

## Грантове фінансування

Питання, які пропоную вивчити найбільш ретельно!

- Найбільш популярні в Україні організації-донори та програми
- Стратегія й тактика спілкування з фондами-«донорами»
- Що робити, якщо «донор» відхиляє заявку?
- Що робити після того як грант отримано?
- 10 заповідей для досягнення успіху в отриманні фінансування

### Організації - донори / спонсори / гранто-надавачі / дарувальники / пожертувачі / жертводавці

• зарубіжні та вітчизняні благодійні та інші організації, які орієнтовані на надання допомоги в реалізації суспільно важливих проектів, і можуть фінансуватися як із державних, так і з приватних джерел

### Фонди, які спеціалізуються на певній тематиці

• Заявнику необхідно з'ясувати, до якої тематики відносяться їх проекти. Наприклад, якщо проект пов'язаний із проведенням семінару з гендерної політики для жінок-державних службовців, то він відноситься не тільки до теми «семінари». Потрібно шукати організації, що надають фінансову підтримку як в області семінарів, так і у сфері державної політики для жінок у вищих ешелонах влади, або у сфері професійної підготовки державних службовців тощо.

• Необхідно враховувати, що багато фондів працюють лише з певними етнічними групами (наприклад, єврейські, циганські спільноти). Інші фонди виділяють гроші на діяльність жіночих організацій, біженців, релігійних організацій. Для того, щоб можна було визначити додаткові джерела фінансування, необхідно з'ясувати, які саме люди, групи людей або які тематичні сфери будуть охоплені проектом.

• Необхідно докладно й глибоко досліджувати тему заявки. Недостатньо розроблена тема – одна з основних причин, через яку заявки відхиляються. Заявники повинні вміти відповісти на будь-які питання. Іноді проект можна вдосконалити, використовуючи досвід і знання інших експертів з цієї тематики.

### Фонди, що спеціалізуються на певному типі й розмірі гранту

• *гранти на фінансування проектів* надаються фондами, які завжди підтримують певну категорію проектів. Це може бути сфера освіти, проведення досліджень або вирішення певних завдань у відповідній сфері діяльності фонду;

• *гранти на часткове чи додаткове фінансування* запитуються, коли замовник уже має деяку суму грошей, що, однак, є недостатнім для виконання проекту або коли заявник звертається в кілька фондів для одержання часткового фінансування;

• *гранти на цільову підтримку* виділяються на організацію, що здійснює проект;

• *гранти на повне фінансування* виділяються на організацію (некомерційну) для підтримки існування та виконання своєї місії;

• *гранти на капітальні інвестиції* використовуються організацією-одержувачем для інвестицій, таких як: купівля землі, будинків, устаткування або проведення реконструкції;

• *гранти на «запуск» проекту* потрібні для невеликого проекту, щоб він почав свою реалізацію.

### Найбільш популярні в Україні організації-донори та програми

- Фонд “Східна Європа” (мережа Фонду “Євразія”)
- Міжнародний фонд “Відродження” (мережа фондаций Джорджа Сороса)
- Представництво Європейської комісії у Києві – Програма TACIS
- Інформаційний центр суспільного співробітництва в Євразії (ISAR)
- Програма розвитку Організації Об'єднаних Націй (ПРООН)

- Швейцарсько-український проект “Підтримка децентралізації в Україні (DESPRO)
- Фонд Фрідріха Наумана “За свободу” (ЦППР, німецьке товариство міжнародного співробітництва, швейцарське бюро співробітництва в Україні, Центр досліджень місцевого самоврядування)

**Фонд “Євразія”** – приватна установа, основне фінансування якої проводить Агентство США з міжнародного розвитку (USAID), при додатковій підтримці інших джерел-урядів, фондів, корпорацій та приватних осіб.

Програми Фонду направлені на формування нового мислення та дій, що здатні принести велику соціальну та економічну користь, як окремим особам, так і суспільству.

