

Некоторые общие руководства для подачи заявок на Гранты

Организации Защищающие Животных требуют финансовой поддержки, управляют ли они приютами, предлагают ли услуги дешевой кастрации и стерилизации, либо другие ветеринарные услуги, имеет ли дело с осиротевшими и ранеными дикими животными или проводят программы гуманного образования. В дополнение к сбору средств посредством членских взносов и специальных мероприятий, Организации по защите животных все больше и больше обращаются к местному бизнес-сектору, национальным и международным корпорациям за поддержкой.

Первым шагом в поиске таковой поддержки должно быть проектное предложение или заявка. Есть бесчисленное множество книг по поиску средств, которые обучают написанию и представлению проектных предложений. Подобная информация так же доступна в Интернете. Вы смело можете пользоваться этими ресурсами.

Нижеследующие руководящие принципы были составлены в ответ на запрос от одной организации Международного Гуманного Общества из Латинской Америки. Надеемся, что они будут полезны и вам.

В поиске корпоративной поддержки ваших усилий по защите животных вы должны будете подготовить основные проектные предложения. Имейте ввиду, что бизнес-структуры и корпорации вообще не финансируют эксплуатационные расходы, но могут быть заинтересованы в специальных проектах. Представьте ваше проектное предложение потенциальным донорам, показывая, что это касается и их бизнеса, и, что обеспечение поддержки проекта в их же интересах. Убедитесь в том что количество запрашиваемых средств является необходимым для выполнения данного проекта. Попробуйте попросить у маленькой компании поддержать часть большого проекта, вместо того чтобы просить у нее финансирование всего проекта.

Например проект может состоять из управления стерилизационной клиникой в течении первой недели каждого месяца в течении целого года. Вы могли бы попросить у них, чтобы маленькая гостиница обеспечила поддержку только в течении мая месяца. Другая подобная гостиница может поддержать в июне. Это позволит им частично финансировать ваш проект. Они могут также взять на себя как финансирование полного месячного проекта, так и профинансировать только его часть, например приобретение ветеринарных препаратов или кормов в течении месяца. Количество запрашиваемых средств должно быть реалистичным и четким. Проект должен четко продемонстрировать им выгоды (например участок перед гостиницей станет более привлекательным для туристов, потому что вокруг станет меньше бездомных собак).

Вы можете так же можете так же обеспечить их свидетельством или мемориальной табличкой, в которой будет написано, что они партнеры вашего приюта. Вы можете придумать броское название для вашего проекта и партнеров, которые поддерживают ваш приют. И вы и финансирующая вас организация может широко использовать рекламу, чтобы показать их заботу о населении и о животных. Вы можете подготовить и распространить пресс-релиз. Чтобы сообщить населению о том, что гостиница принимает меры для помощи их сообществу. Проектное предложение должно быть простым и конкретным. Более легко будет читать его, если разделить на этапы, которые будут ясно отражены как в последующей схеме.

Схема Проектного Предложения:

1. Титульный лист – Он должен быть на фирменном бланке вашей организации и должен содержать следующую информацию:

Проект предложен: Название Вашей организации

Кому: Название бизнес-компании или корпорации

Для: Полное название проекта

Дата: дата подачи проекта

Контакты: Донор должен войти с вами в контакт относительно предложения

2. Резюме проекта – Один или два коротких параграфа. Описывающих проект. Первичное описание проблемы, что вы предполагаете сделать, где и когда это будет осуществляться, каковы ожидаемые результаты или достижения, какова полная стоимость проекта и что вы запрашиваете у них.

3. Описание и изложение проблемы – Один или два параграфа, обеспечивающих расширенное изложение проблемы, какова необходимость ее решения. (Вы можете предоставить статистику количества бездомных собак в городе и опрос мнения туристов, которые пострадали от бездомных собак. Решением этой проблемы может быть предотвращение размножения этих животных посредством стерилизации и Общественного образования.)

4. Цели – параграф о целях и ли главной цели вашей программы. Опишите определенные действия, которые вы планируете совершить и то как они повлияют на решение проблем поставленных в предыдущем параграфе. (к примеру, вы планируете провести стерилизацию определенного количества собак ежемесячно. Насколько в процентном соотношении уменьшится популяция бездомных собак за определенный период времени?) В этом параграфе вы так же можете дать краткое описание вашей организации и привести доказательства того насколько вы компетентны решить эту проблему и выполнить поставленные задачи. Включите так же информацию о том как долго работает ваша организация, количество штатных сотрудников, наличие оборудования и ресурсов. Вы можете так же приложить вырезки из газетных публикаций о вас, фото материалы, письма поддержки и благодарности, которые представляют вашу организацию в лучшем свете.

5. План реализации проекта или стратегия – список в виде схемы показывающий планируемые вами действия, временные рамки и ответственных лиц. Если вы просите о финансировании только одной части проекта, то это должно быть отражено (выделено) в графике.

6. План оценки проекта- показатели того, как вы будете судить действительно ли проект имел успех (например соотношение количества проведенных стерилизаций к количеству бездомных животных до и после проекта.)

7. Дополнительные ресурсы – Если необходимо вы можете указать список потенциальных доноров которые должны поддержать проект в будущем (вы можете указать, что вы планируете найти 11 других источников финансирования, чтобы проводить проект в течении года. Или, что вы уже имеете поддержку на проведение проекта в течении первых трех месяцев.)

8. Бюджет – Подготовьте общий бюджет. Разделите общий список на детали: типа стоимость лечения, оплата ветеринаров, рекламная продукция, и т. д. Выделите ту часть проекта на которую вы конкретно просите финансирование, но при этом покажите полные затраты проекта.

9. Приложения – Если ваша организация имеет регистрационное удостоверение, документы подтверждающие благотворительный статус, освобождение от налогов или другие необходимые документы, приложите их к проекту. Вы можете включить список вашего Правления, Совета директоров, Попечителей или другие деловые документы подтверждающие то, что ваша организация заслуживает доверия и получения средств.

Прежде всего удостоверьтесь в том, что ваше предложение является лаконичным, легко читаемым, удобно оформленным и в переплете или в папке. Не перегружайте проект посторонней информацией. Короткое, внятное предложение будет рассмотрено с большей вероятностью. Если ваш проект будет интересен донору или компании, они вероятней всего войдут в контакт с вами для получения дополнительной информации, которая им потребуется.

Как только вы закончите это проект, вы сможете разнообразить цели и задачи и использовать его как предварительную деятельность для последующих проектов. Множество приютов получают поддержку от крупных компаний работающих в зообизнесе, таких как Purina или IAMS. Компании работающие в туристском бизнесе, гостиницы, курорты, высококлассные рестораны, могут заинтересоваться в прямых и косвенных влияниях проекта на их бизнес и проблемы создаваемыми для них бездомными, больными, искалеченными животными. Другие крупные корпорации работающие в вашем регионе так же могут заинтересоваться проектом, особенно если вы убедите их в эффективности проекта с точек зрения изменения общественного сознания и влияния на моральный прогресс сообщества.

Желаем Вам больших успехов в поиске финансирования!

Статья подготовлена Гуманным Обществом США и переведена на русский язык по инициативе Президента ASPA – Азера Гараева.