АЗАТ ИСРАИЛОВ

КАК ПРИВЛЕЧЬ ДЕНЕЖНЫЙ ГРАНТ

в бизнес, стартап или проект



МЕТОДОЛОГИЯ «3 ДЕРЕВА»

- Практическое руководство для НКО и бизнеса
- Пошаговый подход от идеи до результата
- Гранты, фонды, инвесторы, партнёры
- Реальные проекты, чек-листы, полезные ресурсы

2-е переработанное и дополненное издание

СОДЕРЖАНИЕ

Отзывы о первом издании 4

ВВЕДЕНИЕ 5

О руководстве 7

Термины 9

ЧАСТЫЕ ВОПРОСЫ И ОТВЕТЫ 11

ПРО ГРАНТЫ 20

Как рассматриваются проекты 20

Навыки для правильного настроя 21

4 САПУ: прежде чем подавать 21

Как быть креативным 23

Как оценить свои шансы 24

Работа с донорами 26

10 шагов от идеи до подачи заявки 27

Гранты для бизнеса и стартапов 28

Частые ошибки 32

Проверьте себя: стоит ли подавать? 35

РАЗРАБОТКА ПРОЕКТА 37

Введение в проектирование 37

Методология «3 Дерева»® 42

Дерево проблем 47

Дерево целей 48

Дерево действий 49

Как приоритизировать задачи 51

Пример: «3 Дерева» для разработки драфта 53

ПРОЕКТИРОВАНИЕ 57

1. Обоснование проблемы 57

2. Цель и задачи 62

3. Ожидаемые результаты 64

4. План действий 67

5. Мониторинг и оценка (МиО) 68

6. Риски 73
7. Устойчивость 74
8. Бюджет 76
Как работать над заявкой в команде 79
Отчётность после получения гранта 81
Чек-лист 82
РЕСУРСЫ 84
Искусственный интеллект 84
Инструменты по категориям задач 86
Поиск грантов и инвестиций с помощью ИИ 88
5 компонентов для разработки сложных задач 90
Готовые промпты для проекта 99
Готовые промпты для бизнес-плана 101
Источники финансирования 107
Как искать гранты 108
Источники для ЦА 111
Местные возможности в КР 113
Международные фонды и организации 120
Полезные организации и ссылки 124
ПРИМЕРЫ ПРОЕКТОВ 127
Пример 1. Социальный проект 127
Пример 2. Бизнес-проект 137
ВМЕСТО ЗАКЛЮЧЕНИЯ 152
Об авторе 153

Отзывы о первом издании

Считаю это руководство одним из самых полезных практических материалов по привлечению грантов. Автор собрал многолетний опыт в простой и понятной форме — инструменты подойдут как начинающим, так и опытным. Особую ценность придают методология «3 Дерева» и практическая информация об источниках финансирования. Уверен, книга будет полезна предпринимателям, стартапам, НКО, образовательным учреждениям и всем, кто хочет научиться писать проекты.

— Аззамбек Жээнбай уулу, исполнительный директор бизнес-ассоциации ЖИА

Я познакомилась с книгой Азата Исраилова в 2021 году и пользуюсь ею до сих пор. С её помощью с 2022 года я привлекла более 4 млн сомов бизнес-грантов от Shestarts, ARIS, ACTED, FSDS, Министерства экономики КР и Кыргызпатента. Книга помогла мне, сельской учительнице, выйти в мир бизнеса, открыть авторский курс — обучить более 580 студентов, 80% из которых основали свои бизнесы. А ещё благодаря ей я основала первую на юге Кыргызстана лавандовую экоферму.

— Гульмира Саматова, консультант, тренер, основательница лавандовой экофермы

Книга Азата Исраилова стала поворотом в моём профессиональном пути. В ней не сухая теория, а конкретные кейсы, которые можно применять сразу. Благодаря этому опыту я сопровождаю предпринимателей, готовлю презентации и провожу консультации — удалось привлечь около 98 миллионов сомов инвестиций. Сама зарабатываю на тренерстве и консалтинге до 150 000 сомов в месяц. Тем, кто хочет развивать дело, получать гранты и идти к финансовой независимости — рекомендую как незаменимый ориентир.

— Чолпон Шабдыраева, предпринимательница, основательница ряда компаний, тренер, консультант

Эта книга Азата Исраилова не только о грантах и финансировании проекта. Она о человеке, который не боится браться за дело и доводить замысел до результата. Автор щедро делится тем опытом, что обычно приходит лишь с годами. Он делает это просто и по-человечески. Рекомендую каждому, кто хочет, чтобы его идея нашла опору и воплотилась в жизнь.

