраной окружающей среды;
- работой в области искусства, физкультуры и спорта (кроме профессионального);
- образовательной, управленческой или другой деятельностью.

Гранты выплачиваются различными фондами безвозмездно на конкурсной основе, поэтому нужно знать, какие действия необходимо предпринять НКО для получения финансовой помощи в условиях большого количества соискателей.

КАК ПРАВИЛЬНО ВЫБРАТЬ ФОНД-ГРАНТОДАТЕЛЯ

Чтобы иметь максимальный шанс для получения гранта, требуется серьезно и продуманно подойти к выбору фонда. От его правильности также во много зависит одобрение заявки. При выборе грантодателя необходимо ориентироваться на следующие параметры:

- характер деятельности фонда, цели и задачи, которые он преследует и для решения которых нуждается в интересных, полезных и результативных проектах;
- какие направления он готов финансировать и куда ранее вкладывал свои денежные средства – в науку, исследования,

ПОТЕНЦИАЛЬНЫЕ ПОЛУЧАТЕЛИ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ ОТ ФОНДОВ–ГРАНТОДАТЕЛЕЙ ЭТО НЕПРАВИТЕЛЬСТВЕННЫЕ, НЕКОММЕРЧЕСКИЕ ОРГАНИЗАЦИИ

образование, охрану здоровья, экологию и другие;

- какие конкретно мероприятия финансировались фондом прежде, и в какие он готов вложить деньги в рамках проекта – обучение, экспедиции, издание книг, проведение конференций и многое другое;
- географический охват интересов грантодателя – в каких именно регионах фонд предпочитает производить финансирование.

Важно выбрать грантодателя, чьи интересы отражают ваши цели, задачи и ценности. Нужно знать, что **в случае одобрения проекта подписывается соглашение с фондом, в котором отмечаются размер бюджета, обязанности получателя и требования к предоставлению отчетности.** Сотрудники организации, выплатившей грант, могут периодически проверять выполнение проекта и целесообразность расхода выплаченных средств.

ЧТО НЕОБХОДИМО ДЛЯ ПОДГОТОВКИ ЗАЯВКИ НА ГРАНТ?

Как правило, каждый грантодатель определяет свои условия получения гранта, выдвигает конкретные требования к составлению заявки и описанию проекта. Также следует знать, что в случае получения денежной суммы обязательно потребуются составить и предоставить в фонд отчетность, подтверждающую целевое использование денег на реализацию проекта.

Оформление заявки – значимый этап, влияющий на получение положительного результата и одобрение проекта. Чтобы правильно подготовить заявление, специалисты рекомендуют соблюдать следующий порядок действий:

- внимательно и подробно изучить общую информацию о заявках и их оформлении, о социальных проектах и правилах их составления;
- проработать нормативно-правовую базу, в которой регламентируется добровольческая, некоммерческая деятельность;
- изучить, какие бывают виды фондов и грантов, ознакомиться с параметрами, влияющими на выбор грантодателя. Иногда полезно получить информацию от дружественных организаций, уже получавших грант в данном фонде и выяснить все «подводные камни»;

- в соответствии с уставом и видом деятельности НКО подобрать наиболее подходящие фонды, цели и задачи которых совпадают с соискателями;
- изучить требования и рекомендации к заявке конкретного грантодателя, которому будет подаваться заявление;
- подробно ознакомиться со структурой заявления и алгоритмом ее оформления;
- составить заявку с учетом требований и рекомендаций, приложить к ней все необходимые документы.
- провести оценку заявки с помощью специалистов известного вам ресурсного центра, или привлечь собственных юристов и экономистов.

КАЖДЫЙ ГРАНТОДАТЕЛЬ ОПРЕДЕЛЯЕТ СВОИ УСЛОВИЯ ПОЛУЧЕНИЯ ГРАНТА

Также перед тем, как обратиться в конкретный фонд за финансовой поддержкой, следует узнать о критериях, по которым будет оцениваться проект и убедиться в реальности запрашиваемой суммы гранта. Здесь также важна помощь вашего бухгалтера, который точно сможет провести аудит или внутренние котировки цен и определить, сможет ли при наличии запрашиваемых ресурсов организация реализовать проект.

ВАЖНЫЙ ЛАЙФХАК

Проведение «внутренней котировки цен» — очень важный момент. Организации-грантодатели четко видят, когда НКО взяло цены «с потолка», либо просто написало в смете к заявке какие-то желаемые цифры. Вы должны четко понимать — вы не просто привлекли деньги в свое НКО, а должны будете реализовать проект и отчитаться за его реализацию. Поэтому **«написанная на коленке смета» в конечном итоге сыграет с вами злую шутку.** Она может быть первой причиной для отказа, либо проблемой при составлении отчетности по проекту.

ОСОБОЕ ВНИМАНИЕ стоит уделить заполнению раздела с данными об организации. Вроде бы, кажется, что это самая простая часть составления заявки, все данные есть и они под рукой — но этому разделу нужно уделить особое внимание. Нельзя ошибаться в написании юридического названия, адреса регистрации организации, верного написания руководителей и, безусловно, правильного указания реквизитов, без ошибок.



СОСТАВЛЕНИЕ ЗАЯВКИ, СМЕТЫ И ПЛАНА МЕРОПРИЯТИЙ

Правильное оформление заявки — один из важнейших этапов на пути к получению гранта. Она представляет собой письменное обращение к фонду с просьбой выделить безвозмездную финансовую помощь на реализацию проекта. Это своего рода бизнес-план, составляющийся для получения средств на некоммерческий проект, не нацеленный на получение прибыли. Поэтому важно грамотно рассказать о НКО, ее идеях и целях, чтобы вызвать доверие у грантодателя и убедить, почему необходимо направить финансирование вам, а не другому соискателю.

