

Методика организации грантов

I. Поиск зарубежных организаций, предоставляющих гранты в областях деятельности, соответствующим разделам Учения Григория Грабового.

Для организации получения грантов в зарубежных странах необходимо искать фонды и организации, предоставляющие гранты, а также специалистов и фирмы обладающие своей клиентской базой данных для получения грантов, помогающих получить гранты. Поиск проводить в областях деятельности фирм в соответствии с разделами Учения Григория Грабового.

Для повышения эффективности этой работы поиск желательно производить через внутренние интернет-ресурсы различных стран. Поисковые сервисы устроены так, что они осуществляют поиск вашего запроса в первую очередь среди интернет-ресурсов той страны, в котором находится ваш компьютер. Поисковики определяют страну, в которой находится компьютер по его IP-адресу. Поэтому для того, чтобы в процессе поиска выйти на внутренние интернет-ресурсы других стран нужно присвоить вашему компьютеру IP-адрес этих стран, используя различные интернет-сервисы.

Достаточно много европейских интернет-ресурсов для поиска доступны в том случае, если используется IP-адрес какой-либо одной европейской страны. Аналогично и в других странах.

Предоставляют IP-адрес, в том числе и бесплатно, многие сервисные сайты, их координаты можно найти, записав в поисковую строку браузера вопрос:

"Как сменить IP-адрес". Предлагаемые средства анонимного доступа предоставляют специальные возможности для смены вашего IP-адреса через так называемые анонимайзеры, VPN технологии, прокси программы. Описания данных технологий легко найти в интернете.

Например, с неплохим кратким обзором средств анонимного сёрфинга в Интернете можно ознакомиться по ссылке: <http://rustorka.com/forum/viewtopic.php?t=145777>. Средства для подмены IP-адресов условно можно разделить на три больших группы.

К *первой группе* можно отнести те, которыми можно воспользоваться в онлайн режиме (т.е. без установки их на свой компьютер). Примером одного из бесплатных онлайн-анонимайзеров может служить ресурс, расположенный по ссылке <http://2ip.ru/anonim>. Этот ресурс надёжный, имеет много дополнительных сервисных средств. Интерфейс очень лаконичный, но интуитивно понятный.

К *второй группе* относятся анонимайзеры, которые встраиваются в браузеры в виде плагинов. Примером одного из них может служить плагин-анонимайзер для Firefox АнопутоХ, скачать который можно по ссылке <http://www.anonymox.net/en>. Достоинство таких анонимайзеров в том, что они постоянно "под рукой", их легко включить-выключить, они обладают необходимым для нас функционалом и не требуют дополнительных ресурсов вашего компьютера.

К *третьей группе* можно отнести анонимайзеры, которые в виде отдельной программы устанавливаются на ваш компьютер. Как правило, у этих программ удобный, красивый интерфейс, достаточный набор функциональных возможностей, встроенные средства помощи по работе с ними. К этой группе можно отнести программу HideGuard VPN. Ознакомиться с ней и скачать установочный модуль можно по ссылке <http://hideguard.ru/>.

После того как вы подключите анонимайзер нужно будет с его помощью изменить ваш IP на IP, принадлежащий одной из стран, предлагаемых вам в анонимайзере. На первых порах работы с использованием анонимайзера нужно убедиться, что ваш IP соответствует выбранной вами стране с помощью сервисов проверки IP-адреса (например, 2ip.ru, IP-whois.net, ip-ping.ru или spys.ru).

Далее нужно в адресной строке вашего браузера набрать интернет-адрес поисковой системы, наиболее популярной в выбранной вами стране. Посмотреть поисковики разных стран и их рейтинги можно по ссылкам: <http://search-world.ru/>, http://seo-miheeff.ru/reiting_serch_engine.php. Например, в США можно использовать www.google.com, www.yahoo.com или www.search.msn.com

В поисковой строке выбранного вами поискового сервиса нужно набрать запрос, например: "услуги фирм, представляющих свои клиентские базы для получения грантов"; «специалисты по организации грантов»; "услуги фирм, представляющие **гранты в области науки** "; «услуги фирм, представляющие **гранты в области культуры**»; «услуги фирм, представляющие **гранты в области здравоохранения**»; «услуги фирм, представляющие **гранты в области прогнозного управления**»; «услуги фирм, представляющие **гранты в области образования**»; «организация семинаров в области науки»; «услуги фирм, представляющие **гранты в области искусства и культуры**»; «услуги фирм, представляющие **гранты в области экономики**»; «услуги фирм, представляющие **гранты в области социологии**»; «услуги фирм, представляющие **гранты в области религии**»; можно использовать так же любые другие запросы позволяющие организовывать предоставление грантов за рубежом. Для перевода фраз запроса, которые нужно вставлять в поисковую строку и просмотра найденных страниц фирм удобно подключать компьютерные переводчики, например <http://translate.google.ru/>.

В процессе просмотра содержимого сайтов, предлагаемых поисковиком, нужно анализировать их содержимое и стараться останавливать своё внимание только на информации, с помощью которой можно получить гранты во всех странах кроме стран СНГ.

В процессе поиска необходимо составлять отдельную таблицу фирм или специалистов по организации получения грантов, которые предоставляют свою клиентскую базу и лучше, если сами созваниваются с клиентами из этих баз для организации получения грантов. Хотя при наличии информации о продажах клиентских баз данных для получения грантов её так же нужно регистрировать в таблице. Так как по таким базам данных можно делать рассылки, созваниваться и таким образом достигать получения грантов. Эти таблицы рекомендуется составлять в разрезе видов деятельности, соответствующих каждому разделу Учения, кроме управления в области политики.

Шапка таблицы должна быть следующей:

ТАБЛИЦА ПО ПОИСКУ ФИРМ – ПОЛУЧЕНИЕ ГРАНТОВ					
№ п/п	Ссылка на сайт	Краткая характеристика сайта, организации, фирмы			Контакты, Примечания
		Страна нахождения и география деятельности фирмы	Тип деятельности (организационная, учебная и пр.)	Результаты переговоров	
1.					

После отбора наиболее подходящих сайтов необходимо послать туда запрос. Запрос составляется в произвольной форме на основе информации для фондов, благотворительных организаций, фирм и специалистов организующих оформление и получение грантов, которая дана далее или в соответствии с имеющимися шаблонами обращений с учётом их персонализации по каждому из адресов обращения.

В качестве предметной стороны грантов можно заявить следующие пункты:

- 1. Гранты на издание книг, аудиозаписей и видеозаписей семинаров Грабового Г. П.**
- 2. Гранты на создание анимационных фильмов по произведениям Грабового Г. П..**

3. Гранты на создание художественных и видеофильмов по произведениям Грабового Г. П..
4. Гранты на проведение семинаров по произведениям Грабового Г. П..
5. Гранты на внедрение изобретений Грабового Г. П. изложенных в патентах "Способ предотвращения катастроф и устройство для его осуществления" и " Система передачи информации".
6. Гранты на внедрение технологий изложенных в научных трудах и произведениях Грабового Г. П. .
7. Гранты на продвижение товарных знаков GRABOVOI и GRIGORI GABOVOI.
8. Гранты на реализацию технологий изложенных в книге " Воскрешение людей и вечная жизнь-отныне наша реальность!".

Переговоры по организации грантов нужно вести на основе следующих данных:

«ГРАНТ» (англ. – ‘дар’) – это целевая финансовая дотация, предоставляемая на проведение научных исследований, на издание произведений, на проведение лекций и семинаров и так далее.

Гранты являются одним из основных способов финансирования научных исследований в Европе. Учёный в Западной Европе тратит более 30 % своего времени на написание заявок на гранты. Для получения гранта необходимо составить соответствующую заявку. Заявка на финансирование представляет собой письменную просьбу о поддержке (обычно деньгами или оборудованием), с которой вы обращаетесь в фонд, корпорацию или другое учреждение и предлагаете использовать вашу организацию, опыт и профессионализм ваших сотрудников для работы по решению проблемы в вашем районе, регионе или в какой-то специальной области, для проведения научных исследований, лекций и семинаров, для издания произведений. Обычно заявка состоит из 10 или 15 страниц хорошо подготовленного и написанного материала. То, что заявка большая по объёму ещё не означает, что она качественная. Заявки подаются на финансирование деятельности не против чего-либо, а для чего-либо. Заявка на финансирование – всегда позитивный инструмент. У позитивных заявок больше шансов получить положительный ответ.

