**Методичні рекомендації відділу стратегічного планування та розвитку**

**Грант** – це безповоротні кошти, які присуджуються організаціям та особам для здійснення діяльності, яка є неприбутковою та прописана у пропозиції, затвердженій грантонадавачем. Для того, аби заявка виконала свою роль – отримала ресурси для реалізації проекту, потрібно правильно та чітко для сприйняття грантодавача її написати. Проект лише тоді має шанси на успіх, коли він логічний, завдання проекту відповідають меті, засоби реалізації - завданням, коли управління - просте й ефективне, бюджет - реальний. Перш за все, потрібно визначитися, що ми розуміємо під терміном «проект».

 **Проект** — це комплекс заходів, які здійснюються для досягнення чітко визначених цілей впродовж відведеного часу і за допомогою призначених на це фінансових ресурсів (бюджету).

Для досягнення успіху в пошуку фінансової підтримки необхідно:

• орієнтуватися в процесі подачі заявок на одержання грантів;

• знайти придатні фінансові джерела і провести їх аналіз;

• за допомогою професійно складеної заявки переконати донора в тому, що фінансувати необхідно саме вас.

**Проект, який заслуговує фінансування, має бути:**

- ясним і чітким;

- містити точні описи видатків, на які потрібне фінансування, та опис робіт, що будуть виконуватися вашою організацією;

- достовірним — містити фактичні матеріали: таблиці, якщо потрібно, схеми та інші матеріали (може виникнути необхідність у попередньому дослідженні, щоб оцінити потреби, а також можливе ставлення людей до того, що пропонує ваша організація);

- важливим — як для вашої організації, так і для розв’язання тієї проблеми, на яку даний проект спрямований. Довгостроковий ефект від проекту може бути додатковим привабливим чинником;

- ефективним — результат проекту має приносити суттєву суспільну користь;

- реалістичним — пропонована робота має бути здійсненною. Необхідно оцінити наявні (або очікувані) ресурси, а також те, наскільки запланована діяльність їм відповідає;

- економічним — мати високий результат при малих витратах «донора»; 3 – актуальним — по можливості сприяти вирішенню нагальних соціальних проблем сьогодення;

- відповідати інтересам донора та його благодійній політиці. Ваш проект потрібно розглядати із двох точок зору: по­перше, проект має бути зрозумілим для зовнішнього сприйняття експертами, які повинні оцінити його за цілою низкою показників, що традиційно використовуються для цього фахівцями­оцінювачами.

**Основними показниками при оцінці проектних заявок звичайно є:**

• актуальність проблеми;

• зрозумілість і логічність викладу;

• реалістичність, доцільність і раціональність запропонованого рішення;

• обґрунтованість і економічність запропонованих видатків;

• досяжність, соціальна значимість, стабільність очікуваних результатів та ін.

З іншого боку, проект має сприяти розв’язанню конкретної соціальної проблеми. Чітко поставлена проблема може бути визначена за допомогою таких основних аспектів або характеристик:

Сутність або зміст - слід визначити, із чим існуюча ситуація порівнюється та на якій підставі, описати різні симптоми проблеми. Організаційна або географічна локалізація - де була виявлена проблемна ситуація? Наскільки вона поширена? Тимчасова перспектива - як довго існує проблема? з якою періодичністю з’являється, в які строки або періоди? Які тенденції її розвитку? Абсолютна і відносна величина - наскільки серйозною і важливою є проблема в абсолютних величинах? Якої кількості людей вона стосується? Як і на що вона впливає? Наскільки і для кого вона важлива? Хто і що отримає від її вирішення? Наслідки - особливо слід наголосити увагу на можливі негативні наслідки бездіяльності, тобто, до чого може призвести нерозв’язання даної проблеми? Спроби вирішення проблеми - ким вже приймалися спроби вирішити дану проблему? Що було зроблено? Які результати отримано? Для подання успішної проектної заявки вам необхідно спочатку відповісти на ці запитання. Також не менш важливим аспектом у підготовці проекту є аналіз зацікавлених сторін. Зацікавлені сторони — це особи чи організації, які можуть безпосередньо чи опосередковано, позитивно чи негативно впливати на проект або відчувати його вплив.

Виявлення та аналіз зацікавлених сторін має супроводжуватися пошуком відповідей на такі запитання:

1) На кого проект може мати вплив?

2) Хто може впливати на проект? Чия активна підтримка має істотне значення для успіху проекту?

3) Хто може допомогти у процесі реалізації проекту?

4) Хто може вбачати у проекті загрозу для своїх інтересів?

5) Кого бажано залучити до участі у проекті?

Після того як ви ідентифікували проблему та провели аналіз зацікавлених сторін, перед вами постає завдання підібрати донорів, які з найбільшою ймовірністю зможуть профінансувати саме ваш проект.