Вам необходимо в первую очередь четко прописать **ЦЕЛЬ ПРОЕКТА.** Важное правило — цель может быть только одна. Исходя из цели, вы выбираете основные задачи, которые необходимо выполнить для реализа-

ции проекта. Правило, тоже взятое из бизнеса. В действительно реализуемом проекте легко выделяются **ТРИ ГЛАВНЫЕ ЗАДАЧИ,** если их больше, значит вы недостаточно хорошо продумали программу действий и то, чего вы реально хотите достичь. Кроме того, эти задачи должны быть четко увязаны с **ИНДИКАТОРАМИ ИХ ИСПОЛНЕНИЯ,** а значит — достижения цели. Далее — вы четко и максимально скрупулезно, детализировано прописываете к каждой задаче — **ПОДЗАДАЧИ И ДЕЙСТВИЯ.** К каждому действию вы привязываете **НЕОБХОДИМЫЕ РЕСУРСЫ** и закрепляете **ИСПОЛНИТЕЛЕЙ.** Таким образом, при выполнении всех этих правил, вам будет очень просто определить к плану действий **СРОКИ** и стоимость **РЕСУРСОВ** для составления сметы.

ЧТО ПРЕДСТАВЛЯЕТ СОБОЙ ПРОЕКТ?

Многие фонды имеют готовый вариант заявки в электронном формате, где предлагают ответить на конкретные вопросы. Необходимо серьезно отнестись к составлению заявления, учитывая при его оформлении все пожелания и требования организации, выделяющей гранты, поскольку нередко причиной отклонения заявки становится нарушение правил ее заполнения.

ОСНОВНЫЕ ПУНКТЫ ЗАЯВКИ НА ПОЛУЧЕНИЕ ГРАНТА

1. Введение, в котором необходимо рассказать о НКО и основных моментах деятельности.
2. Обоснование, почему вашей НКО важно получить грант и как это скажется на изменении жизни в лучшую сторону.
3. Описание проекта, включающее подробный план мероприятий.
4. Подробный расчет бюджета.
5. Обобщение, позволяющее грантодателю понять, в чем важность вашего проекта.

Для правильного составления заявления можно пользоваться руководствами, разработанными специально для оформления подобных документов, которые рассылаются фондами или прописаны у них на сайтах. Очень важно при написании заявки максимально

ДЛЯ ПРАВИЛЬНОГО СОСТАВЛЕНИЯ ЗАЯВЛЕНИЯ МОЖНО ПОЛЬЗОВАТЬСЯ СПЕЦИАЛЬНО РАЗРАБО- ТАННЫМИ РУКОВОДСТВАМИ

показать необходимость и значимость финансирования конкретного проекта.

КОНКУРСНЫЕ КОМИССИИ ЧАСТО ОБРАЩАЮТ ВНИМАНИЕ НА НАЛИЧИЕ В ПРОЕКТАХ:

- инноваций и уникальность проекта;
- логически структурированного плана с указанием сроков реализации проекта и ожидаемых результатов;
- адекватность и реалистичность условий реализации проекта;
- уровень профессионализма организаторов НКО;
- расходы на реализацию проектов НКО, эффективность проведенных работ;
- наличие источника финансирования, не относящегося к государственным мерам поддержки;
- информационная открытости НКО;
- взаимодействие с другими НКО;
- наличие успешного опыта в реализации других проектов в прошлом;
- регионы, на территории которых осуществляется деятельность организации;
- масштаб проекта.

КАК ПОДАВАТЬ ЗАЯВКУ НА ГРАНТ?

Каждый фонд, либо административный орган, как правило дает письменные рекомендации к заполнению заявлений, в которых указываются основные требования, в том числе желаемое количество страниц и порядок изложения всех необходимых описаний и материалов. Часто это прописано в Положении о проведении конкурса. Этим правилам необходимо четко следовать, иначе у грантодателя может возникнуть неблагоприятное впечатление и из-за игнорирования их правил заявка может быть отклонена. НКО может подать заявку, сопровождающуюся презентацией своего проекта, по установленному грантодателем формату и ссылками на предыдущие реализованные проекты (если они есть). Во многих случаях заявка может заполняться прямо на сайте фонда, для этого участнику необходимо создать личный кабинет. **Нелишним станут рекомендации ваших предыдущих грантодателей, либо публикации о вас в СМИ** и письма поддержки от дружественных вам организаций и государственных органов.

СОСТАВЛЕНИЕ ПЛАНА МЕРОПРИЯТИЙ

Проект, для реализации которого соискатель хочет получить грант, представляется в виде поэтапного плана мероприятий. Он должен быть грамотно составлен, тщательно продуман и очень подробно расписан, чтобы вызвать доверие и ответить на все возможные вопросы грантодателя.

Чтобы проект получил одобрение и финансирование, при составлении плана мероприятий рекомендуется соблюдать следующие правила:

- **задачи и цели**, на решение и достижение которых будет направлен проект, должны отвечать главным направлениям деятельности организации, выдающей гранты. Иначе шансы на получение финансовой помощи будут минимальными.
- **при описании проекта** и составлении плана мероприятий, необходимо указать проблему, которую должна решить реализация проекта, и пути ее решения. Такой подход свидетельствует о высокой компетенции соискателя и увеличивает шансы на успех.
- **составляя план мероприятий**, необходимо подробно и поэтапно расписать действия, которые будут предприниматься после получения денежной суммы.
- **обязательно в плане мероприятий** учитывать ресурсы, в том числе — исполнителей. Вы можете написать гениальный план действий, но если вы не будете понимать, что в организации есть люди, способные его реализовать, либо не знаете тех специалистов, которых можете привлечь — все будет напрасным.
- **сразу при составлении плана** полезно писать индикаторы его исполнения. Более того, в идеале, вы должны детализировать индикаторы даже более

подробно, чем того требует в своих правилах грантодатель. Таким образом вы всегда будете уверены, что все, что вы придумали — реально реализуемо и принесет пользу. Никогда не врите при составлении индикаторов и при их оценке во время реализации проекта. Иногда важно вовремя остановиться и выполнить то, что по каким-либо причинам не получилось по плану, чем хвататься за голову и придумывать, «как все исправить» уже при составлении отчетности.

СОСТАВЛЕНИЕ СМЕТЫ

При подаче заявки на получение гранта необходимо указать смету расходов на реализацию некоммерческого проекта, от которой зависит сумма финансирования. При ее составлении необходимо грамотно обосновать потребность в ресурсах и средствах, а также указать статьи расходов. Смету необходимо четко детализировать, привязать к реальным ценам на рынке вашего региона присутствия.