Заявка должна выполнять следующие пять функций:

Заявка представляет программу, которую вы создали. Цель программы – решение реально существующей важной проблемы. Если отсутствует чётко определённая проблема, то невозможно предлагать программу по её решению. В заявке прописываются идеи и пути решения проблем. В произведениях Учения Григория Грабового такие материалы есть. Вы можете применив творческий подход сформулировать заявку. Например, заявка на получение грантов на проведение лекций и семинаров по Учению Григория Грабового , на издание

произведений Григория Грабового может содержать цели Учения Григория Грабового и результаты по Учению Григория Грабового данные в шести томах «Практика управления. Путь спасения.» (например на сайте www.ggrig.com), программу обучения данную на авторской странице www.grabovoigp.wordpress.com.

Заявка – это план.

В заявке представлен подробный план действий по осуществлению проекта. План должен отражать тему или область вашей заявки.

Заявка – это просьба.

Вы запрашиваете финансирование, техническую помощь, оборудование, книги, либо что-нибудь ещё. Заявка – это не вымаливание денег, а хорошо продуманная просьба.

Заявка – орудие убеждения.

Заявка – это инструмент, который вы используете для того, чтобы убедить грантодателя в возможности реализации ваших идей, чтобы грантодатель согласился с вами и с вашей программой внедрения технологий Учения Григория Грабового, и, в конечном итоге, профинансировал ваш проект.

Заявкой вы убеждаете грантодателя в том, что вы абсолютно надёжны, вселяете в него уверенность в вас и вашем проекте.

Заявка – это обещание и обязательство.

- В заявке вы обещаете решить определённую проблему. Вы также берете на себя обязательство оставаться в рамках предложенного проекта. Ваше обещание и обязательство морального плана, однако, если вы получите финансирование, это обещание и обязательство становятся юридической нормой, и это должно быть чётко отражено в вашей заявке. *Информация для партнеров «EHL Development Kft.»: вы должны при получении гранта на обучение согласовать через администрацию «EHL Development Kft.» (сайт www.ggrig.com) состав преподавателей Учения Григория Грабового, который может вести семинары и лекции по Учению Григория Грабового или самостоятельно получить лицензию на преподавание Учения Григория Грабового.* При получении грантов на издание произведений Григория Грабового нужно обеспечить лицензированное издание произведений или получать гранты на издание и продвижение произведений изданных самим Григорием Грабовым в виде самиздата. Можно также получать гранты на продвижение уже изданных произведений в виде самиздата и расположенных в Авторском Центре Григория Грабового www.amazon.com/author/grigorigrabovoi.

В разных фондах существуют различные требования к написанию заявок, всевозможные приоритеты, сроки подачи заявок и цели. В каждом случае необходимо знать как можно больше о том, что хотят в каждом определённом фонде и постараться дать именно ту информацию, которая требуется.

Подający заявку зачастую не выясняет, как правильно обращаться в фонды и иногда даже не знает, подходит ли фонд для финансирования данного проекта, хотя это нужно знать. Поиск фондов требует времени и труда. Он заключается не в том, чтобы найти один фонд и

обращаться только в него каждый раз, когда вам необходимо финансирование (конечно, возможно грантодатель сам хочет, чтобы вы обращались только к нему). Для поиска поддержки и финансирования необходимо следующее:

1. Ясно опишите, на что направлен ваш проект. Какая проблема будет решена? Какая группа или группы населения выиграют в результате вашей деятельности? Каким образом?
2. Изучите фонды. Найдите по крайней мере пять-десять потенциальных грантодателей, интересы которых совпадают с интересами вашей организации или проекта.
3. Тщательно обдумайте свой проект, взвесьте все. Например, если вы будете сотрудничать с другой организацией в вашей стране или за рубежом, даст ли это вам возможность обратиться к большему числу потенциальных грантодателей.
4. Если вы уже дважды получили финансирование в одном и том же фонде и в одной и той же области, не обращайтесь в этот фонд снова (бывает, однако, грантодатель согласен выделять вам гранты несколько лет подряд). Некоторые фонды не выделяют гранты одной и той же организации дважды. Если это верно в вашем случае – начинайте искать нового грантодателя с большим объемом финансирования, более долгосрочными грантами и т. д.
5. Точно определитесь с областью финансирования. Если вам нужно финансирование для такой обширной области, как «образование», вы сможете найти 100 грантодателей. Но если ваш образовательный проект называется «семинар», то в этом случае вы должны искать фонды, финансирующие именно образовательные семинары.
6. Обращайтесь в фонды, работающие на страну или регион, который вы выбрали для получения грантов. Для распространения и внедрения технологий Учения Григория Грабового можно получать гранты в любых странах мира кроме стран СНГ.
7. Не просите финансирования больше, чем грантодатель обычно выделяет. Если фонд никогда не выделял более 300 000 долларов., вы не должны подавать заявку на 500 000 долларов. В этом случае вам наверняка откажут, даже если ваш проект очень интересен и необходим.
8. Тщательно исследуйте необходимость в решении предлагаемой вами проблемы. Надо также точно определиться с тем, к какому фонду обращаться с ней. Если проблема не исследована, у вас не будет материала, на основании которого вы бы составили заявку на финансирование, соответственно вам нечего будет подавать в фонд.
9. Помните, что вы нужны фондам и грантодателям, к которым вы обращаетесь, в такой же степени, в какой они нужны вам. Фонды ищут небольшие, недавно образовавшиеся организации, полные новых идей, энергии, имеющие новые проекты. Фонды хотят, чтобы ваше предложение было сделано не наспех, а обстоятельно.

2. ТРЕБОВАНИЯ ГРАНТОДАТЕЛЕЙ

Грантодатели хотят профинансировать такой проект, который бы принес им известность и представил как вашу организацию, так и фонд в наиболее выгодном свете. Фонды не хотят финансировать организации с плохим управлением, проекты, которые не соответствуют целям и задачам фонда, а также проекты, которые сопряжены с большим финансовым, политическим или социальным риском. Грантодатели ищут проекты с ясно и четко определенными потребностями и проблемами, с хорошо проработанной и исследованной темой.

Такие проекты, например, есть на сайте, внедряющем технологии Григория Грабового www.ggrig.com. Через этот сайт работает молодая, перспективная фирма "EHL Development Kft", имеющая официальную лицензию на использование произведений и технологий Григория Грабового.

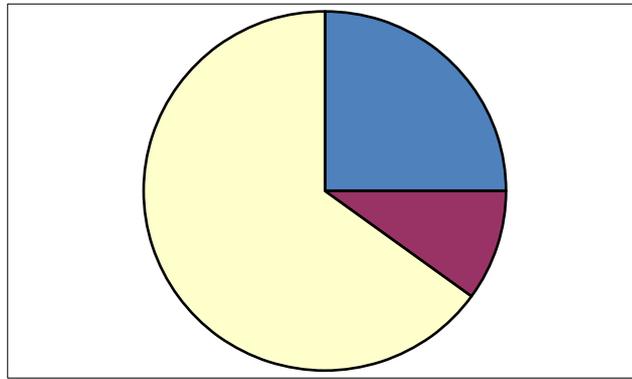
Информация для партнеров "EHL Development Kft" (партнерская программа по ссылке: <http://www.ggrig.com/en/affiliate-tm-en>): при обращении к грантодателю можете сообщать, что Вы партнер фирмы "EHL Development Kft" и грант будет осваиваться фирмой "EHL Development Kft", проходить через счета этой фирмы.

Так же можно осваивать гранты, выданные на продвижение произведений самиздата расположенных в Авторском Центре Григория Грабового Амазон: www.amazon.com/author/grigorigrabovoi. Произведения самиздата используются в образовательной программе по Учению Григория Грабового по той причине, что распространение произведений самим Григорием Грабовым не ограничено по времени и территориям, и все произведение проверены самим автором.

Большинство грантодателей, рецензируя или просматривая заявки, делит их на три группы или стопки: заявки, которые следует профинансировать, заявки, которые не следует финансировать, и остальные. Эти стопки можно условно назвать **СТОПКА «ДА»**, **СТОПКА «НЕТ»** и **СТОПКА «МОЖЕТ БЫТЬ»**.

График, помещенный ниже, дает вам представление о том, как распределились 100 заявок, после того как их быстро просмотрели. Во время первого, *быстрого просмотра*, когда профессиональный рецензент просмотрел первую (и только первую), заглавную страницу каждой заявки, чтобы определить запрашиваемый объем финансирования, цель проекта, точную тему проекта, а также даты начала и окончания проекта, мы можем, глядя на график, проследить судьбу этих ста заявок.