Основним інструментом досягнення цілей є програма надання невеликих грантів, яка допомагає швидко та гнучко реагувати на потреби організацій.

### **Донори Фонду Східна Європа**

#### **Фонд Євразія:**

- Агентство США з міжнародного розвитку (USAID)
- Американська Торгівельна Палата
- "АрселорМіттал Кривий Ріг", ВАТ
- Бізнес-консалтингова компанія EBS
- Британська рада в Україні
- Бізнес у громаді
- Донбаська паливно-енергетична компанія (ДТЕК)
- Канадський фонд підтримки місцевих ініціатив
- Координатор проектів ОБСЄ в Україні
- Міжнародний благодійний фонд Open Ukraine
- Посольство Королівства Норвегія в Україні
- Посольство США в Україні
- Посольство Фінляндії в Україні
- “Славутич”, Carlsberg Group
- Фонд Віктора Пінчука
- Фонд стратегічних програм уряду Великої Британії
- Фонд Євразія Центральної Азії
- Council of Europe Office in Ukraine "Strengthening the capacity of local authorities in Ukraine" Program
- European Union
- German Marshall Fund/Black Sea Trust
- Horizon Capital
- Japan Tobacco International
- Ministry of Foreign Affairs of the Kingdom of Netherlands
- Pact
- Philip Morris Ukraine
- Softline
- TechSoup Global
- Telenor Group
- United Nations Democracy Fund
- World Childhood Foundation

#### **Міжнародний фонд «Відродження» (МФВ) –**

- Створено у 1990 р. для сприяння розвитку відкритого демократичного суспільства.

- Програми Фонду підтримують всі громадські ініціативи, що співпадають з метою МФВ, закладаючи підвалини і створюючи умови для прогресивної трансформації суспільства.
- МФВ є частиною мережа **Фундацій Джорджа Сороса - Інститутів Відкритого Суспільства**.
- Благодійна допомога надається у вигляді грантів у тих галузях, що відповідають програмним пріоритетам, котрі визначаються Правлінням Фонду.

### **ФОНД ФРІДРІХА НАУМАНА ФРГ**

- фінансує навчання обдарованих німецьких та іноземних студентів, а також осіб, що мають диплом вищої школи, з метою навчання у ФРН та отримання тут диплома вищої школи, ступеня доктора або підвищення кваліфікації.
- Іноземні громадяни можуть звертатися з клопотанням про призначення стипендії після успішної здачі проміжного іспиту або в разі визнання диплома вищої школи, отриманого на батьківщині.
- Претенденти на стипендію здобувача докторського ступеня повинні мати рішення вищої школи про виконання ними формальних вимог до претендента ступеня.
- **Адреса:** <http://www.fnst.de/>

**Творчий центр «Каунтерпарт» (ТЦК)** – Метою діяльності ТЦК є розробка і здійснення програм, спрямованих на сприяння розвитку творчої активності людини, утвердження ідеалів громадянського суспільства, вирішення проблем освітнього, соціального, культурного, наукового характеру, зміцнення сектору неурядових неприбуткових громадських організацій.

Творчий центр "Каунтерпарт" є українською неурядовою організацією та офіційним філіалом американського фонду Counterpart International Inc. в Україні.

#### **ТЦК працює за такими напрямками:**

- надання інформаційних та консультативних послуг;
- проведення тренінгів та семінарів;
- проведення досліджень, опитувань та оцінок;
- адміністрування грантових програм;
- випуск публікацій.

**Програма Демократичних Грантів Посольства США** - спрямована на підтримку перспективних проектів, призначених сприяти демократичних перетворенням в Україні.

Гранти надаються виключно українським організаціям, що мають статус недержавних та неприбуткових.

### **Фонд Чарльза Стюарта Мотта**

Місією цієї програми є підтримка та сприяння розвитку громадянського суспільства в країнах ЦСЄ та Росії.