Для досягнення успіху в пошуку фінансової підтримки необхідно:

• орієнтуватися в процесі подачі заявок на одержання грантів;

• знайти придатні фінансові джерела і провести їх аналіз;

• за допомогою професійно складеної заявки переконати донора в тому,

що фінансувати необхідно саме вас.

**Вступ.** У цій частині заявки ви розповідаєте про вашу організацію як про претендента на грант. Як правило, заявки фінансуються, виходячи з репутації організації ­ заявника, а не тільки з якості самого проекту. У вступі ви обґрунтовуєте вашу надійність і пояснюєте, чому заявка саме вашої організації заслуговує на підтримку. Рекомендований обсяг вступу — 0,5–2 сторінки. Навіть якщо ви не вперше звертаєтесь до певного донора, напишіть цей розділ так, начебто він зовсім незнайомий з вашою організацією. На вступ, як і на бюджет, звертається найбільш пильна увага та аналізуються вони найбільш ретельно. Отже, ці розділи мають бути написані так, щоб у донора не виникало ані найменшого сумніву у вашій спроможності виконати поставлені завдання та правильно розпорядитися коштами.

Що ви можете повідомити про себе у вступі?

• місія, мета та завдання вашої організації;

• скільки часу ви існуєте, як розбудовувалися, наскільки значними є ваші

фінансові, матеріальні та кадрові ресурси;

• унікальність вашої організації (факти на зразок того, що ви були першими в країні або регіоні, хто почав працювати в даній сфері);

• ваші партнери;

• деякі ваші найбільш значні досягнення;

• ваші успіхи в проектах, подібних запропонованому;

• фінансова підтримка, яку ваша організація вже отримувала з інших джерел (крім донора, до якого ви звертаєтесь). Ви можете додати до заявки листи підтримки від інших донорів.

Скоріш за все, експерти, які читатимуть вашу заявку, не настільки знаються на професійних тонкощах сфери діяльності вашої організації. Тому важливо не зловживати вузькоспеціальною термінологією.

Чітко поставлена проблема може бути визначена за допомогою таких

основних аспектів або характеристик:

**Сутність або зміст** - слід визначити, із чим існуюча ситуація порівнюється та на якій підставі, описати різні симптоми проблеми.

**Організаційна або географічна локалізація** - де була виявлена проблемна ситуація? Наскільки вона поширена?

**Тимчасова перспектива** - як довго існує проблема? з якою періодичністю з’являється, в які строки або періоди? Які тенденції її розвитку?

**Абсолютна і відносна величина** - наскільки серйозною і важливою є проблема в абсолютних величинах? Якої кількості людей вона стосується? Як і на що вона впливає? Наскільки і для кого вона важлива? Хто і що отримає від її вирішення?

**Наслідки -** особливо слід наголосити увагу на можливі негативні наслідки бездіяльності, тобто, до чого може призвести нерозв’язання даної проблеми?

**Спроби вирішення проблеми** - ким вже приймалися спроби вирішити дану проблему? Що було зроблено? Які результати отримано?

Для подання успішної проектної заявки вам необхідно спочатку відповісти на ці запитання.

**Зацікавлені сторони** - це особи чи організації, які можуть безпосередньо чи опосередковано, позитивно чи негативно впливати на проект або відчувати його вплив.

Виявлення та аналіз зацікавлених сторін має супроводжуватися пошуком відповідей на такі запитання:

1) На кого проект може мати вплив?

2) Хто може впливати на проект? Чия активна підтримка має істотне значення для успіху проекту?

3) Хто може допомогти у процесі реалізації проекту?

4) Хто може вбачати у проекті загрозу для своїх інтересів?

5) Кого бажано залучити до участі у проекті?

**Початок роботи над проектною заявкою**

Незважаючи на те, що в кожного донора свої вимоги щодо оформлення проектних заявок, у їх структурі можна виокремити найчастіше повторювані елементи. Ми пропонуємо універсальний формат для написання проекту, який дозволить включити до заявки практично всі можливі розділи, що зустрічаються у вимогах різних донорів:

**Титульний аркуш.** Титульний аркуш служить візитною карткою вашої заявки. Він повинен містити всю необхідну для донора інформацію. Більшість організацій ­ грантодавців вимагають, щоб титульний аркуш займав одну сторінку, а в багатьох з них взагалі існує розроблений зразок, який має бути

використаний заявником. Навіть якщо грантодавець і не вимагає наявності титульного аркуша, бажано і для експертів, і для організації­грантодавця, і для

самого грантоотримувача його представити.

**Назва проекту** — має бути короткою (не більше 10 слів), передавати головну ідею проекту і бути «помітною», щоб відразу привернути увагу. Назва може бути досить загальною або мати підзаголовок. Наприклад, Діти вулиці, або, наприклад, з підзаголовком: Діти вулиці. Апробація нових методик соціалізації бездоглядних підлітків. Не радимо використовувати в назві проекту гру слів та яскраві епітети, бо такі вирази інколи важко перекласти на англійську (чи іншу іноземну) мову. А у багатьох випадках вам доведеться перекладати проектну заявку.