Обычно рецензент тратит около тридцати секунд на каждую заявку во время первого просмотра (для того, чтобы быстро отделить те примерно 65 % заявок, которые наверняка попадают в группу «нет»). Эта таблица должна продемонстрировать вам, как важно, чтобы заявка имела ясно, четко и убедительно написанную заглавную страницу.



Вы хотите быть именно в группе «да». В этой группе будут заявки тех организаций, учреждений, которые знакомы грантодателю; заявки, которые предлагают проекты в правильной области, идеи которых совпадают с задачами фонда; запрашиваемый объем финансирования не превышает сумм, выделяемых обычно фондом (естественно, что заявки должны быть хорошо написаны), а также заявки на проекты, которые получили уже частичное финансирование и запрашивают «недостающие» суммы (такое финансирование запрашивается тогда, когда вы хотите получить деньги в дополнение к тем, которые вы уже получили или надеетесь получить в другом фонде. Оба гранта в этом случае составят сумму, необходимую для работы над проектом). Заявки в группе «да», как правило, содержат материалы исследований, демонстрирующих необходимость проведения проекта, необходимость проведения лекций и семинаров, необходимость продвижения произведений для спасения и гармоничного развития, проблему и предполагаемый результат (таким образом показывая, что была проведена подготовительная работа и исследования по предлагаемой теме проекта).

Если ваша заявка в стопке «может быть», то это тоже неплохо для начала. Предложения от недавно появившихся или незнакомых грантодателю организаций часто оказываются в этой стопке. Может быть, вас заметят в текущем году, однако в группу «да» вы попадете лишь в следующем. Очень часто заявка попадает из стопки «может быть» в стопку «да», если она хорошо написана, тема ее отвечает задачам фонда, убедительно демонстрирует способность подающего заявку эффективно решить проблему, а объем запрашиваемого финансирования соответствует величине грантов, выделяемых фондом. Нужно помнить о том, что первоначально все предложения не прочитываются подробно, а лишь просматриваются. Поэтому титульный лист вашей заявки должен содержать заголовки, выделенные жирным шрифтом, вы должны подчеркнуть все, что является важным, т. е. необходимо привлечь внимание рецензента вашей заявки к тому, что он должен заметить в первую очередь. Например, если рецензент вынужден пятнадцать минут искать место в заявке, где говорится об объеме запрашиваемого финансирования, то вполне возможно, что эта информация так и не

будет обнаружена. Помните, что время у тех, кто рецензирует ваши предложения, ограничено, они должны находить важную информацию в вашей заявке быстро и легко.

В стопку «нет» обычно попадают заявки от организаций, которые уже получали финансирование в прошлом и которым теперь следует обратиться в другие фонды с просьбой о финансировании; в стопке «нет» находятся неопределенные или неполные заявки, авторы которых не следовали требованиям грантодателя; здесь же заявки на финансирование проектов в областях, которые данный фонд не финансирует; заявки от организаций, которые просто просят о финансовой помощи, но не определяют реальную проблему, которая будет решаться в рамках их проекта; заявки, в которых определена проблема, однако отсутствует подтверждение того, что эта проблема требует решения (другими словами, только организация, подавшая заявку, озабочена данной проблемой, либо данная проблема не была исследована авторами заявки); заявки, в которых объем запрашиваемого финансирования превышает обычно выделяемый по грантам.

Как правило, грантодатель хочет получить ответ на вопрос: «Почему вы? Чем ваша организация и проект, который вы предлагаете, отличается от других? Что в нем особенного? Почему я должен дать свои деньги именно вам?» Вы должны продемонстрировать, что в вашей организации работают высокопрофессиональные специалисты, что вы обеспечите услуги, в которых существует острая необходимость, и что у вас есть сотрудники, которые смогут выполнить проект качественно.

Преподаватели и специалисты, внедряющие Учение Григория Грабового, сотрудничающие с фирмой "EHL Development Kft" обладают большим опытом и хорошей квалификацией, способны качественно выполнить работы предусмотренные грантами предоставленными для внедрения технологий Учения Григория Грабового. Поэтому в заявках на получения грантов вы можете уверенно утверждать, что преподаватели и специалисты фирмы "EHL Development Kft" на высоком профессиональном уровне могут проводить лекции и семинары по Учению Григория Грабового, обеспечивать издание и продвижение произведений Григория Грабового, внедрять все технологии Учения Григория Грабового.

Вы можете показать свои преимущества, сравнив собственную организацию или фирму "EHL Development Kft" с подобными организациями. Вы можете продемонстрировать, как вы разрабатывали долговременную политику финансирования и развития вашей организации или "EHL Development Kft", и то, как ваша организация или фирма "EHL Development Kft" и проект соответствуют географическим, академическим и финансовым планам фонда.

Процесс поиска средств – дело сложное и долгое, не стоит об этом забывать. Его необходимо планировать заранее и не нужно надеяться, что вы сможете начать работу спустя неделю после подачи заявки. Поиск средств необходимо начинать задолго до того, как эти

средства понадобятся и будут использованы, чтобы обеспечить их наличие тогда, когда они более всего нужны.

Создание заявки и поиск средств – это тяжёлая работа, и она должна планироваться заранее, чтобы ваш проект не остался без средств, в то время как вы будете с надеждой ожидать ответа на заявку.

Обдумывайте и планируйте все заранее, быстрых результатов или ответов не бывает.

Кроме составления самой заявки на грант есть ещё ряд весьма важных моментов:

1) необходимо иметь признание и репутацию у грантодателя или в фонде (личная репутация автора заявки, либо репутация учреждения);

2) полезно отправить грантодателю письма с рекомендациями и поддержкой вашего проекта (если это разрешено фондом);

3) нужно предложить проект, направленный на решение реальной проблемы, которая заинтересует грантодателя.

3. ИСТОЧНИКИ ФИНАНСИРОВАНИЯ

Гранты можно получить из различных правительственных и специальных научных фондов. Условие получения – положительная рецензия на заявку.

По источникам финансирования гранты можно классифицировать на:

- гранты из средств федерального бюджета государства;
- гранты из средств федерального бюджета, выделенных министерствами, другими федеральными агентствами, службами, отраслевыми академиями;
- гранты из средств бюджетов субъектов федерации, местных бюджетов;
- гранты из средств фондов, специализирующихся в определённой области;
- гранты из средств благотворительных фондов;
- гранты из средств международных фондов.

Кратко остановимся на характеристике грантообразующих фондов, специализирующихся в определенной области. Фонды фундаментальных исследований – самоуправляемая государственная организация, основной целью которой является поддержка научно-исследовательских работ по всем направлениям фундаментальной науки на конкурсной основе без каких-либо ведомственных ограничений.

При помощи таких Фондов создаются и развиваются телекоммуникационные сети для обеспечения научных исследований, информационные системы и базы данных, проводятся региональные и международные конкурсы, ежегодно издаются научные монографии и сборники, организуются десятки экспедиций, проходят конференции..

На средства таких Фондов приобретаются большое количество современных приборов и оборудования, вычислительной техники. Фонды участвуют в межведомственных

программах, активно сотрудничают с академиями, Министерствами науки и общего и профессионального образования.

Такие Фонды реализуют программы поддержки научных школ и выдающихся ученых.

Уставами Фондов могут быть определены следующие *основные задачи*:

- поддержка фундаментальных научных исследований;
- содействие повышению научной квалификации ученых;
- содействие установлению научных контактов и распространению информации в области фундаментальных научных исследований в разных странах;
- поддержка международного научного сотрудничества в области фундаментальных научных исследований;
- помощь наиболее квалифицированным коллективам, научным школам и выдающимся ученым.

Конкурсы:

1. Ежегодные конкурсы .
2. Региональные конкурсы.
3. Международные конкурсы.
4. Совместные конкурсы.

Фонды фундаментальных исследований объявляют конкурсы на получение финансовой поддержки (грантов) для проведения фундаментальных научных исследований по следующим областям знаний:

- (01) математика, информатика и механика;
- (02) физика и астрономия;
- (03) химия;
- (04) биология и медицинская наука;
- (05) науки о Земле;
- (06) науки о человеке, природе и обществе.

В рамках объявленных конкурсов ежегодно могут организовываться несколько видов конкурсов:

- а) инициативные научные проекты, осуществляемые небольшими (до 10 чел.) научными коллективами или отдельными учеными;
- в) проекты создания и развития информационных, вычислительных и телекоммуникационных ресурсов для проведения фундаментальных исследований;
- г) организация российских и международных научных мероприятий на территории России;

- д) издательские проекты;
- ж) образовательные проекты;
- з) участие учёных в международных научных мероприятиях;
- к) организация экспедиций (и полевых исследований).