- **предварительный расчет оплаты труда**, включающий в себя зарплату постоянных и привлеченных специалистов, консультантов и других приглашенных лиц;
- **прямые расходы** — приобретение оборудования и материалов, командировочные, расходы на транспорт и аренду помещения, на услуги типографии, связи или издательства, а также некоторые другие;

- **непрямые расходы** — административные, услуги банка и другие;
- **платежи в налоговые органы и обязательные фонды.**

При расчете бюджета необходимо обязательно учитывать налоги, даже несмотря на то, что организация некоммерческая, придется платить начисления на заработную плату и некоторые другие отчисления.

ОСНОВНЫЕ ПРАВИЛА СОСТАВЛЕНИЯ ОТЧЕТНОСТИ ПО ПОЛУЧЕННОМУ ГРАНТУ

Получение гранта — значимое событие для любой некоммерческой организации, подававшей заявку на финансирование, поскольку она получает средства для реализации проекта, направленного на достижение общественно-полезных целей. Теперь **одна из важных задач, возникающих перед НКО — составление отчетности перед грантодателем**, при этом точной и подтвержденной всеми необходимыми документами.

Отчитываться по полученным деньгам необходимо своевременно и в полном объеме, поскольку от правильности и честности отчета зависит как репутация организации среди фондов, так и возможность в дальнейшем получать гранты. Неблагонадежные НКО, у которых ранее возникали проблемы с отчетностью, практически не имеют шансов на следующую финансовую помощь среди большого количества соискателей. Фондам, выплачивающим гранты, очень важно целевое

ПРИ РАСЧЕТЕ БЮДЖЕТА ОБЯЗАТЕЛЬНО УЧИТЫВАТЬ НАЛОГИ

использование средств и соблюдение бюджета, поэтому при составлении сметы важно указать реальную сумму, предварительно сделав тщательные расчеты. Это значительно облегчит последующую отчетность и обеспечит ее правильность.

У каждого грантодателя свои требования к предоставлению отчетности, которые оговариваются при подписании соглашения после одобрения проекта. При этом **необходимо знать правила и положения, рекомендуемые для всех НКО, получивших гранты.**

1. При заключении договора, являющегося основанием для получения денег, в нем указываются все детали предоставления отчетности, начиная от сроков, на протяжении которых нужно отчитаться, и до перечня отчетных документов.
2. Отчетность по целевому использованию денег фонда должна состоять из двух частей — содержательной (информационной) и финансовой.

После составления заявки, сметы и плана действий необходимо все внимательно перечитать и проверить на соответствие рекомендациям грантодателя. Специалисты не рекомендуют рассылать заявление во все фонды подряд, стремясь повысить шансы. Лучше выбрать несколько, наиболее подходящих по характеру и целям деятельности НКО.



КРИТЕРИИ ОТБОРА ЗАЯВОК

Каждый фонд–грантодатель осуществляет свою деятельность в соответствии с приоритетными направлениями и программами, для реализации которых и отбираются проекты, наиболее отвечающие конкретным целям, задачам и требованиям. Все эти критерии фонды публично объявляют, они указываются в положении о конкурсе грантов и прописаны на титульных страницах сайтов. **НЕ ДУМАЙТЕ, ЧТО ЭТО ЛИШНЯЯ ИНФОРМАЦИЯ, ПРОЧИТАЙТЕ ЕЕ ВНИМАТЕЛЬНО.**

ОЦЕНКА ЗАЯВКИ ДЛЯ ПОЛУЧЕНИЯ ГРАНТА

Независимо от вида фондов существуют основные критерии оценки заявленных проектов, влияющие на выбор НКО для финансирования.

- насколько задачи, идеи и цели проекта отвечают приоритетным направлениям и требованиям фонда-грантодателя;
- актуальность и важность задач, на решение которых направлен проект, отвечает он существующим потребностям общества и поддерживается общественностью;
- грамотность, продуманность и экономическая эффективность действий, необходимых для получения требуемого результата;
- надежность и репутация НКО, предоставившей заявку;
- значимость для общественности поставленных целей и полученных в случае реализации результатов;
- реальность и обоснованность требуемой суммы;
- размер денежных вложений в проект самой НКО и других организаций-спонсоров.

При составлении заявки необходимо учитывать основные критерии, по которым будет происходить отбор кандидатов на получение грантов.

ФИНАНСОВАЯ И ИНФОРМАЦИОННАЯ ОТЧЕТНОСТЬ

О выполнении сметы, указанной при подаче заявления на грант, как правило, отчитывается бухгалтер, информация о котором указывается в заявке. Важно, чтобы это был бухгалтер НКО – грантополучателя, с опытом, грамотно работающий с документами и составляющий финансовые отчеты в соответствии с законодательством.

При предоставлении финансовой отчетности необходимо приложить следующие документы:

- копии счетов, договоров, платежных документов и всей документации, подтверждающей реальные расходы. Все они должны быть заверены подписью и печатью;
- документацию, на основании которой были осуществлены все проведенные платежи: товарные накладные, акты выполненных работ, платежные ведомости и т.д.;
- другую финансовую документацию, подтверждающую расходные операции с деньгами.

Также к финансовой отчетности прилагается перечень всех предоставляемых документов и копий.

СОДЕРЖАТЕЛЬНАЯ (ИНФОРМАЦИОННАЯ) ЧАСТЬ ОТЧЕТА

Содержательная отчетность составляется руководителем проекта. **В пакет документации, предоставляемой грантодателю, входят:**

- справка о проекте, составляющаяся в произвольной форме, в которой указываются — цель и задачи проекта, сроки и место его проведения, участники и другие необходимые детали;
- информация об организациях–партнерах, принимавших участие в реализации проекта;
- программа мероприятий и список участников с их контактными данными и подписями;
- подробное описание проведенного мероприятия, если имели место выступления, то необходимо изложить их основные цитаты;
- видео или аудиозапись события, а также его стенограмма;
- сообщения о мероприятиях проекта в СМИ и социальных сетях;
- подведение итогов и результатов проекта, с указанием конкретных предложений и рекомендаций;
- описание проблем и сложностей, возникших при реализации проекта. Этого не нужно бояться, с разного рода препятствиями сталкиваются даже «матерые» НКО. Такой

анализ пригодится и грантодателю, и вам — при оценке ресурсов и возможностей для реализации следующих проектов;

- фотографии и другие материалы, подтверждающие реализацию проекта согласно указанному при подаче заявки плану действий.
- ВАЖНО!** При фотографировании или видеосъемке настраивайте на устройствах указание даты съемки;
- благодарственные письма или отзывы участников и партнеров проекта;
 - любая другая информация, запрашиваемая грантодателем.