— Анара Т. Кадырбаева, наставник, консультант, общественный деятель

ВВЕДЕНИЕ

Почему я написал эту книгу

Это руководство я написал потому, что сам прошёл этот путь — от первой неловкой заявки до проектов, которые получили финансирование. С 2008 года я занимался управлением проектами, с 2013-го начал проводить тренинги, и почти на каждом занятии слышал одни и те же вопросы: с чего начать, куда подавать, почему отказывают. Руководство — мой ответ на эти вопросы, собранный в одном месте.

За 18 лет работы в фандрайзинге и управлении проектами я помог привлечь свыше двух миллионов долларов грантового финансирования — в бизнес, стартапы и социальные проекты. Но это не пришло само собой. За этими цифрами стоят годы проб и ошибок, отказов, переписанных заявок и снова отказов. Именно поэтому я честно скажу с первых страниц: не ждите, что получите грант с первой или пятой попытки. Это нормально — так работает этот процесс для большинства. Воспринимайте каждую подачу как практику, в которой вы становитесь чуть лучше. И в какой-то момент — когда накопится опыт, понимание и упорство — это обязательно случится.

В мире существует около 260 000 источников грантовой поддержки — от небольших фондов до международных организаций. Одна из самых частых причин отказа — не слабая идея, а отсутствие логики и структуры в заявке. Именно эту проблему решает методология «3 Дерева»®, которую я разработал и запатентовал. Она в основе этого руководства.

В этом 2-м переработанном и расширенном издании вы найдёте ответы на частые вопросы, пошаговое объяснение как писать проект, примеры реальных заявок, которые получили финансирование, списки доноров и инвесторов, инструкцию по работе с ИИ и многое другое. Руководство написано для всех — для тех, кто подаёт впервые, и для тех, кто уже подавал, но хочет повысить шансы.

Несколько слов об иллюстрациях

У этой книги есть свой иллюстратор — Адели, моя дочь. Её участие началось почти случайно. Когда я готовил первое, электронное издание к патентованию в 2022 году, в Кыргызпатенте обратили внимание, что часть иллюстраций взята из интернета, и попросили принести разрешения авторов. Тогда я обратился к Адели — ей было четырнадцать — с просьбой нарисовать рисунки специально для книги. Она согласилась, за совсем символическую плату, и так у руководства появилось собственное оформление.

Издание, которое вы держите в руках, — первое печатное, и все иллюстрации в нём по-прежнему её. С тех пор Адели выросла. Она самостоятельно поступила на направление «дизайн» в одно из учебных заведений и получила скидку за свои знания, навыки и за то, как много успела сделать ещё в школе: волонтёрила, участвовала в Technovation, организовывала школьные мероприятия, учила детей

английскому. В каком-то смысле её путь — про то же, о чём эта книга: не про связи и везение, а про то, как инициатива и готовность браться за дело открывают двери — в её случае буквально, в виде места в университете и скидки на обучение.

Оставшуюся часть расходов на учёбу ещё предстоит покрыть, и доход от продажи этого издания пойдёт именно на это. Но скажу честно: покупая книгу, вы прежде всего получаете руководство, которое, надеюсь, окажется вам полезным. А то, что эта покупка заодно поддержит образование молодого дизайнера, — приятное дополнение, а не причина, по которой стоит её брать.

Светлая память моим родителям — Токтомату Исраилову и Калийкан Орозовой. Благодарю мою жену Гульнару и детей за терпение и поддержку, коллег и участников моих тренингов — за вопросы, опыт и доверие. И спасибо вам, читатель, — за то, что держите эту книгу в руках. Надеюсь, она поможет.

Азат Исраилов,
автор методологии «3 Дерева»®, со-основатель connect4pro
2-е переработанное и дополненное издание
prof4dev@gmail.com · azatisrail.org



© Азат Исраилов, 2026
Все права защищены.
Электронная версия предназначена только для личного использования.
Передача, распространение и публикация без письменного разрешения автора запрещены.

О руководстве

Что внутри

Руководство состоит из трёх больших блоков.

Про гранты. Здесь собрано всё, что нужно знать до того, как начать писать заявку: что такое гранты и чем они отличаются от инвестиций, кто их выдаёт и почему, на что смотрят доноры, какие ошибки встречаются чаще всего и как их избежать. Если вы уже работали с грантами — можете бегло просмотреть этот раздел или сразу перейти к следующему.

Разработка проекта. Сердце руководства. Здесь объясняется как работает авторская методология «3 Дерева»® — пошагово, с примерами. Она помогает выстроить логику проекта так, чтобы донор видел связь между проблемой, решением, результатом и финансами. Именно отсутствие этой связи чаще всего становится причиной отказа.