При содействии правительств могут создаваться фонды поддержки развития гуманитарных наук, приумножения накопленных научных знаний и широкого распространения их в обществе, возрождения традиций гуманитарной науки.

Такие фонды самоуправляемая государственная организация, средства которой формируются за счёт государственных ассигнований и привлеченных средств. Фонды поддерживают научные исследования во всех областях гуманитарного знания (в философии, политологии, социологии, науковедении, праве, экономике, истории, археологии, этнологии, искусствоведении, филологии, психологии, педагогике, комплексных проблемах изучения человека).

Поддержка научных проектов в таких фондах осуществляется на основании тщательной, многоэтапной независимой научной экспертизы. Экспертная система таких фондов может состоять из шести экспертных советов:

- философии, социологии, политологии, права, науковедения;
- проблем комплексного изучения человека;
- истории, археологии и этнологии;
- экономики;
- филологии и искусствоведения;
- информационных систем и телекоммуникаций.

Фонды могут ежегодно организовывать несколько видов конкурсов:

- *исследовательских проектов.*

Фондом поддерживаются проекты исследований по гуманитарным и общественным наукам по направлениям 01 (история; археология; этнография), 02 (экономика), 03 (философия; социология; правоведение; политология; социальная история науки и техники; науковедение), 04 (филология; искусствоведение), 06 (комплексное изучение человека; психология; педагогика; социальные проблемы медицины и экологии человека);

- *издательских проектов.*

Фондом поддерживаются научные издания, представляющие результаты исследований;

К рассмотрению принимаются заявки на проведение научных мероприятий (конференций, симпозиумов, совещаний, постоянно действующих научных семинаров, круглых столов и т. д.);

К рассмотрению такими фондами принимаются индивидуальные заявки на участие в научных мероприятиях за рубежом по направлениям ;

- *проектов организации экспедиций, полевых, экспериментально-лабораторных исследований и научно-реставрационных работ.*

Фонды осуществляют поддержку проектов по организации экспедиционных, полевых, экспериментально-лабораторных исследований и научно-реставрационных работ, включая статистические обследования, моделирование социально-экономических процессов, разработку методик проведения экспериментов, научно-реставрационных работ;

- *проектов создания информационных систем.*

Фондами поддерживаются проекты создания информационных систем (ИС) для проведения гуманитарных исследований по различным областям знаний.

Независимо от источников финансирования информацию о грантах можно найти в газетах (например, газета «Поиск», <http://www.poisknews.ru/>), журналах, Интернет. Специальные издания публикуют множество статей о грантодателях, грантах, проектах, новых программах и т. д. Большое количество денег так и остается невостребованным, так как никто не знает о существовании тех или иных фондов и не подает заявки на эти средства.

В Приложении 1 приведен список грантообразующих организаций, фондов с адресами в Интернет, которыми вы можете воспользоваться при поиске подходящего фонда в зависимости от направления научных исследований.

4. НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ

ФИНАНСИРОВАНИЕ СОВМЕСТНОГО ПРОЕКТА

Заявки на совместный проект организаций из одной страны

Подать заявку на совместный проект организациям из одной страны сравнительно легко, если вы решили поделиться информацией и разделить ответственность с вашим партнером по проекту (это может быть институт, университет, учебный центр и т. д.). Многие фонды получают заявки от похожих по роду деятельности институтов, находящихся в одном и том же городе, на финансирование проектов с одинаковыми целями.

Когда это происходит, то чаще всего ни один проект не получает финансирования. Однако если две или три организации найдут возможность предоставить друг другу информацию по планируемым проектам и договориться, они вполне могут подать совместную заявку на грант. Совместные заявки на грант должны быть очень хорошо разработаны, чтобы произвести положительное впечатление на потенциального грантодателя. Как правило, заявки на получение гранта для проведения совместного проекта имеют бóльший вес, чем заявки от отдельных организаций, так как они поступают от группы, желающей работать над чем-либо

вместе. Такие заявки чаще всего получают грант, при условии, что они хорошо организованы, а тема заявки подробно исследована и разработана.

Заявки на совместный проект организаций из разных стран

Разработка и подача заявки на финансирование совместного проекта организаций из двух или более стран может оказаться делом весьма сложным. Это не значит, что такие проекты не хороши – как раз наоборот. Однако надо отметить, что фонды, финансирующие международные или региональные проекты, как правило, самые крупные, а процесс подачи и рассмотрения заявок в них самый сложный. Чаще всего такими фондами являются правительственные организации (ЕС, Совет Европы, ЮНДП, ЮНЕСКО); многие из этих организаций рассылают через посольства, университеты и крупные библиотеки официальные предложения об участии в конкурсе проектов на получение грантов. Обычно один институт является координатором заявки на финансирование совместного проекта, в который каждый из участников вносит потом определенный вклад. Процесс подачи заявок в крупные правительственные организации может отпугнуть своей сложностью. Вы, возможно, облегчите себе этот процесс, найдя профессиональных и надежных партнеров (проведите исследования, чтобы найти хорошего партнера). Тема вашей заявки должна быть солидной и хорошо исследованной. Все совместные международные проекты начинаются с некоей простой идеи. Это вполне может быть и ваша идея.

Обращаться или нет в один и тот же фонд во второй и в третий раз

Многие фонды имеют определенный объем средств, поэтому они ограничивают количество проектов или организаций, получающих гранты в каждом определенном году. Фонды могут также увеличивать количество финансируемых проектов, но при этом размер отдельного гранта уменьшается. Когда вы ищете средства, вам может показаться, что у всех фондов есть деньги. Многие ресурсы фондов весьма ограничены.

Чаще всего фонды сразу сообщают о своей политике в отношении повторного финансирования одного и того же проекта или организации. И, как правило, большинство фондов выделит вам грант только один раз на определенный проект. Многие фонды не финансируют долгосрочные проекты (на период более одного года). И вашей задачей является найти средства в другом месте (не забывайте о вашем долгосрочном планировании и исследованиях). Иногда, возможно, неплохо подавать заявки в один и тот же фонд во второй, в третий, и даже в четвертый раз, если это поощряется фондом. Однако никогда не полагайтесь на одного грантодателя как на единственный источник финансирования.

Когда не следует обращаться с заявкой на финансирование

Некоторые фонды примут от вас заявку на финансирование лишь один раз. Другие фонды захотят развивать с вашей организацией долговременное сотрудничество и будут

выделять вам гранты на протяжении нескольких лет. Постарайтесь определить, какой тип отношений предпочитает каждый фонд или грантодатель перед тем, как подавать заявку на повторное финансирование. Не подавайте заявку (если в фонде не сказали вам что это возможно) в следующих случаях:

- если фонд не финансирует тематическую область, к которой относится ваш проект;
- если стоимость или срок выполнения проекта нереальны;
- если отсутствует ясно и четко определяемая проблема, которую вы решите;
- если фонд не выделяет гранты на конкретную страну или регион;
- если в прошлом вы уже получали крупные гранты из этого же фонда;

Подавайте заявку в тот фонд, профиль которого соответствует вашему проекту – даже если этот фонд находится за тысячи километров от вас.

Что делать, если грантодатель отклоняет вашу заявку?

Даже профессиональные составители заявок на гранты могут слышать «нет». Нужно понимать, что сегодня это отказ, но через полгода или год вам могут ответить положительно. Работайте над совершенствованием своих навыков составления и подачи заявки. Постарайтесь, чтобы вас хорошо знали в нужных вам фондах, работайте над тем, чтобы ваша репутация росла в глазах сотрудников этих фондов. Выберите несколько фондов, наиболее подходящих для финансирования вашего проекта, и будьте настойчивы в ваших усилиях получить грант. Для того чтобы получить грант, надо много и хорошо поработать, а тот, кто легко сдается, не может рассчитывать на финансовую поддержку.

Большинство фондов ежегодно получает немалое количество заявок на гранты, и многие из этих заявок стоят того, чтобы быть профинансированными. Однако не все получают средства из-за того, что финансовые ресурсы фонда ограничены, либо очень остра конкуренция за получение гранта. Это не значит, что дверь в фонд закрыта.

Главное – не прекращать свои попытки, не бояться переделывать заявки и подавать их снова. Продолжайте изучение фондов и тем проектов, по которым выдаются гранты. Ваше время, энергия, творчество и настойчивость будут вознаграждены.