Реалізація цілей програми досягатиметься шляхом зміцнення неприбуткового сектора, через просування громадянських прав і обов'язків та покращення расових та етнічних взаємовідносин. Фонд надає обмежену кількість грантів на окремі ініціативи, що впливатимуть на політичний та економічний розвиток, регіональне мікрофінансування та інші нагальні потреби.

Фонд Ч.С.Мотта є неприбутковим приватним грантодавчим Фондом.

### **Програма підтримки малих екологічних проектів (SEPS II)**

**спрямована** на зміцнення ролі органів влади, урядових та неурядових (громадських) організацій у питаннях екологічної освіти, екологічного планування та управління в Україні і підтримує зусилля, сфокусовані на:

- удосконалення механізмів розробки та впровадження екологічної політики та практики охорони довкілля в Україні,

- просування екологічних пріоритетів в широке коло неекологічних програм та стратегічних документів,
- зміцнення мережі екологічних громадських організацій в Україні.

**Програма SEPS II** фінансує невеликі за обсягом проекти, розроблені українськими організаціями самостійно або в партнерстві з іншими українськими та/або британськими партнерами чи партнерами з країн Східної Європи. Кожен проект, який подається для фінансування за програмою SEPS II, повинен сприяти стійкому покращенню стану довкілля, невиснажливому використанню природних ресурсів та гармонійному розвитку суспільства.

### Чи доцільно звертатися до того самого фонду повторно

- У багатьох фондах обсяг коштів обмежений, тому вони кожен рік визначають певну (обмежену) кількість проектів чи організацій, що одержують гранти.
- Фонди можуть збільшити кількість проектів, що фінансуються, але при цьому розміри окремого гранту зменшуються. Більшість фондів фінансують проект за певною тематикою лише один раз. Іноді припустимо звертатися до фонду-«донору» кілька разів, але ніколи не можна покладатися на грантодавця як на єдине джерело фінансування

### Стратегія й тактика спілкування з фондами-«донорами»

#### Вибір фонду

Безпосередній зв'язок з обраним фондом для одержання додаткової інформації

- Підтвердження збігу вашої мети та мети фонду
- Визначення переваг вашого проекту над іншими
- Прямий робочий контакт із співробітником фонду
- Звернення з проханням про поради та інструкцій
- Надіслання стислого попереднього листа намірів
- Впевненість у збігу ідеї проекту з завданнями фонду

### Типи пропозицій проектів

- *лист намірів (letter of intent)* – двосторінковий узагальнюючий документ із стислим описом проекту;
- *лист-пропозиція (letter proposal)* – тресторінковий опис плану проекту, запит про його фінансування, кошторис реальних фінансових потреб;
- *пропозиція довгоформатна (long-format proposal)* – супровідний лист, сумарний опис, бюджет, висновки.

### Основні компоненти пропозиції проекту

- Супровідний лист (лист-пропозиція, лист намірів)
- Вступ
- Опис потреб
- Постановка чітких цілей та завдань проекту
- Визначення методів реалізації
- Оцінювання
- Майбутнє фінансування
- Складання детального бюджету проекту
- Підсумки, висновки

### Оформлення заявки-пропозиції

Стисле формулювання проблеми, на вирішення якої спрямовано проект

Чітке формулювання мети проекту

Календарний план реалізації проекту  
План подальшої роботи відповідно до цілей проекту  
Визначення обсягу фінансових ресурсів, що планується інвестувати в проект  
Визначення критеріїв оцінки успішної реалізації проекту

### ***Характеристика сприяючих факторів***

Формування пропозиції щодо залучення до співпраці експертів для оцінки очікуваних результатів проекту  
Забезпечення чіткого зв'язку бюджету проекту з роботою