Ресурсы. Практический раздел: как использовать ИИ при написании заявок, где искать гранты и инвестиции для Кыргызстана и региона, списки доноров, инвесторов и консультантов, два реальных проекта которые получили финансирование, полезные ссылки и чек-лист.

Для кого эта книга

Руководство будет полезно всем, кто планирует привлекать гранты или иную внешнюю поддержку — неважно, впервые или уже с опытом. Предприниматели и стартапы, некоммерческие организации, социальные проекты, государственные учреждения, консультанты — методология «3 Дерева»® работает для любой сферы, где нужна логика, структура и адекватность.

Как читать

Если вы новичок — читайте с начала по порядку. Если уже знакомы с темой — начните с раздела «Разработка проекта», это самая практичная часть. Раздел «Ресурсы» удобно использовать как справочник: возвращаться к нему по мере необходимости.

> ***Важно***
> *Используйте методологию «3 Дерева» как шпаргалку для написания проекта. Их не нужно показывать донору и не нужно описывать в заявке. Донору всё равно каким методом вы пользовались. Главное — чтобы заявка была логичной, обоснованной и последовательной.*

Что это руководство не заменяет

Первое и главное: руководство не заменит информацию самого донора. Прежде чем писать заявку, всегда изучите условия конкурса на сайте организатора — именно там прописаны критерии, сроки и требования к документам.

Руководство также не охватывает или точнее не дублирует специфические бизнес-вопросы: анализ рынка, конкурентов, операционные и производственные планы, финансовые модели и сценарии. Для этого существует отдельная литература по бизнес-планированию.

И наконец, здесь не разбираются специфические детали конкретных заявок — например, регистрация на портале донора или проверка критериев соответствия. Таких вопросов обычно немного, и ответы на них, как правило, есть на сайте конкурса.

Тренинги

Если вы хотите не просто прочитать о методологии «3 Дерева», но и пройти её на практике — я провожу 2–3-дневные тренинги. Они построены интерактивно: участники работают с собственными проектами в индивидуальном и групповом формате, осваивают всю методологию пошагово и уносят с собой готовые черновики проектов.

Методология применима не только к грантам — её можно использовать для запуска продуктов, бизнес-планирования, исследований и любых задач, где нужно выстроить логику от проблемы к решению. По вопросам тренингов и индивидуальных консультаций пишите на prof4dev@gmail.com, подробности — на azatisrail.org.

Методология «3 Дерева»®

Методология «3 Дерева» разработана Азатом Исраиловым и защищена свидетельством Кыргызпатента №4760 от 02.03.2022. Все иллюстрации Адели Исраиловой.

Термины

Термины здесь намеренно упрощены — для понимания, а не для экзамена. Это не официальные определения, а рабочий словарь книги.

Термин	Определение
Бенефициары	Люди, которые получают непосредственную пользу от проекта. То же самое что целевая аудитория, клиенты, выгодоприобретатели.
Бюджет проекта	Документ, в котором детально расписаны все расходы (и доходы) проекта за определённый период. По сути — стоимость проекта.
Воздействие	Долгосрочные изменения, которые происходят в результате проекта. В отличие от результатов, воздействие проявляется спустя время — после завершения финансирования.
Грант	Безвозвратное и безвозмездное финансирование на условиях грантодателя. Деньги, которые не нужно возвращать.
Дедлайн	Крайняя дата подачи заявки. После неё заявки, как правило, не принимаются.
Донор (грантодатель)	Тот, кто выделяет гранты. Может быть организацией или частным лицом.
Драфт	Черновой вариант проекта, который разрабатывается до заполнения официальной заявки. «Деревья» — это и есть ваш драфт.
Заявка	Документ или онлайн-форма, которую заявитель заполняет и подаёт донору для участия в конкурсе финансирования.
Инвестиции	Возвратное финансирование на условиях инвестора. В отличие от гранта — деньги нужно вернуть, обычно с прибылью.
Консорциум / альянс	Объединение нескольких организаций для совместной подачи на конкурс грантов. Заявку подаёт одна ведущая организация от имени всего альянса.
Краудфандинг	Коллективный сбор средств на реализацию идеи или проекта, как правило через интернет-платформы.
Логическая рамка (Logframe)	Таблица, которая показывает логику проекта: цели, задачи, результаты, индикаторы и источники проверки в одном документе. Часто требуется в заявках крупных доноров.
МиО (мониторинг и оценка)	Система отслеживания хода проекта и измерения его результатов. Подробнее — в разделе «Разработка проекта».