Отчетность по полученному гранту должна быть предоставлена в фонд в четко указанные сроки запрашиваемой грантодателем форме. При ее изучении организация, оказавшая финансовую помощь, может дополнительно потребовать некоторые материалы и информацию, чтобы иметь полное представление о том, как происходила реализация проекта и убедиться в целевом использовании полученных средств.

У многих фондов уже есть готовая форма для составления отчетности, которую необходимо строго придерживаться. Отчитываясь, важно учитывать все требования грантодателя, чтобы избежать проблем и затруднений в дальнейшем. Если фонд получает все необходимые подтверждения, что полученная помощь использовалась по назначению, то он утверждает отчет. После это НКО может снова оформлять заявление на получение гранта, реализуя новый, интересный и необходимый проект.

ГЛАВА 4.

БУДЬ РЕАЛИСТОМ: КАК ОЦЕНИТЬ РЕСУРСЫ НКО

ОДНИМ ИЗ САМЫХ ВАЖНЫХ ШАГОВ ДЛЯ ОБЩЕСТВЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ ПРИ РАЗРАБОТКЕ ПРОЕКТА, А ОСОБЕННО – С ПРИВЛЕЧЕНИЕМ ДЕНЕГ ДОНОРОВ (ГРАНТОВЫХ, РАВНО, КАК И ЧАСТНЫХ ИНВЕСТИРОВ) ДОЛЖНА БЫТЬ ОЦЕНКА РЕСУРСОВ И ВОЗМОЖНОСТЕЙ. ВЗЯТЬСЯ ЗА «КРАСИВУЮ» ИДЕЮ ЛЕГКО, СЛОЖНО ДОВЕСТИ ЕЕ ДО СТОПРОЦЕНТНОЙ РЕАЛИЗАЦИИ, А ПОСЛЕ ОКОНЧАНИЯ ПРОЕКТА – ОТЧИТАТЬСЯ ПЕРЕД ГРАНТОДАТЕЛЕМ

Здесь важно честно оценить свои ресурсы, возможности и способности. Кроме того, нужно понимать, что если донор предлагает для выполнения проекта меньшую сумму, чем рассчитывает НКО, то и смета проекта, а также программа его реализации должны быть грамотно пересмотрены и вовремя обсуждены с грантодателем.

Оценка ресурсов на входе в проект важна для будущего НКО. Ведь бросить из-за недостатка финансирования проект – это не просто сказать, нет, мы это не будем делать. Это масштабные риски: **имиджевые, репутационные, проектные и экономические.** Стоит понимать, что серьезные проблемы могут возникнуть у клиентов проекта, например, если в его рамках НКО обучает людей, сопровождает в судах или поддерживает людей в сложной жизненной ситуации гуманитарной помощью, то из-за «брошенного» на половине проекта пострадают уже вовлеченные в него люди.

ЧТО ТАКОЕ ИМИДЖЕВЫЕ РИСКИ?
Наверняка, все читали в СМИ истории

про «грантоешек» – организации, получающие гранты и бросающие проекты, не отвечающие донорам, «пропавшие без вести». Серьезному, нацеленному на долгосрочную работу НКО не нужно попадать в такие истории. Кроме того, активисты организации также могут быть публично ассоциированы как не порядочные люди.

**САМЫЙ ЛУЧШИЙ
ВАРИАНТ —
НАЙДИТЕ
БЛИЖАЙШИЙ
РЕСУРСНЫЙ ЦЕНТР
НКО ИЛИ
ДРУЖЕСТВЕННОГО
ЭКОНОМИСТА–
АУДИТОРА**

**ЧТО ТАКОЕ
РЕПУТАЦИОННЫЕ РИСКИ?**

Донор может подать иск в суд или обратиться в правоохранительные органы в отношении организации, не

завершившей проект и не отчитавшейся. И уже в рамках не только гражданских, но и уголовных процессов придется доказывать, почему проект не удалось реализовать и куда были истрачены средства грантодателя. Даже если суд признает правомерной остановку проекта, а финансирование недостаточным – с НКО, попадавшей в подобные переплеты вряд ли захотят сотрудничать серьезные партнеры. Да и привлечение финансирования в дальнейшем может быть не только затруднено, но и невозможно.

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ РИСКИ – самое опасное последствие плохо оцененных собственных и привлеченных ресурсов. Начиная с того, что нечем будет расплачиваться с привлеченными и уже выполнившими работу специалистами и организациями. И заканчивая – тем, что необходимо будет – как в рамках добровольных договоренностей, так и по решению судов. **Общественные организации редко обладают достаточной собственной материальной базой** и могут погасить таким образом возникающие долги. Соответственно, расплачиваться приходится уже учредителям и членам организации. Известны случаи, когда руководителю НКО приходилось продавать собственное имущество – недвижимость, транспорт, чтобы уйти от конфликта и уголовного преследования. Однако, такая опасность – не повод отказываться от проектов и привлечения финансирования. Как это сделать грамотно, как максимально себя обезопасить? **Мы уже рассказывали ранее, что при подготовке проекта необходимо составить максимально детализированную смету, жестко**

привязанную к проекту. Современные программные продукты дают возможность таким образом методически обеспечить проект, поэтому полезно их использовать.

ЧТО ВАЖНО ЗНАТЬ ДЛЯ ОЦЕНКИ РИСКОВ?