### **Елементи, які притягують увагу фонду**

Наявність нового підходу (інноваційність)  
Старанність виконання «домашньої роботи» за вимогами фонду  
Категоричний намір за будь-яких обставин реалізувати проект  
Кваліфікація, досвід й ентузіазм з боку виконавців проекту  
Запровадження проекту з метою покращання життя людей  
Залучення до співробітництва сторонніх осіб  
Вклад власних коштів організації у проект  
Тісний контакт з людьми, які мають досвід вирішення аналогічних проблем  
Готовність до співробітництва з організаціями, які здатні надати допомогу  
Готовність до перевірки роботи незалежними експертами  
Найближчі та віддалені наслідки реалізації проекту

### **Деякі поради заявнику**

- ніколи не шкодуйте коштів на проведення дослідження;
- зберіть максимальну кількість інформації про всі можливі джерела фінансування;
- з'ясуйте, які в цих організацій вимоги, інтереси, види діяльності, рівні фінансування тощо;
- зберіть усю відому інформацію щодо Вашої тематики, включаючи проекти й нові ідеї, висунуті в інших країнах;
  - шукайте достойних партнерів;
  - інвестуйте досить велику кількість часу у свій проект до того, як будете звертатися в організації, що фінансують, і таким чином доведіть, що Ви є експертом, дуже зацікавленим у проекті; якщо з даної тематики необхідно провести додаткову роботу, переконайте спонсора, що Вам потрібна фінансова підтримка, що самостійно зробили все, що було у Ваших силах.

### **Самооцінювання проектної пропозиції (1)**

- **Проблема:** чи чітко Ви визначили проблему і тих, кого вона стосується? Чи підкріплюється проблема відповідними фактами і цифрами?
- **Надійність:** чи продемонстрували Ви, що Ваша організація має можливості, знання, досвід і інші ресурси для здійснення проекту?
- **Пропозиція:** чи дали Ви чітке і просте роз'яснення того, що Ви плануєте здійснити? Чи позначили Ви все, що хоче знати фонд?
- **Ідея проекту:** чи з'являється проект перед фондом інтересним, актуальним і таким, що привертає увагу?
- **Цілі:** чи позначили Ви специфічні і вимірювальні цілі проекту? Чи маєте Ви в своєму розпорядженні досить часу і ресурсів? Чи упевнені Ви в собі?

### **Самооцінювання проектної пропозиції (2)**

- **Оцінка:** чи збираєтеся Ви оцінювати результати своєї роботи і як Ви плануєте це робити?
- **Кошти:** чи здійснили Ви специфічний запит про підтримку або чи позначили Ви конкретну суму коштів, які бажаєте отримати від фонду? Чи позначили інші джерела фінансування?

- **Бюджет:** чи достатньо прозоро та детально ви описали бюджет проекту?
- **Майбутнє фінансування:** чи прописали Ви стратегію майбутнього фінансування проекту?
- **Публікації:** чи маєте Ви відповідні публікації або звіти, які можна було б додати? Чи дають вони додаткову інформацію відносно того, про що говориться у Вашій заявці? Чи зрозумілі вони для грантодаця?
  - **Інше:** чи є інша інформація, яку Ви могли б або можете включити?

### Майбутнє фінансування можливе з таких джерел

- *гранти фондів і корпорацій:* неприбуткові організації можуть звертатися за подовженою або безперервною підтримкою до фондів і корпорацій, які фінансують довгострокові програми;
- *щорічні тематичні кампанії:* залучення (приєднання) зі сплатою членських внесків, проведення спеціальних заходів, святкових ярмарок, лотерей, клубних акцій;
- *плата за послуги:* можна визначити надходження від «донорів», а потім суму, якої не вистачає, можна отримати у вигляді плати за послуги; або, навпаки, підрахувати надходження, а потім частину, якої не вистачає, просити у «донорів»;
- *розпродаж товарів і послуг* через сувенірні торгівельні точки, у т.ч. за зниженими цінами, концертні записи, освітні послуги

### Коли не слід подавати заявку

Не варто витрачати час і сили, якщо:

- діяльність за даною тематикою не фінансується фондом;
- вартість проекту чи терміни реалізації нереальні;
- проблема визначена й сформульована нечітко;
- проекти в конкретній країні чи регіоні не фінансуються фондом;
- заявник вже одержував фінансування від цієї організації в минулому;
- заявник не провів дослідження за даною тематикою, а просто має потребу в отриманні коштів

### Що робити, якщо грантодавець відхиляє заявку

- не перейматися
- з'ясувати причину, за якою заявка відхилена
- поміркувати – за яких обставин це відбулося
- ретельно проаналізувати – чи може Ви де помилилися, чи може стратегія й тактика спілкування з Фондом була підібрана невірно
  - не втрачати оптимізму, почніть спочатку (але вже з іншим фондом)!

### Що робити після того як грант отримано (1)

- **Контракт.** Це юридичний документ, у якому записані зобов'язання обох сторін. Одержувач повинен розуміти свої зобов'язання як за обсягом, так і за часом. Нерозуміння контракту не звільняє від відповідальності.
  - **Звітність.** Аплікант повинен чітко дотримуватися форми звітності, що вимагає фонд-«донор». Запізнення зі звітом, порушення форми може привести до фінансових штрафів, відстрочки одержання наступної частини гранту, розриву контракту.
  - **Фінансові звіти.** Це письмовий звіт, що свідчить про те, як одержувач гранта витратив отримані кошти. Складається таблиця, до якої записуються всі статті витрат.

### Поради зі складання фінансового звіту

- порівнювати періодично заплановані й фактичні витрати;
- ретельно відстежувати курс валюти на день здійснення заходів по проекту;
- зберігати рахунки, чеки, квитанції тощо стільки років, скільки зазначено за контрактом;
- використовувати ПЗ для складання звіту, подбавши про захист і доступ до інформації;

- вести документацію повинна одна людина, але складати методику та перевіряти правильність може інший учасник проекту

## Що робити після того як грант отримано (2)

- **Поточні звіти.** Виконуються для перевірки відповідності фактичного виконання проекту запланованому. Необхідно вчасно повідомляти організацію, що фінансує, про проблеми, шляхи та методи їх розв'язання.
- **Документація та ведення обліку.** Повинні вестися постійно. У документації відбиваються всі статті розходів і застосування гранту. Витрати повинні відповідати бюджету. Краще щомісячно складати документацію та структурувати її по окремих папках.
- **Класифікація й аналіз даних.** Інформацію краще надавати в наочному вигляді (графіки, таблиці). Більшість фондів віддає перевагу залученню незалежних експертів для аналізу й оцінки виконання проекту

## Під час аналізу й оцінювання проекту необхідно відповісти на такі запитання

- чи дійсно проект був необхідний у такому вигляді, як його запланували;
- чи був він необхідний тим людям, яким хотіли допомогти;
- чи можна удосконалити те, що зробили;
- який вид діяльності був самим успішним і чому;
- що було найменш успішним і чому;
- що думають учасники про проект;
- чи досить часу для здійснення проекту;
- чи був бюджет занадто великий чи малий;
- чи вносилися зміни в методику під час здійснення проекту;
- якщо вносилися, то чому

## 10 заповідей для досягнення успіху в отриманні фінансування

1. Тільки той, хто шукає – знайде.
2. Завоювання доброзичливого ставлення передуює пропозиції.
3. Конкретизуйте заявку.
4. Якщо хочете дістати кошти, Ви повинні їх мати.
5. Коли звертаєтеся за грошима, настройтеся на позитивну відповідь.
6. Під час складання письмових заявок відмовляйтеся від малозначущих фраз та довгих описів.
7. Під час складання бюджету використовуйте правильні розрахунки.
8. Зміст заявки викладайте простою мовою.
9. Не сприймайте відмову як особисту образу.
10. Не втомлюйтеся говорити «Дякую».