**Організація-заявник** — назва організації, яка виконує проект, її адреса, телефон, факс і номер розрахункового рахунку. Якщо організація має свій сайт,

або офіційну сторінку в соціальних мережах — вкажіть їх. Проте у цьому випадку ви повинні бути впевнені, що коли представники донора відвідають сайт організації, вони побачать там актуальну інформацію, а не «новини» трирічної давнини.

**Постановка проблеми.** Зі вступу грантодавець має зрозуміти сферу ваших інтересів, над чим ви працюєте. Тепер ви повинні точно викласти конкретну проблему, яку збираєтеся розв’язати за допомогою вашого проекту. З точки зору донора, проект має вирішити конкретну проблему у конкретній сфері. Немає проблеми — немає проекту. Опишіть у цьому розділі ситуацію, що спонукала вас приступити до розробки проекту. Описуючи суть питання, пам’ятайте, що оцінку ситуації ви маєте передати як висвітлення проблеми, яку вирішуватимете шляхом реалізації вашого проекту, отож не забувайте про тісний зв’язок між цим описом і метою проекту.

Для читача має бути очевидним, що реалізація проекту хоч у незначному обсязі, але покращить стан певної групи осіб, ситуацію у сфері діяльності вашої організації.

Не слід драматизувати ситуацію, надмірно перебільшувати, розповідаючи про загибель вітчизняної культури, деградацію суспільства та інше, сподіваючись розжалобити експертів. Потрібно показати ясне бачення витоків тієї чи іншої конкретної проблеми, її суті та способів розв’язання.

Мета і завдання. Добре підготовлений проект має бути логічно побудованим. Вступ повинен підготувати читача до сприйняття наступного розділу - Постановка проблеми, Відповідно Постановка проблеми повинна мати логічний перехід до Мети і завдань.

**Мета** - це загальна декларація того, що має бути зроблено. Вона описує призначення проекту — безпосередньо його кінцевий результат.

Отже, мета проекту є описом ситуації, яка настане, коли проект буде реалізовано відповідно до ваших планів. При цьому слід розуміти, що суспільну проблему зазвичай складно вирішити за допомогою реалізації лише одного проекту, тобто мети можна досягти шляхом поєднання зусиль у багатьох проектах та програмах.

Мета визначається з огляду на ті причини існуючих проблем, які необхідно усунути. Мету необхідно сформульовати без заперечень, тобто «Що ви хочете?» замість «Чого ви не хочете?». Твердження подібного роду не можуть бути оцінені кількісно. Їх головне призначення показати тип проблеми, з яким має справу проект.

Мета проекту не обов’язково має бути одна. Цілей може бути декілька, вони можуть бути короткостроковими, середньостроковими та довгостроковими, але обов’язково взаємозалежними. Від досягнення короткострокових цілей, як правило, залежить досягнення довгострокової мети.

Зазначимо, що короткострокові цілі стосуються цільових груп проекту, середньострокові можуть охоплювати біль широкий загал, а довгострокові стосуються всього суспільства.

**Завдання** - це поетапні віхи, які мають бути реалізовані в ході діяльності з реалізації проекту. Сукупність вирішених завдань — це очікуваний результат виконання проекту, тобто досягнута мета.

**Завдання** - це ті можливі напрямки поліпшення ситуації, які ви описували в розділі Постановка проблеми. Якщо щораз при написанні завдань проекту ви будете розглядати їх у цьому контексті, то легко зрозумієте, як вони мають виглядати. Наприклад, якщо проблема полягає в тому, що деякі діти у вашій школі читають у кілька разів гірше, ніж інші діти їх віку, то завдання може полягати в тому, щоб до закінчення проекту певний відсоток таких дітей навчився читати значно краще, ніж до того. Вони будуть читати краще, ніж ті їх однолітки, хто був раніше на одному з ними рівні, але не був охоплений проектом. У подібних завданнях варто вказувати, хто охоплений проектом, що варто змінити, у якому напрямку, наскільки й на який термін.

Таким чином, завдання проекту мають бути максимально конкретизовані. У них повинні бути кількісні дані про ступінь корисності проекту. Окремі автори проектів, прагнучи бути конкретними, беруть цифри «зі стелі». Наприклад, організація пише, що її завданням є «…зменшення рівня безробіття в Н-ському районі на 10% за один рік». Виникає запитання, звідки взялася ця цифра? Як правило, таке пишуть просто тому, що це солідно виглядає. Здається, що в такий спосіб можна продемонструвати вражаючі досягнення. Однак, кількісні показники повинні бути надійними й такими, що заслуговують на довіру.

Можливо, що однією програмою не вдасться домогтися цього. Можливо, що в середньому безробіття може бути зменшена на 2–6%, і в такому випадку 5% уже буде гарним показником, а 6% — максимально можливим. Тоді 10% представляється просто вигадкою, що демонструє вашу некомпетентність у цій галузі.