Во–первых, все основные исполнители проекта должны быть надежными грамотными и увлеченными людьми. Но, во–вторых, вы должны четко понимать, что каждого члена команды вы сможете быстро и качественно заменить.

Преступно занижать стоимость работ, оказания услуг и приобретения материалов ниже рыночной цены. Кажущаяся мелочью деталь, когда вы не учтете повышение тарифов на авиабилеты и цен на гостиницы может обернуться тем, что приглашенные эксперты не приедут, мероприятие будет сорвано и вы рискуете всем проектом. Не меньшее преступление – не заложить в смету проекта налоги, не заплатить их вовремя и получить риск отзыва проекта по представлению налоговых органов. Не стоит закладывать зарплаты участником проекта выше или ниже рыночной, если цена работ завышена – вы можете получить отказ, при низких окладах – вы можете в разгар проекта оказаться без специалиста.

Самый лучший вариант – найдите ближайший ресурсный центр НКО или дружественного экономиста–аудитора. Привлекайте специалистов к оценке вашего проекта и сметы еще до привлечения финансирования. Не будьте излишне самоуверенны – и у вас обязательно все получится.

ГЛАВА 5.

ПОЧЕМУ НЕ СТОИТ РИСКОВАТЬ: КАК ОРГАНИЗАЦИЯ МОЖЕТ НЕ СПРАВИТЬСЯ С ПРОЕКТОМ

ЛЮБАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ МОЖЕТ НЕ СПРАВИТЬСЯ С ПРОЕКТОМ ПО РАЗНЫМ ПРИЧИНАМ. ЧАЩЕ ВСЕГО ЭТО ПРОИСХОДИТ ИЗ-ЗА САМОНАДЕЯННОСТИ АКТИВИСТОВ НКО – ПЛОХОЙ ОЦЕНКЕ СВОИХ ВОЗМОЖНОСТЕЙ И РЕСУРСОВ, А ТАКЖЕ ИЗ-ЗА ЗАНИЖЕНИЯ СТОИМОСТИ РАБОТ ПРИ ПОПЫТКЕ «ПОНРАВИТЬСЯ» ГРАНТОДАТЕЛЮ. В РЕАЛЬНОСТИ ГРАНТОДАТЕЛЬ В ПЕРВУЮ ОЧЕРЕДЬ НЕ ЗАИНТЕРЕСОВАН В СРЫВАХ ПРОЕКТОВ И НЕ БУДЕТ ВЫСОКО ОЦЕНИВАТЬ ЗАНИЖЕНИЕ ЦЕН И ЛОЖЬ ПРИ СОСТАВЛЕНИИ ПРОЕКТНОЙ ЗАЯВКИ. ИСТОРИИ СО СРЫВАМИ И НЕИСПОЛНЕНИЕМ ПРОЕКТОВ СЛУЧАЮТСЯ ДОСТАТОЧНО ЧАСТО. В ТОМ ЧИСЛЕ – И ИЗ-ЗА НЕОПЫТНОСТИ НКО

Мы уже писали о важности грамотного и честного составления плана, программы действий, определения индикаторов реализации проекта и детализированной сметы. Все эти действия важно выполнять, в том числе – для будущего организации, для закрепления за ней имиджа добросовестной и эффективной.

ФОРС-МАЖОР

Если причинами неисполнения проекта становятся не зависящие

от вас и вашего НКО форс-мажорные обстоятельства, то **важно вовремя признаться в этом себе самим.**

Оценить и описать эти обстоятельства документально и вовремя сообщить о невозможности реализации проекта грантодателю. Это сведет историю к минимальным рискам для будущего НКО. Как правило, в фондах-грантодателях работают адекватные люди и помогут вам достойно выйти из сложившейся ситуации.

Например, **возможен вариант, когда вы, совместно с донором, оцените уже выполненную работу, оцифруете ее с точки зрения финансирования и индикаторов и подготовите нормативные документы, описывающие, почему проект должен быть завершён до окончания реализации.** В таких случаях могут быть подписаны дополнительные соглашения, по которым уже привлеченное и использованное на

В РЕАЛЬНОСТИ ГРАНТОДАТЕЛЬ В ПЕРВУЮ ОЧЕРЕДЬ НЕ ЗАИНТЕРЕСОВАН В СРЫВАХ ПРОЕКТОВ И НЕ БУДЕТ ВЫСОКО ОЦЕНИВАТЬ ЗАНИЖЕНИЕ ЦЕН

реализацию проекта финансирование не изымается грантодателем, а проект закрывается до окончания его полной реализации добровольно, добросовестно и с минимальными последствиями для НКО. Однако, таких случаев все же следует избегать. Как говорится «ложечки нашлись, а осадок остался».



ЧЕМ ГРОЗИТ НЕИСПОЛНЕННЫЙ ПРОЕКТ?

Во-первых, в попадание в реестры недобросовестных поставщиков услуг. Безусловно, при дальнейшей деятельности организация может быть исключена из перечня. Но это серьезный риск в принципе для ведения дальнейшей деятельности и получения финансирования.

Во-вторых, организацию ждут суды, как гражданские, так, в ряде случаев (например, организация не может в принципе отчитаться за финансирование) — и уголовные. Это делает в принципе невозможной дальнейшую деятельность вашего НКО, кроме того,

может привести его к процедуре банкротства и ликвидации.

В-третьих, суды принимают решения о возмещении финансирования, и здесь учредители и руководители общественной организации могут рисковать собственным имуществом. По судебным решениям оно может быть описано и изъято судебными приставами.

Ответственность может быть как гражданско-правовая — возврат пожертвования/субсидии, в т. ч. в принудительном порядке на основе исполнительного производства, например, имущество организации, так и дисциплинарная и административная ответственность руководителя — это штрафы, дисквалификация. Кроме того, возможна и уголовная ответственность руководителя организации и органов управления организации — по ст. 159 «Мошенничество».

По общему правилу, учредитель юридического лица не отвечает по обязательствам юридического лица, а юридическое лицо не отвечает по обязательствам учредителя (п. 2 ст. 56 ГК РФ). Однако из данного правила есть исключения. Примером такого исключения (т. е. ответственности учредителей (членов) НКО) является субсидиарная (дополнительная) ответственность учредителей (собственников) некоторых форм НКО.