5. ЗАЯВКА: ОСНОВНЫЕ ЭЛЕМЕНТЫ ХОРОШЕЙ ЗАЯВКИ

Каждая заявка, прошедшая регистрацию по формальным признакам (наличие титульного листа, всех форм и читаемой дискеты), проходит многократную экспертизу. В фондах обычно ее смотрят 2-3 эксперта, затем она обсуждается на секции Экспертного совета. Если нужно, проводится дополнительная экспертиза и, наконец, результаты экспертизы обсуждаются на заседании Экспертного совета, который выносит рекомендации о поддержке и объемах финансирования отобранных проектов. Эти рекомендации рассматриваются на заседании Совета Фонда, который и принимает окончательное решение.

Чтобы написать успешную заявку, прежде всего, внимательно прочтите объявление о конкурсах и правила оформления заявок. Пользуйтесь только свежей информацией, так как каждый год в порядок оформления заявок вносятся поправки, иногда существенные.

Проанализируем основные пункты проекта:

Титульный лист

1. Название проекта

Каждое слово, используемое в названии проекта, должно давать максимальную информацию о содержании гранта. Названия типа «Разработка фундаментальных основ...» только раздражают эксперта и наводят на него тоску. Название проекта должно кричать о гениальности заявителя. До него этого никто не делал! Если ему не дадут грант, развитие науки в определенной области остановится!

В зарубежных фондах название проекта ограничивается по числу букв от 90 до 120. Это ограничение заставляет заявителя подбирать слова, более точно определяющие задачу, которую он хочет решить.

2. Выбор кода классификатора

Этот этап является самоэкспертизой. Выбирая свое место в классификаторе, заявитель тем самым выбирает себе группу экспертов, к которым попадет его заявка. Нужно четко себе представить, что наиболее важно в работе (например, метод исследования или объект). Эксперты, к которым попадет проект, и итоговый результат рассмотрения могут быть разными.

Если в проекте указано более 2-х кодов классификатора, то проект начинают передавать из одной секции в другую, так как каждый эксперт, учитывая большой конкурс, обращает внимание на недостатки в заявке. В итоге, если проект размазан по секциям, он просто провалится.

3. Список основных исполнителей

В список основных исполнителей должны входить только ученые, преподаватели и специалисты, которые будут непосредственно участвовать в научном или образовательном, каком – либо другом процессе.

Не забудьте поставить необходимые подписи на титульном листе.

Данные о проекте

1. Аннотация

Аннотация – это то, что эксперт прочтет обязательно внимательно и целиком. Поэтому аннотация должна содержать исчерпывающую информацию о проекте: его место в науке, основные идеи и основные методы исследования.

Эксперт – очень занятый человек. Если его взгляд останавливается на проекте, судьба последнего решается буквально в первые минуты, необходимые, чтобы просмотреть

аннотацию и понять цель проекта. Если в этот момент интерес к заявке потерян, он может быть потерян навсегда. Написание проекта – такое же искусство, как телевизионная реклама.

2. Ключевые слова

Опытный эксперт по ключевым словам сразу оценивает проблему и задачу, которую хочет решить заявитель. Поэтому к подбору ключевых слов надо отнестись очень серьезно. Если ключевые слова, указанные в первую очередь, не совпадают с темой раздела классификатора, ваш проект может быть обречен.

Содержание инициативного проекта

В проекте надо предложить решение 3-4-х конкретных задач. Все очень узкие и ясные задачи должны состыковываться. В целом содержание проекта должно соответствовать названию.

Фундаментальность

Большинство фондов поддерживает только фундаментальные исследования, т. е. работы, не направленные на решение конкретных технических или технологических задач.

Экспертная оценка научного содержания представленного проекта определяется актуальностью научной проблемы. Цель (задача) исследования должна быть адекватна поставленной проблеме и подробно обоснована, а ожидаемые результаты научно значимыми для решения проблемы.

Предлагаемые методы должны быть адекватны поставленной задаче, а план проекта оптимален и конкретен.

Каждый пункт заявки должен строиться так, чтобы уже начало чтения давало основную информацию.

Научный задел

Список публикаций должен относиться к последним 2-3-м годам и быть связан непосредственно с темой проекта. Изданные произведения Учения Григория Грабового нужно связывать с темой проекта. Необходимо показать, что вы «нащупали» что-то интересное и важное и готовы начать интенсивно работать над этой проблемой, как только получите грант. Кроме того, журналы, интернет –издания в которых опубликованы статьи и произведения Учения Григория Грабового, должны быть доступны максимальному числу ученых, специалистов работающих в вашей области, и, конечно, эксперту.

Оборудование

Если вы в проекте запрашиваете дорогостоящее оборудование, не стоит надеяться на положительный исход. Если же вам нужна лишь незначительная материальная поддержка, чтобы включиться в работу, то у вас есть шанс.

Данные о руководителях и основных исполнителях

Из списка исполнителей эксперт должен понять, что вы собрали команду, владеющую всеми нужными методами для выполнения проекта, и вполне справитесь с заявленной проблемой. Большинство проектов выполняется группами из 4-6 человек.

Смета расходов на выполнение проекта

Бюджет должен строго вытекать из экспериментального плана. Он включает зарплату, запрос на оборудование (минимальный), запросы на реактивы, запчасти, командировки. Если запросите много, то проиграете, если очень мало, значит, вы не понимаете сложность работы и не можете её реально оценить. Та часть, которую вы запрашиваете на зарплату и собираетесь дать основным исполнителям – это вопрос этики.

Не торопитесь отсылать заявку в фонд

Итак, в конце концов, учтя все, о чем говорилось выше, вы завершаете свою заявку, и вот она у вас в руках – хорошо написанная, отредактированная, ясная и конкретная. Не торопитесь отсылать её в фонд! Ещё раз прочитайте её очень внимательно, обращая особое внимание на то, о чем говорится в списке, помещённом ниже. Если что-либо из этого списка отсутствует, либо недостаточно ясно – исправьте и только затем отсылайте вашу заявку.

1. Проверьте определение проблемы. Ясно ли заявлена проблема? Исследовали ли вы тему заявки? Нет ли ощущения, что заявка неконкретна и непрофессиональна?

2. Понятны ли из текста заявки такие пункты, как разделение обязанностей и ответственности? Ясно ли кто и чем занимается?

3. Понятна ли связь между проблемой и её решением, которое вы предлагаете?

4. Ещё раз пересчитайте бюджет. Все ли верно?

5. Разумно ли составлен раздел «Сроки»? Чётко ли прослеживается логика в последовательности шагов по выполнению проекта?

6. Проверьте орфографию, пунктуацию и т. д. Легко ли читается заявка?

7. Проверьте то, что часто упускается из виду: проставлены ли в заявке даты, не забыли ли вы написать номер своего телефона, факса или электронной почты?

8. Каков тон вашей заявки? Профессиональный и интеллигентный? Если нет – постарайтесь сделать его таким.

10. Каков внешний вид вашей заявки? Заявка должна быть хорошо сформатирована и аккуратно напечатана.

Когда все проверено, можно подавать заявку. Теперь сделайте следующее: отошлите заявку и поздравьте себя. Вы сделали большую работу – спланировали, разработали, написали и отослали отлично подготовленную заявку на грант. Вы выгодно отличаетесь от тех многочисленных организаций, которые не желают вкладывать в работу над заявкой силы и время, и, в результате, направляют в фонды плохо подготовленные заявки.

Теперь для вас начинается период ожидания результата. Чаще всего фонды просят приложить к заявке почтовые открытки, заполненные на Ваш адрес. После поступления Вашей заявки в фонд, одна из открыток направляется на Ваше имя с сообщением о получении заявки. После рассмотрения заявок и подведения итогов конкурса в случае положительного результата фонд направляет Вам вторую открытку с уведомлением о поддержке заявки. Результаты конкурсов публикуются на сайте фондов.

Через определённое время в адрес Вашей организации приходит два экземпляра Соглашения о финансировании проектов, что служит подтверждением выделенного финансирования. Данное Соглашение подписывается руководителем организации, заверяется печатью, и один из экземпляров направляется в фонд вместе с уточнёнными сметами по проекту. Чаще всего через 2-3 месяца на счёт организации поступает выделенная сумма, и Вы можете приступить к реализации своего проекта.

Оформление грантов

Оформление отчета по гранту

Оформление приложений

Как писать заявки и отчёты на гранты

Планирование и написание заявок на гранты

Заявки на гранты, подаваемые в частные фонды и в государственные организации (федерального, областного, городского или районного уровней) обычно различаются по форме. Частные фонды обычно просят прислать сначала короткое письмо с изложением сути Вашего проекта в качестве первичной заявки. Во многих случаях в дальнейшем Вам потребуется прислать полную версию проекта. Источники государственного финансирования почти всегда требуют заполнить определённое число стандартных форм помимо самой заявки. Таким образом, оформление заявок в частную и государственную организацию сильно различаются.