Мониторинг	Регулярное отслеживание прогресса в достижении целей и задач проекта в процессе его реализации.
Оценка	Анализ того, насколько успешно проект достиг поставленных целей. Обычно проводится по завершении проекта.
Показатели (индикаторы, метрики)	Измеримые признаки изменений в ходе проекта. Отвечают на вопрос: как мы поймём, что цель достигнута? Используются взаимозаменяемо: показатели, индикаторы, метрики — суть одна.
Проект	Деятельность по достижению заранее определённых результатов в рамках ограниченных ресурсов — времени, денег, людей.
Проектирование	Разработка проектного предложения — от идеи до готовой заявки.
Проектное предложение	Детальное описание проекта для получения финансирования. Обычно заполняется по шаблону донора.
Риски	События или обстоятельства, которые могут помешать реализации проекта. В заявке описываются вместе с мерами по их снижению.
Со-финансирование	Собственный вклад заявителя в проект — деньгами, оборудованием, временем сотрудников. Многие доноры требуют со-финансирование как подтверждение серьёзности намерений.
Сообщество	Группа людей, объединённых общим признаком: территорией, интересами, профессией или иным.
Социальное предпринимательство	Бизнес-подход, при котором часть ресурсов компании на постоянной основе направляется на решение общественно значимых задач.
Стейкхолдеры	Группы, организации и люди, которые имеют прямой или косвенный интерес в вашем проекте — партнёры, власти, местное сообщество.
Теория изменений	Описание того, как и почему проект приведёт к желаемым изменениям. Показывает причинно-следственную цепочку от действий к долгосрочному воздействию.
Трекшн	Подтверждённый прогресс бизнеса или проекта: продажи, пользователи, партнёрства. Для инвесторов и части доноров трекшн — один из ключевых критериев оценки.
Устойчивость проекта	Способность проекта продолжать работу и давать результаты после окончания грантового финансирования. Один из ключевых вопросов в большинстве донорских заявок.
Фандрайзер	Специалист по привлечению финансовых и иных ресурсов для проекта или организации.
Фандрайзинг	Привлечение финансовых и иных ресурсов для реализации проекта или идеи.

ЧАСТЫЕ ВОПРОСЫ И ОТВЕТЫ



Если вы уже работали с проектами и грантами — можете перейти сразу к следующему разделу. Ответы здесь не являются золотым стандартом и могут меняться в зависимости от обстоятельств. В основном речь идёт о получении грантов от институциональных доноров.

1. Основы

Что такое гранты и чем они отличаются от инвестиций?
Гранты — это бесплатное, безвозмездное, беспроцентное и невозвратное финансирование на определённых условиях донора. Инвестиции — наоборот: возвратное финансирование на условиях инвестора.

Часто кажется, что гранты получить проще — заявки выглядят несложно. Но на практике бывает иначе: гранты иногда получить труднее, чем инвестиции. Причина в том, что это безвозмездные деньги — желающих много, а проходят через конкурс немногие. Впрочем, чем больше сумма финансирования, тем сложнее становится процесс подачи и больше документов нужно заполнять.

Гранты же только для некоммерческих организаций?
Это стереотип. Гранты выделяются на самые разные сферы и секторы. По данным независимых исследований, львиная доля грантов в мире идёт через государственные структуры, меньшая — в некоммерческие организации и бизнес. При этом многие НКО выполняют работу, которую по-хорошему должно делать государство, но не делает из-за нехватки ресурсов.

Гранты получают как НКО, так и бизнес. В авторитарных странах негативный образ «грантоеда» часто создаётся намеренно — государственными СМИ, чтобы дискредитировать гражданское общество, чтобы оно не выявляло коррупцию, ограничение свобод и другие нарушения со стороны властей. Хотя именно государство является главным получателем грантов.

В чём польза грантов для бизнеса?
Интернет, смартфон, тачскрин, электромобиль — за всем этим стоят не только изобретатели и компании, но и гранты или государственные субсидии, которые поддержали их на каком-то этапе развития. Гранты позволяют стартапам и компаниям тестировать новые идеи и продукты, не боясь финансовых потерь при неудаче.

Например, на некоторых грантовых конкурсах начинающий стартап может запустить продукт, проверить спрос и масштабироваться в случае успеха. Если проект не пошёл — можно свернуть и попробовать другое направление. В развитых странах для таких экспериментов создают специальные «песочницы» с разносторонней поддержкой, включая выделение грантов для тестирования идей и продуктов. В случае позитивных результатов предприниматели двигаются из “песочницы” в самостоятельное плавание.

Кто выделяет гранты и почему?