В-четвертых, за вами лично закрепится статус недобросовестного человека или мошенника. Что в общем может повлиять на имидж других, добросовестных, представителей НКО и ваших партнеров. В дальнейшем придется приложить много усилий, чтобы это исправить.

ГЛАВА 6.

ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ НКО: ВМЕСТЕ ИЛИ ВРОЗЬ?

МЫ УЖЕ ПИСАЛИ, ЧТО ЧАСТО ГРАНТОДАТЕЛИ ОЦЕНИВАЮТ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПРОЕКТА, В ТОМ ЧИСЛЕ, ПО ТОМУ КАК НКО ВЗАИМОДЕЙСТВУЕТ С ДРУГИМИ ОБЩЕСТВЕННЫМИ ОРГАНИЗАЦИЯМИ КАК У СЕБЯ В РЕГИОНЕ, ТАК И В ДРУГИХ ТЕРРИТОРИЯХ. ЧАСТО В КОНКУРСАХ ГРАНТОВ ЕСТЬ СПЕЦИАЛЬНЫЕ НОМИНАЦИИ ДЛЯ СОДРУЖЕСТВ НКО



Поэтому, в том числе и для текущей деятельности вашей организации важно отладить дружественные отношения с другими организациями. Очевидно, что при получении финансирования вы будете конкурировать, но и при здоровой конкуренции сотрудничество пойдет на пользу всем сторонам. Более того, как на местном, так и на федеральном уровне, НКО, находящимся во взаимодействии, отстаивать свои интересы перед органами власти и бизнесом гораздо проще и эффективнее.

Кроме того, **сотрудничество дает возможность сокращения расходов организаций при увеличении объема привлекаемых ресурсов.** Часто, уже давно действующие НКО, работают с одними и теми

**ПРИ ЭФФЕКТИВНОМ СОТРУДНИЧЕСТВЕ
ВОЗМОЖНО СДЕЛАТЬ РАБОТУ НКО
В ВАШЕМ РЕГИОНЕ БОЛЕЕ ЗНАЧИМОЙ
В РЕШЕНИИ СОЦИАЛЬНЫХ ЗАДАЧ**

же проверенными бухгалтерами и юристами или аутсорсинговыми консалтинговыми организациями. Многие НКО, для сокращения издержек на аренду офисов, занимают один для нескольких организаций или устраивают общий коворкинг, таким образом сокращая расходы на приобретение мебели, оргтехники, услуг связи и интернета.

ВО МНОГИХ КРУПНЫХ ГОРОДАХ ДЛЯ НКО ПРЕДОСТАВЛЯЕТСЯ ВОЗМОЖНОСТЬ БЕСПЛАТНОЙ АРЕНДЫ РАБОЧИХ МЕСТ В ОБЩЕСТВЕННЫХ ЦЕНТРАХ ИЛИ ПОМЕЩЕНИЯХ ТОС, ЭТО ТАКЖЕ ЗНАЧИТЕЛЬНО СОКРАЩАЕТ РАСХОДЫ

Находящиеся в содружестве общественные организации также имеют возможность договориться о взаимодействии проектов при их подготовке. Так, если одна НКО получает грант на организацию юридической или социальной помощи, то вы сможете направлять туда клиентов своей организации, тем самым расширив рамки деятельности. Или, договорившись о единых сроках проведения публичных ме-

роприятий, вы можете пригласить одного эксперта, сократив расходы на оплату перелетов и гостиницы.

ПРОВЕДЕНИЕ СОВМЕСТНЫХ МЕРОПРИЯТИЙ С ПРИВЛЕЧЕНИЕМ СМИ – ВОЗМОЖНОСТЬ ПОЛУЧЕНИЯ ПУБЛИЧНОЙ ПОДДЕРЖКИ СРАЗУ ДЛЯ НЕСКОЛЬКИХ НКО.

Таких возможностей можно найти достаточно много. При эффективном сотрудничестве возможно сделать работу НКО в вашем регионе более значимой в решении социальных задач. В том числе, подняв публичный статус общественных организаций.

ГЛАВА 7.

ГЛОССАРИЙ ДЛЯ ЧИНОВНИКОВ: НЕ БОЙТЕСЬ ОТСТАИВАТЬ СВОИ ВОЗМОЖНОСТИ

АДВОКАЦИЯ ИЛИ ОБЩЕСТВЕННАЯ КАМПАНИЯ (АНГЛ. ADVOCACY) – ТЕРМИН ИЗ ПРАКТИКИ ОБЩЕСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ, ОЗНАЧАЮЩИЙ КАМПАНИЮ, НАПРАВЛЕННУЮ НА ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВО И ЗАЩИТУ ПРАВ И ИНТЕРЕСОВ ОПРЕДЕЛЕННОЙ СОЦИАЛЬНОЙ ГРУППЫ

Цель адвокационной деятельности – воздействие на государственные учреждения (организации) для осуществления определенных структурных изменений (например, принятие законов) в отношении группы, интересы которой таким образом отстаиваются.

ТРУДНО БЫТЬ НКО

Часто, особенно в небольших городах, общественные организации представляются чиновниками как группы не очень адекватных, конфликтных и неуправляемых людей. Особенно это касается членов и клиентов ВИЧ–сервисных организаций, когда без каких–либо на то причин, вам могут начать приписывать статус «наркоманы и спидозники, что с них взять». **Безусловно, сказывается многолетний навязываемый СМИ образ «СПИД – чума двадцатого века»,** который так или иначе всплывает.

Такая стигматизация ВИЧ–сервисных НКО в итоге сказывается на развитии ваших территорий, уже давно доказано, что только в сотрудничестве с общественными

организациями и при совместных действиях городам, регионам и странам удастся повлиять на ход эпидемии.