Пакет в государственное учреждение, как правило, содержит:

1. Письмо-запрос;
2. Заявку;
3. Дополнительные материалы.

1. Письмо-запрос - краткое (2-3 абзаца) заявление, подписанное директором/ректором Вашей организации. В письме сжато описывается суть заявки, важность и значимость предлагаемого проекта. Письмо должно отражать поддержку и одобрение проекта администрацией и подписано кроме главы учреждения также ещё одним официальным лицом, например исполнительным директором.

2. Заявка, направляемая в государственный фонд, обычно бывает длиннее, чем направляемая в частный (обычно 10-20 стр.). В своих рекомендациях к составлению заявок фонды указывают их рекомендуемую длину и последовательность изложения. Бывает полезно сразу же представить себе процесс оценки Вашей заявки (см. прилагаемые Критерии оценки). Довольно часто государственные учреждения в своих указаниях подробно описывают критерии оценки каждой секции проекта. Это даёт Вам возможность понять, на что прежде всего следует обратить внимание, и помогает лучше сформулировать своё исследование. Если Вам предложено ограничить ваш проект десятью страницами, напечатанными через один интервал, не печатайте его через два интервала, думая что это улучшит впечатление. Скрупулёзно следуйте правилам, иначе впечатление неизбежно будет неблагоприятным. Вашу заявку могут отклонить только на основании того, что Вы нарушили правила её оформления. Заявки в госучреждения, кроме того, могут содержать особые бланки, например, бланк титульного листа с указанием названия проекта, фамилий исполнителей, запрашиваемой общей суммы, числа людей, затрагиваемых проектом и т.д.; страховую форму (например, для оценки степени риска для людей при выполнении проекта); заявление о запрете любой формы дискриминации; возможность использования оборудования инвалидами и др. Важно понять, какие из этих форм следует подавать одновременно с заявкой и как они должны быть заполнены, поэтому внимательно читайте инструкции.

3. Список дополнительных материалов обычно указывается фондом. Как правило, сюда относятся описания рода занятий участников проекта, биографические данные (резюме), письма поддержки от других организаций, Ваши налоговые льготы, годовой отчёт, финансовая документация и т.п. Эта часть (Приложение) может быть довольно объёмным, если фонд запрашивает много информации. Существуют инстанции, выдвигающие очень специфические требования к типу представляемой документации. Документы, перечисленные выше, обычно требуются лишь один раз, и при повторном обращении в тот же фонд Вам, скорее всего, уже не потребуется подавать их вновь.

Мы предлагаем следующий универсальный формат для написания Ваших заявок. Он позволит вам включить в неё практически все возможные пункты, встречающиеся в заявках в государственные или частные фонды. Наш формат позволит Вам также выработать логический подход к планированию и написанию проектов

РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА

Резюме - очень важная часть заявки, а не мелочь, написание которой можно отложить на последний момент. Резюме часто называют "кратким содержанием проекта". При обращении в частный фонд оно должно располагаться в первом абзаце заявки, написанной в форме письма, или в первом разделе более формальной заявки. Вероятнее всего, именно резюме будет прочитано первым, поэтому сделайте его ясным, сжатым и конкретным. Из него должно стать понятно, кто Вы, каков объем Вашего проекта и его СТОИМОСТЬ. Некоторые рецензенты будут читать только резюме, поэтому оно должно быть хорошим.

ВВЕДЕНИЕ

В этой части заявки Вы рассказываете про вашу организацию как потенциального заявителя на грант. Как правило, заявки финансируются, исходя из репутации организации-заявителя, а не только из качества самого проекта. Во Введении Вы обосновываете Вашу надёжность и объясняете, почему именно Ваша заявка заслуживает поддержки.

НАДЕЖНОСТЬ

Что придаёт организации надёжность в глазах спонсора? Прежде всего, у разных спонсоров разные требования. "Консервативный" спонсор скорее отзовется на присутствие известных людей в составе Совета директоров Вашей организации, длительность её существования и наличие иных источников финансирования помимо самого спонсора. "Прогрессивный" спонсор скорее будет заинтересован в Совете, состоящем из простых граждан, а не знаменитостей, и в организациях, возникших недавно, а не много лет назад.

Потенциальные спонсоры должны выбираться по их возможной заинтересованности в организациях Вашего типа, и в сходных с Вашим проектом. Используйте Введение для обоснования связи между Вашими интересами и интересами спонсора. Что Вы можете сообщить о себе во Введении?

- Ваши цели и задачи;
- сколько времени Вы существуете, как развивались, насколько значительны Ваши финансовые ресурсы;
- уникальность Вашей организации - факты типа того, что Вы были первыми в стране, кто начал работать в вашей области и т.д.;
- некоторые Ваши наиболее значительные достижения, или если организация создана недавно, достижения попечителей или персонала на месте их прежней работы;
- Ваш успех в проектах, подобных предлагаемому;
- финансовая поддержка, получаемая Вами из источников, помимо фонда, в который Вы обращаетесь, с приложением писем поддержки (в Приложении)

Мы настоятельно рекомендуем Вам вести запись всех Ваших достижений, чтобы использовать эту информацию во Введении к каждой Вашей заявке. Вырезки из газет о Вашей организации, письма из других учреждений и от частных лиц, одобряющих Вашу деятельность, отклики клиентов – все это вы можете найти. Включите сюда же высказывания крупных политических деятелей или выдающихся учёных в Вашей области, привлекающие внимание общественности к выполнению проектов, подобных Вашему. Сделайте это, даже если указанные лица не упоминают именно Вас, а лишь говорят о постановке проблемы в целом. Например, включив в заявку цитату из правительственного отчёта, о том, что проекты, напоминающие Ваш, могут наиболее эффективно решать поставленные задачи, Вы одалживаете доверие публики от лиц (в данном случае правительства), сделавших подобное заявление (если, конечно, им действительно доверяют).

Помните, что для получения гранта Ваша надёжность, обосновываемая во Введении, может оказаться важнее, чем остальная часть заявки. Запасайтесь доверием! Однако и здесь, как и

всюду, будьте по возможности кратки и точны. Избегайте употребления жаргона и пишите проще.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМЫ *или обоснование потребностей*

Во Введении Вы рассказали о Учении Григория Грабового. Из него Ваш спонсор должен был уяснить себе сферу ваших интересов - над чем Вы работаете. Теперь Вы должны точно изложить конкретную проблему, которую Вы собираетесь решить с помощью Вашего проекта. Если Введение наиболее важно в плане получения средств, то Постановка проблемы имеет решающее значение для выработки хорошего плана проекта.

В этой секции описывается ситуация, побудившая Вас приступить к разработке проекта. Необходимо описывать ситуацию вне Вашей организации, т.е. проблемы из жизни Ваших клиентов, местных жителей, города, или страны. Формулируемые потребности не должны быть внутренними потребностями Вашей организации, за исключением случаев, когда Вы ищете средства для повышения эффективности собственной работы. В частности, отсутствие у Вас денег - это НЕ проблема. Каждый понимает, что Вы обращаетесь за финансовой помощью. Это очевидно из самого факта подачи заявки. Важно ответить на вопрос, для решения какой проблемы Вам нужны деньги. На что Вы направите полученные Вами средства? именно это и следует написать в данной секции заявки.

Этот раздел можно назвать "Постановка проблемы", если Вы собираетесь, например, проводить семинары по Учению Григория Грабового, издавать его произведения, содействовать трудоустройству безработных, решать прочие многочисленные проблемы современного общества. "Формулирование потребностей" скорее относится к менее осязаемым предметам: например, организации культурных или иных программ, удовлетворяющих духовные потребности населения. Разумеется, они не менее важны, чем программы предыдущего типа, а просто используют другой подход, не вполне соответствующий модели "решения проблем". В данном случае вместо разделов Постановка проблемы и Цели более подойдут Потребности и Удовлетворение потребностей.

Не считайте, что все хорошо осведомлены о серьёзности Вашей проблемы. Возможно, что это и так, но Вашему спонсору потребуются дополнительные доказательства Вашей компетентности в данном вопросе. Включите в проект соответствующие статистические данные, процитируйте выступления представителей органов власти (особенно локальных), докажите, что Вы действительно собираетесь решить конкретную задачу. Таблицы и схемы, скорее всего, не порадуют читателя, поэтому поберегите их для приложения. Лучше всего привести ряд наиболее эффективных данных, наглядно иллюстрирующих ситуацию. Твердо знайте, что означают приводимые Вами цифры.