Доноры — это государственные учреждения (например, посольства), межгосударственные организации (ООН, Всемирный банк), корпоративные фонды (фонд Ford) и частные фонды (фонд Билла и Мелинды Гейтс), а также диаспоры, ассоциации и государственно-частные фонды.

Причины у всех разные. Но если говорить о донорах, работающих в развивающихся странах, одна из главных целей — помочь снизить социальную напряжённость и повысить благополучие через создание рабочих мест, снижение миграции, поддержку предпринимательства.

2. Поиск и подача

Много ли грантов в мире?

Согласно исследованию Гарвардской школы государственного управления, в мире существует около 260 000 источников грантовой поддержки — не только деньгами, но и технической помощью, знаниями, волонтёрами и экспертизой.[1] Даже если допустить, что лишь 5% из них принимают заявки со всего мира — это 13 000 возможностей, то есть около 35 грантов каждый день. И это без учёта инвестиционных возможностей.

Около 70-80% грантовых возможностей направлено на некоммерческие задачи — социальные, научные, культурные, образовательные. Оставшиеся 20–30% — на социальное предпринимательство, стартапы и коммерческие проекты. Суммы варьируются от 1 000 долларов (Awesome Foundation) до 100 миллионов (MacArthur Foundation).

Кто может подавать на грант?

В большинстве случаев гранты выделяются юридическим лицам, но около 10–20% грантовых возможностей открыты и для физических лиц. Всегда читайте требования конкурса — там написано, кто может подавать. Если вы не подходите под критерии сами, попробуйте подать вместе с партнёром или от имени организации, которая подходит. Это распространённая и вполне законная практика.

На что выделяют грантовое финансирование?

На абсолютно разные цели: от социальных и культурных до коммерческих и научных. Смотрите требования и критерии на сайтах доноров. Если вы не видите очевидного совпадения между вашим проектом и интересами донора — подходите к этому творчески. Например, на конкурс по экологии, который открыт для всех, ничто не мешает бизнесу объединить «несовместимое»: например, запросить грант на безотходное производство обуви для защиты природы или на солнечные панели для мини-цехов безработных женщин.

Не могу найти подходящий грант — что делать?

---

[1] - Global Philanthropy Report, Harvard Kennedy School, 2018: https://www.hks.harvard.edu/sites/default/files/2023-09/global_philanthropy_report_final_april_2018.pdf

Большинство доноров поддерживают проекты, которые показывают существенную общественную пользу: создают рабочие места, снижают воздействие на экологию, усиливают местные цепочки ценности. Но есть и гранты, где ваше дополнительное преимущество — это ваше положение (например, сирота, инвалидность), география (сельский или горный регион), пол (девочки и женщины) или технический фокус (STEM). Ищите такие возможности или кооперируйтесь с другими. Подписывайтесь на специализированные ресурсы — например, connect4pro — где гранты публикуются регулярно.

Куда подавать?

Абсолютное большинство доноров принимают заявки онлайн. Они указывают ссылки и дают инструкции как надо регистрироваться и заполнять. Некоторые просят скачать шаблоны документов (например, заявку и бюджет), заполнить их и отправить на указанный электронный адрес до дедлайна. Старайтесь подавать как минимум за несколько дней до дедлайна. Неполные документы или подача после срока, как правило, автоматически дисквалифицируют заявку — даже без рассмотрения.

Как подавать?

Большинство доноров объявляют открытый конкурс грантов на своих сайтах, где дают всю необходимую информацию и даже проводят вебинары, на которых объясняют как правильно подаваться. После конкурса в течение определенного периода они принимают проекты; выбирают лучшие; связываются с теми, кто прошел; далее договор и обсуждения по реализации проекта.

3. Деньги и документы

Какую сумму финансирования просить?

Не стремитесь изменить мир чужими деньгами. Частая ошибка — просить ту сумму, которую донор указал на сайте. Члены отборочных комиссий — опытные люди, и они легко отличат реальный проект от фантазии, пусть даже с благими целями. Просите только ту сумму, которая действительно нужна для решения конкретной проблемы вашей аудитории. Будьте адекватны. Каждую статью бюджета нужно уметь обосновать — при прохождении отбора представители донора могут спрашивать по деталям.

Можно ли одновременно подавать к нескольким донорам?

Можно, но с условием: если донор спрашивает, подавали ли вы другим — отвечайте честно. Когда кто-то из них решит профинансировать проект, работайте только с ним. Если два донора одновременно захотят поддержать один проект — можно попробовать договориться о расширении, но это редкость.

> ***Важно***
>
> *Попытка получить финансирование от нескольких доноров на один проект, не предупредив их об этом, рано или поздно раскроется. Результат — чёрный список, который доноры нередко делят между собой.*