НО К ТАКОМУ ОТНОШЕНИЮ НУЖНО БЫТЬ ГОТОВЫМ, И ВАЖНО НАУЧИТЬСЯ ДОКАЗЫВАТЬ СВОЮ ПОЗИЦИЮ

Потому что, во–первых, такое отношение, **по большому счету, нарушает сразу несколько законов.** Например это попадает под защиту Гражданского Кодекса, статьи о защите чести и достоинства юридического лица. Более того, это является нарушением Федерального закона «Об основах охраны здоровья граждан в Российской Федерации», точнее статьи о соблюдении врачебной тайны. Если каждый член вашей организации будет это знать, то через достаточно короткое время ни одному из чиновников не захочется и дальше заниматься стигматизацией ВИЧ–сервисной организации.

ПОД ЗАЩИТОЙ ПРЕЗИДЕНТА

При привлечении грантового финансирования ваше НКО могут — неофициально — подталкивать к сокращению расходов, и что еще хуже — к благодарности за получение гранта. **Вы всегда должны помнить, что первое — риск для вашей организации в неисполнении из-за недостаточного финансирования, а второе — уголовное преступление, квалифицируемое как взятка.**

Кроме того, всегда полезно напоминать, что работа НКО и возможности в решении социальных проблем — поддержаны президентом. В 2016 году, в рамках ежегодного послания Федеральному собранию РФ президент высказался за снятие барьеров для развития волонтерства и оказание всесторонней помощи социально ориентированным некоммерческим организациям.

Президент РФ Владимир Путин поручил правительству совместно с законодательными органам власти завершить формирование четкой правовой базы деятельности некоммерческих организаций — «исполнителей общественно полезных услуг». Необходимо «установить требования к их компетенции, при этом, конечно, не нагородив дополнительных бюрократических барьеров», заявил глава государства в рамках ежегодного послания Федеральному собранию.

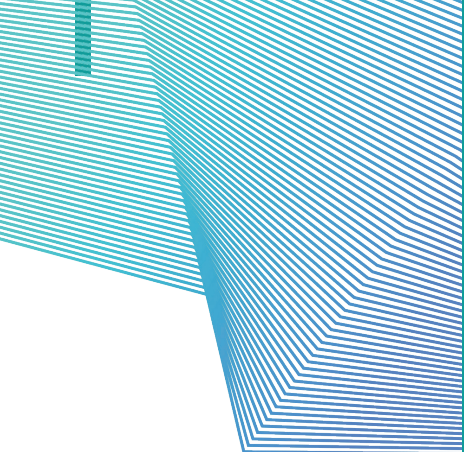
«Я прошу вас, что называется, не жадничать, не отдавать по привычке предпочтения исключительно казенным структурам, а по максимуму привлекать к исполнению социальных услуг и некоммерческие организации. Давайте прямо скажем, у них еще глаз не замылился, очень

важно сердечное отношение к людям. И давайте вместе держать эти вопросы под особым контролем», — заявил президент.

Путин также попросил Общественную палату РФ и Агентство стратегических инициатив «предметно заняться поддержкой волонтерских, благотворительных движений и некоммерческих организаций». Он подчеркнул, что необходимо снять все барьеры для развития волонтерства и оказать всестороннюю помощь СО НКО.

СОЦИАЛЬНО-ПОЛЕЗНЫЕ

В 2016 году распоряжением Правительства РФ № 2203-р утверждена Государственная стратегия противодействия распространению ВИЧ-инфекции в Российской Федерации на период до 2020 года и дальнейшую перспективу и в последующем. Целью Стратегии является предупреждение развития эпидемии, связанной с распространением ВИЧ-инфекции на территории Российской Федерации, путем снижения числа новых случаев заражения ВИЧ-инфекцией среди населения и снижения смертности от СПИДа. Среди задач Стратегии предусматривается разработка и внедрение межведомственных программ профилактики ВИЧ-инфекции, направленных на работу в ключевых группах населения, с привлечением к реализации этих программ социально ориентированных некоммерческих организаций. Важнейшими составляющими комплекса мероприятий, направленных на борьбу с ВИЧ-инфекцией в клю-



чевых группах населения, помимо профилактики, медицинского освидетельствования на ВИЧ-инфекцию и лечения лиц, зараженных вирусом иммунодефицита человека, являются их социальная адаптация и реабилитация, а также оказание им социальной поддержки, в том числе с привлечением социально ориентированных некоммерческих организаций.

Для развития данного направления необходимо оказывать содействие социально ориентированным некоммерческим организациям и добровольцам, занимающимся профилактикой ВИЧ-инфекции, предоставляющим услуги по уходу и поддержке лиц, живущих с ВИЧ, а также обеспечивать их взаимодействие с государственными учреждениями различных ведомств.

Указом Президента РФ от 08.08.2016 № 398 «Об утверждении приоритетных направлений деятельности в сфере оказания общественно полезных услуг» определены такие приоритетные направления деятельности в сфере общественно полезных услуг, как:

- деятельность по профилактике социально значимых заболеваний, курения, алкоголизма, наркомании, включая просвещение и информирование граждан о факторах риска для их здоровья, формирование мотивации к ведению здорового образа жизни;
- деятельность по оказанию услуг, предусматривающих медико-социальное сопровождение лиц, страдающих тяжелыми заболеваниями, и лиц, нуждающихся в паллиативной помощи, включая организацию оказания паллиативной помощи и содействие ее оказанию;
- деятельность по оказанию услуг, направленных на медико-социальную реабилитацию лиц с алкогольной, наркотической или иной токсической зависимостью; и ряд других.

Для признания некоммерческой организации исполнителем общественно полезных услуг должно быть соблюдено несколько условий: НКО должна осуществлять социально ориентированную деятельность (то есть деятельность, определенную п. 1 ст. 31.1 7-ФЗ «О некоммерческих организациях», а также региональными законами и муниципальными актами), т. е. быть СО НКО; оказывать в течение года и более общественно полезные услуги надлежащего качества; не являться иностранным агентом; не иметь задолженностей по налогам, сборам и иным платежам. **При соблюдении этих условий СО НКО признается исполнителем общественно полезных услуг и включается в реестр некоммерческих организаций – исполнителей общественно полезных услуг сроком на два года.**

ВИЧ — КАСАЕТСЯ КАЖДОГО

В Москве за 2017 год зарегистрировано на 20,4% больше случаев инфицирования вирусом иммунодефицита человека, чем в 2016-м, следует из данных, опубликованных в ежегодном статистическом сборнике Министерства здравоохранения.