При написании Постановки проблемы Вы должны сделать следующее:

- логически связать задачи, выполняемые Вашей организацией, с проблемами, которые Вы собираетесь попытаться решить;
- чётко определить все проблемы, с которыми Вы собираетесь работать, удостовериться в том, что Ваша задача в принципе выполнима - то есть ее можно успеть решить в реальный срок, с Вашими силами, потратив ограниченную сумму;
- подтвердить наличие проблемы с помощью дополнительных материалов - статистических данных, групповых заявлений, частных писем от Ваших клиентов и профессионалов, работающих в Вашей области и др.
- быть реалистичными - не пытаться решить все мировые проблемы в ближайшие полгода.

Примечание: Имейте в виду, что многие заявители не понимают разницы между самой проблемой и методами ее решения. К примеру, агентство, помогающее пожилым людям в каком-нибудь районе города, утверждает, что его клиентам крайне необходимы микроавтобусы для проезда по городу. Агентство посчитало, что существует "потребность" в автобусах, так как многие жители района не могут приехать на приём к врачу, в собес и т.п. Ошибка здесь в том, что вместо постановки собственно проблемы, авторы заявки перескочили сразу к следующему пункту "Методы". Наличие автобусов - лишь средство доставки пожилых людей к

месту нахождения лечебных и прочих необходимых, но без автобуса недоступных им служб. Помимо такого метода решения проблемы существует, возможно, ещё много других. Например, можно попытаться убедить соответствующие организации децентрализовать услуги, обеспечить доставку товаров и выполнение услуг на дому; либо нанять помощников, которые будут помогать пожилым. Возможно, что в конечном итоге покупка микроавтобусов и решила бы проблему наилучшим образом, но ясно, что это именно метод, а не проблема и не потребность. Будьте очень осторожны в подобных случаях. Если Вы почувствуете, что хочется написать о нехватке каких-то средств в "Постановке проблемы", Вы скорее всего имеете в виду именно нехватку СРЕДСТВ, которые должны излагаться в разделе "Методы".

ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ ПРОЕКТА

Хорошо подготовленный проект должен быть связно изложен. Введение должно логически подготавливать Постановку проблемы, аналогично и последний раздел должен иметь логический переход к Целям и задачам.

Цели - это наиболее общие утверждения типа: Создать дополнительные источники информации о методах вечной жизни для двуязычного населения; снизить число безработных среди взрослого населения; создать службу мониторинга и т.п. Утверждения подобного рода не могут быть оценены количественно. Их главная задача - показать тип проблемы, с которым имеет дело проект. Именно этим цели отличаются от задач.

Задачи - конкретные и поддающиеся измерению результаты работы Вашего проекта. (это те возможные улучшения ситуации, которую Вы описывали в разделе Постановка проблемы). Если каждый раз при написании задач проекта Вы будете рассматривать их в этом ключе, то легко поймёте, как они должны выглядеть. Например, если проблема состоит в том, что некоторые дети в Вашей школе читают в несколько раз хуже чем остальные дети их возраста, то задачей может состоять в том, чтобы к окончанию проекта определённый процент таких детей научился читать значительно лучше, чем прежде. Они будут читать лучше, чем те их сверстники, кто был раньше на одном с ними уровне, но не был охвачен проектом. В подобных задачах следует указывать, кто охвачен проектом, что следует изменить, в каком направлении, насколько и к какому сроку.

В качестве ещё одного примера задачи, поддающейся измерению, рассмотрим следующий: *По завершении тридцатидневной программы повышения квалификации 75% из 80 обучающихся на благотворительной основе получают работу с минимальной оплатой 5 долларов в час, и сохраняют рабочее место не менее трёх месяцев.*

ВАЖНОСТЬ РАЗЛИЧЕНИЯ ЗАДАЧ И МЕТОДОВ

Многие, если не большинство, проектов имеют своей основной целью организацию какой-либо программы или службы. Это типично для неприбыльного сектора в целом, большинство организаций которого обычно предлагают различные услуги. Поэтому в проектах такого рода часты Задачи следующего типа: *"Задача проекта - обеспечить консультативными услугами несовершеннолетних правонарушителей от 8 до 14 лет в районе их проживания."*

В данном случае в Задаче ничего не говорится о результатах, то есть о тех изменениях в ситуации, описанной в Постановке проблемы. Задача, приведённая выше, неплоха, если в Проблемной части утверждалось, что главная проблема состоит в "отсутствии консультативных служб, " скорее всего там говорилось также о росте молодёжной преступности, нарушениях правил школьного распорядка и т.д.

Таким образом, Задачи должны быть максимально конкретизированы. В них должны содержаться количественные данные о степени полезности проекта. Некоторые заявители, стараясь быть конкретными, берут цифры "с потолка". Например, некая служба пишет, что их задача была "уменьшить уровень безработицы в Н-ском районе на 10% за конкретный период времени". Главный вопрос: откуда взялись такие цифры? Как правило, их пишут просто потому, что они солидно выглядят. Кажется, что таким образом демонстрируется реальное достижение. Однако количественные показатели должны быть более надёжны. Возможно, что

ни в одной программе ещё никогда не удавалось сделать ничего подобного. Возможно, что в среднем безработица может быть уменьшена на 2-6%, и в этом случае 5% будет уже очень хорошим показателем, а 6% - максимально возможным. Тогда 10% - просто выдумка, причём показывающая Вашу некомпетентность в выбранной области. Все время помните, что Задачи должны быть реалистичны и выполнимы. Решите сразу, возможно ли достичь десятипроцентной отметки, и не пытайтесь включать в заявку заведомо невыполнимые вещи. Если Вам трудно сразу описать все задачи, попытайтесь представить, чем Вы будете заниматься через год - два. Какие бы Вы хотели увидеть изменения? Какие различия между существующим положением дел и будущим? Достижение подобных перемен и может являться задачей Вашего проекта.

ЗАМЕЧАНИЕ О МЕТОДИЧЕСКИХ ЗАДАЧАХ

Возможно, Вам приходилось встречать Задачи следующего типа: *"Задача программы - обеспечить проведение занятий по ремонту автомобилей три раза в неделю в течение 36 недель для группы из 40 безработных"*, или *"Задача программы - два раза в неделю не менее 18 недель проводить семинары с не менее, чем пятьюдесятью родителями, на которых поступили сведения о плохом обращении с детьми"*. Подобные Задачи называются методическими, так как относятся к разделу Методов. Они говорят о том, ЧТО Вы будете делать, а не что ПОЛУЧИТСЯ В РЕЗУЛЬТАТЕ. Крайне важно отличать такие методические задачи от настоящих задач-целей. Если Вы не будете этого делать, то будете знать лишь о процессах, произошедших в самой программе за время её выполнения, а не об изменениях в окружающей ситуации. Помните, что вы организуете проект, который призван изменить нечто в окружающем мире, а не просто создать ещё одну службу в среде, уже и без того перенасыщенной разными советчиками и помощниками. Методические задачи могут быть весьма полезны, но во избежание путаницы их следует помещать в Методах, а не в Целях и задачах.

МЕТОДЫ

К этому моменту Вы уже рассказали Вашему рецензенту о том, кто Вы, над чем Вы собираетесь работать, и каковы Ваши цели (обещающие разрешить или смягчить проблемы). Теперь Вам надо описать методы, которые Вы собираетесь использовать для достижения целей.

В разделе Методов Вы должны достаточно подробно описать те виды деятельности, которые необходимы для получения желаемых результатов. Из этого раздела читающему должно стать совершенно ясно, как будет выполняться работа; какие потребуются устройства и оборудование; чем будут заниматься исполнители; как будут обслуживаться клиенты; как, где и какие дополнительные ресурсы будут привлекаться и др.

Существует два главных вопроса, которые должны быть разъяснены в этом разделе: 1) какова Ваша стратегия в достижении желаемых результатов? и 2) почему Вы выбрали именно её из всех других возможных?

Ответ на последний вопрос потребует от Вас знания аналогичных Вашему проекту. Кто ещё работал по Вашей проблеме в Вашем районе или где-либо ещё? Какие методы применялись ранее и применяются сейчас и с какими результатами? Другими словами, Вы должны обосновать Ваш выбор методов.

Рассмотрение альтернатив - важный аспект Вашей методологии. Демонстрируя Ваше знакомство с аналогичными работами и объясняя Ваш выбор используемых средств, Вы придаёте себе большую надёжность в глазах спонсора. Очевидно, что за счёт раздела Методы Вы можете значительно повысить уровень доверия к себе. Важно, чтобы Вы оказывались компетентны в Вашем вопросе во всех разделах заявки.