По данным Федерального научно-методического центра по профилактике и борьбе со СПИДом (Центр СПИДа) Роспотребнадзора, общее число зарегистрированных россиян с ВИЧ достигло более 1,22 млн человек (живых и умерших). **В конце 2017 года в стране проживало более 944 тысяч человек с ВИЧ.**

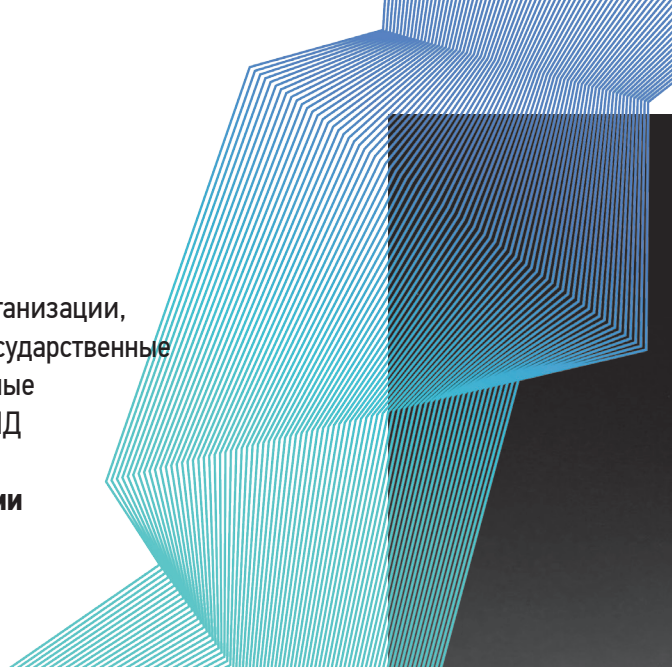
В двух регионах рост случаев заболевания составил более 100%: 151,7 и 133,3% в Чукотском автономном округе и Республике Тыва соответственно. На Чукотке число новых инфицированных возросло с 29 до 73 человек (население региона составляет менее 50 тыс. человек), а в Туве — с девяти до 21 (население — около 310 тысяч человек). В Тамбовской области, республиках Марий Эл, Карелии и Ивановской области прирост составил от 50 до 66%. Серьезный рост заболеваемости зафиксировал Минздрав в Ростовской (с 1,6 тысяч до 2,1 тысяч человек), Иркутской (с 3,5 до 4,2 тысяч) и Новосибирской областях (с 3,5 до 4 тысяч человек). В Москве в 2016 году

было выявлено 2,4 тысяч случаев заболевания, а в 2017-м — 2,9 тысяч.

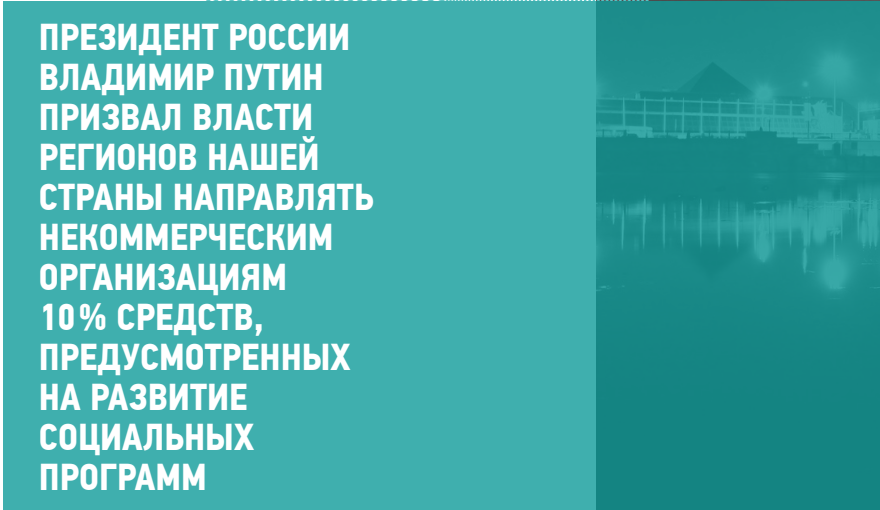
Рост числа инфицированных частично может объясняться улучшением качества тестирования населения, полагает академик Вадим Покровский. Но основная причина в том, что меры профилактики, принимаемые властями, недостаточны. «Правительство не уделяет достаточного внимания регионам, в которых ситуация еще не достигла критического уровня. Все силы направлены на борьбу с эпидемией в крупных городах, что в корне неверно, поскольку предотвратить проще, чем потом сражаться с очередной эпидемией», — сказал он.

Чтобы остановить эпидемию, Покровский предлагает в три раза увеличить финансирование закупок препаратов против ВИЧ (сейчас государство выделяет на эти цели в среднем около 20 млрд руб. в год), улучшить доступность презервативов и информирование населения о способах защиты от ВИЧ.

Именно эти элементы профилактики сегодня считаются основными для деятельности НКО в регионах России. Информирование — равные консультации — для людей с ВИЧ, информирование населения о методах профилактики и достижение доступности лечения для каждого человека с ВИЧ.



Во всем мире организации, реализующие государственные проекты, связанные с темой ВИЧ/СПИД называют **ВИЧ-сервисными**



**ПРЕЗИДЕНТ РОССИИ
ВЛАДИМИР ПУТИН
ПРИЗВАЛ ВЛАСТИ
РЕГИОНОВ НАШЕЙ
СТРАНЫ НАПРАВЛЯТЬ
НЕКОММЕРЧЕСКИМ
ОРГАНИЗАЦИЯМ
10% СРЕДСТВ,
ПРЕДУСМОТРЕННЫХ
НА РАЗВИТИЕ
СОЦИАЛЬНЫХ
ПРОГРАММ**

Организации **необходимо четко оценивать свои силы и финансовые возможности и ресурсы**. Никто не заинтересован, чтобы задачи не были решены, мероприятия сорваны, средства потрачены впустую