Итак, в разделе Методов Вы должны указать кто, что и для кого делает, и почему делает именно так. Ваш подход к решению проблемы должен выглядеть для рецензента привлекательным. Реалистичный и обоснованный проект произведёт впечатление. Нереалистичный проект не спасут самые благие намерения.

ОЦЕНКА

Оценка Вашего проекта нужна по двум причинам. Во-первых, следует оценить степень эффективности работы в целом, чтобы понять, насколько удалось достичь поставленных целей. Подобная оценка называется оценкой результатов.

Во-вторых, оценка может проводиться для получения сведений о ходе проекта. Это нужно, чтобы можно было откорректировать проект непосредственно в ходе выполнения. Такая оценка называется оценкой хода работы.

Измеряемые Задачи готовят почву для эффективной оценки. Если Вам сложно определить, какие критерии лучше использовать в оценке Вашего проекта, заново просмотрите Цели и задачи. Вероятно, они недостаточно конкретны.

СУБЪЕКТИВНАЯ И ОБЪЕКТИВНАЯ ОЦЕНКИ

Многие планы оценки проектов субъективны по своей сути. Субъективные оценки обычно говорят нам о том, что люди думают о программе, но редко оценивают конкретные результаты её работы. К примеру, оценка образовательной программы будет выявлять отношение к ней школьников, учителей, родителей и администрации, но не будет описывать осязаемого улучшения учёбы прошедших программу школьников. Субъективизм часто влияет на оценку результатов. Он особенно заметен, если Вы сами оцениваете результаты своей работы, чувствуя, что от видимых хороших результатов зависит Ваше дальнейшее финансирование.

Один из способов достичь более объективной, а зачастую и более профессиональной оценки - попросить какую-нибудь постороннюю организацию сделать оценку за Вас. Иногда возможно, чтобы такая организация сама предложила план оценки, могущий быть предъявленным спонсору как часть Вашей заявки. Это не только обеспечит более объективную оценку, но и повысит уровень доверия к Вам.

Важно встроить план оценки в заявку, и подготовиться начать оценивать проект с самого старта. Очень трудно начать оценивать проект, когда он близок к завершению, так как в тот момент ряд ценных данных о ходе проекта может быть уже упущен.

Приложение 2

к Порядку предоставления
грантов на реализацию (внедрение)
инновационных проектов

ЗАЯВЛЕНИЕ на получение гранта

От _____
(наименование субъекта, организационно-правовая форма (для юридических лиц))

или Ф.И.О. (для индивидуальных предпринимателей))

Почтовый адрес: _____

Место государственной регистрации предпринимательской деятельности: _____

(для юридических лиц и индивидуальных предпринимателей)

Номер контактного телефона/факса: _____

1. В соответствии с Порядком предоставления грантов на реализацию (внедрение) инновационных проектов, утверждённым постановлением Правительства _____ от _____ года № _____ (далее – Порядок), прошу предоставить грант в размере: _____ долларов США (ЕВРО)

(цифрами и прописью)
для реализации (внедрения) инновационного проекта _____

_____ (наименование проекта)
на территории _____.

2. Срок реализации (внедрения) инновационного проекта в соответствии с календарным планом составляет _____

(указывается количество месяцев)

месяцев с момента получения гранта.

Средства гранта будут направлены на _____.»;

(указать направления использования гранта)

3. Общий объем финансирования инновационного проекта составляет _____ долларов США. Фактически затрачено средств на реализацию проекта _____ рублей. Объем запрашиваемых средств на реализацию проекта составляет _____ долларов США. Внебюджетные источники финансирования проекта _____ долларов США, в том числе собственные средства _____ долларов США.

4. Целевым индикативным показателем освоения гранта будет являться:

_____ (указывается показатель реализации (внедрения) инновационного проекта)

5. В качестве подтверждения достижения целевого индикативного показателя освоения гранта по мере реализации (внедрения) инновационного проекта на территории Ямало-Ненецкого автономного округа мной будут представлены следующие документы:

6. С условиями предоставления грантов на реализацию (внедрение) инновационных проектов ознакомлен.

Опись прилагаемых документов на _____ листах.

Подпись субъекта
(уполномоченный представитель) _____ / _____ /
(подпись) (Ф.И.О.)

МП

Дата подачи заявления «___» _____ 20____ г.

Заявления на получения грантов можно направлять и в организации, находящиеся на территории других стран, например, используя информацию с сайта www.Grants.gov:

Find Open Grant Opportunities (Найти открытые Гранты)

Funding Opportunity Number	Opportunity Title	Agency
FHWA-2013-	Accelerated Innovation Deployment (AID) Demonstration	DOT Federal Highway Administration
EPA-G2014-STAR-A1	INDOOR AIR AND CLIMATE CHANGE	Environmental Protection Agency
W81XWH-14-DMRDP-CRMRP-NMSIRA	DoD Clinical and Rehabilitative Medicine Neuromusculoskeletal Injuries Research Award	Dept. of the Army -- USAMRAA

EPA-G2014-STAR-A2	Early Career Projects: INDOOR AIR AND CLIMATE CHANGE	Environmental Protection Agency
RFA-CA-13-010	Sub-Saharan African Collaborative HIV and Cancer Consortia (U54)	National Institutes of Health
DE-FOA-0001024	RFI - Building Technologies Office Prioritization Tool	Golden Field Office
FR-AMT-14-001	FY14 Operating Grant (DTFRDV-14-G-00001)	DOT/Federal Railroad Administration
W81XWH-13-DMRDP-CRMRP-NSRA	DoD Clinical and Rehabilitative Medicine Neurosensory Research Award	Dept. of the Army -- USAMRAA
PA-13-381	Administrative Supplements to NIH Awards for Validation Studies of Analytical Methods for Natural Products (Admin Supp)	National Institutes of Health
RFI-623-13-00002	Evaluating and Learning from USAID EA Conflict Management Activities	East Africa USAID-Kenya
RFA-AI-13-055	Pilot Clinical Trials to Eliminate the Latent HIV Reservoir (U01)	National Institutes of Health
PA-FPH-14-033	FY14 Region 5 Ohio(Athens, Crawford, DelawareFranklin, Hocking, Lucas, Madison, Mahoning, Marion, Medina, Pickaway, Portage, Richland, Stark, Summit, Trumbull, Union and Wayne counties)Announcement of Anticipated Availability of Funds for Family	Office of the Assistant Secretary for Health
PA-FPH-14-034	FY14 Region 6 Louisiana(entire state)Announcement of Anticipated Availability of Funds for Family Planning Services Grants	Office of the Assistant Secretary for Health
DARPA-BAA-14-09	Systems-Based Neurotechnology for Emerging Therapies (SUBNETS)	DARPA - Defense Sciences Office
RFA-HL-14-023	Clinical Research in the Prevention, Diagnosis, and Treatment of HIV-Related Heart, Lung, and Blood (HLB) Diseases in Adults and Children (R01)	National Institutes of Health
RFA-AG-14-008	Secondary Analyses of Social and Behavioral Datasets in Aging (R03)	National Institutes of Health
14-502	Coastal SEES	National Science Foundation
FTA-2013-005-TRI	Solicitation of Project Proposals for Innovative Safety, Resiliency, and All-Hazards Emergency Response and Recovery Research Demonstrations.	DOT/Federal Transit Administration
306-14-0000	Request for Information (RFI)	Afghanistan USAID-Kabul
RFA-HL-14-029	Basic Research in the Pathogenesis of HIV-Related Heart, Lung, and Blood (HLB) Diseases in Adults and Children (R21)	National Institutes of Health
RFA-HL-14-024	Basic Research in the Pathogenesis of HIV-Related Heart, Lung, and Blood (HLB) Diseases in Adults and Children (R01)	National Institutes of Health
HRSA-14-108	Service Area Competition - Additional Area (SAC-AA) ç Marquette, Michigan; Omaha, Nebraska; and Hood River, Oregon	Health Resources & Services Administration
PAR-13-380	Establishing Outcome Measures for Clinical Studies of Oral and Craniofacial Diseases and Conditions (R21)	National Institutes of Health
PAR-13-379	Establishing Outcome Measures for Clinical Studies of Oral and Craniofacial Diseases and Conditions (R01)	National Institutes of Health
R14SF10001	Project Sponsorship of Fish Habitat Projects in the Entiat Subbasin	Bureau of Reclamation - Pacific Northwest Region