

## **«Написання грантових заявок: чіткість форми, переконливість змісту» (Форум молодих науковців МДУ, 22.05.2018)**

**Доповідач:** Кудлай В'ячеслав Олегович, к. н. соц. ком., доцент кафедри культурології та інформаційної діяльності

Джерелом інформації є матеріали І Зимової школи Української асоціації дослідників освіти, зокрема, використано презентацію професора, доктора пед. наук Олени Сергіївни Ковальчук.

### **1. Поняття про академічну грантову заявку (огляд основних визначень).**

Одним із трьох пріоритетних напрямів підтримки України з боку ЄС та країн великої сімки є програми фінансування наукових проєктів. Всі ці програми націлені на забезпечення соціальної та екологічної життєздатності стратегій зростання з точки зору енергії, довкілля та кліматичних змін, соціальної згуртованості, регіонального та сільського розвитку із зростанням доступності громадських послуг, електронного врядування, забезпечення утилізації відходів, водопостачання, енергопостачання та ін. Східноєвропейське партнерство підкреслює врядування та енергетичну безпеку як пріоритети з особливим акцентом на енергоефективності. Асоціація Україна-ЄС визначає пріоритетність підготовки працівників центральної та місцевих адміністрацій до впровадження нових моделей розвитку громад.

В Україні діяльність міжнародних фондів визначається чотирма пріоритетними напрямками допомоги, а саме: демократичне врядування; процвітання, подолання бідності та цілі розвитку тисячоліття; місцевий розвиток та громадська безпека; а також енергія та довкілля. В кожній з цих тематичних сфер забезпечується баланс між регуляторною політикою та адвокацією, розвитком спроможності та пілотними проєктами.

Тому саме гранти стали основним джерелом фінансування освітніх та наукових проєктів і програм співробітництва, а сам термін грант увійшов до лексики українських викладачів та дослідників. Зацікавленість фахівців у грантах засвідчується значною кількістю веб-сайтів, інтернет-публікацій та веб-сторінок, присвячених пошуку грантів та підготовці заявок на гранти.

Сама підготовка заявки на отримання гранту сприймається як специфічний вид діяльності – на його позначення в англійській мові закріпилось окреме слово *grantsmanship*, яке можна перекласти як майстерність/вправність у написанні заявок на гранти. *Grantsmanship* описується як особливе уміння, майстерність, вправність. Така діяльність розуміється одночасно як мистецтво і як комерційна діяльність. У першому випадку пропозиція на одержання гранту метафорично порівнюється із мистецьким твором, наприклад сонатою: *A well-composed proposal, like a sonata, usually ends by alluding to the original theme; a підготовка заявки - з оркеструванням: Words like «planning», «orchestrating», and «implementing» more accurately describe what it takes to secure a grant.* У другому випадку представлення певної ідеї в пошуку грантів метафорично порівнюється із торгівлею, наприклад: *Find colleagues who have served on, or have received grants from, the agency. They can give you «insider» information on how the agency works, and what «sells».* Варто зазначити, що таке бачення діяльності з пошуку грантів крізь призму комерційної діяльності є доречним, оскільки вся життєдіяльність інформаційного суспільства в глобалізованому світі, і функціонування університетів, зокрема, комерціалізовані в принципі.

Перш за все, для визначення найвагоміших ознак успішності проєкту, треба визначитись, що ми розуміємо під поняттям «проєкт». Проєкт - це комплекс заходів, які здійснюються для досягнення чітко визначених цілей впродовж відведеного часу і за допомогою призначених на це фінансових ресурсів (бюджету).

Більш вузьким поняттям у порівнянні з терміном «проект» є поняття «грант». Грантом прийнято вважати грошові або інші засоби, що передаються громадянами та юридичними особами (в тому числі іноземними), а також міжнародними організаціями для проведення конкретних наукових досліджень, розробки законопроектів, підготовки кадрів та інших цілей на умовах, передбачених грантодавцем. Гранти надаються безкоштовно і без повернення.

Отже, ми з'ясували, що «грантова пропозиція» не є тотожним поняттям до терміну «проект». Предметом нашого інтересу є саме грант та технологія оформлення відповідної заявки.

## 2. Процес написання грантової пропозиції (POWER-принцип – prepare, organize, write, edit, revise).

	Значення	Вигоди
<b>P</b>	prepare	складіть список всіх власних ідей
<b>O</b>	organize	впорядкуйте означені ідеї
<b>W</b>	write	напишіть чернетку грантової пропозиції
<b>E</b>	edit	відкоригуйте чернетку
<b>R</b>	revise	оформіть остаточний варіант проекту

В процесі складання грантової заявки основне значення має правильна постановка цілей і завдань. У процесі планування варто пам'ятати хто є зацікавленою стороною, оскільки вони можуть відігравати важливу роль у проекті. Зацікавлені сторони треба ідентифікувати, для деякого з них варто запланувати спеціальні заходи у рамках проекту.

Важливим аспектом успішного проекту є вміль розподіл часу на написання проектної заявки. Необхідно пам'ятати, що за один день системно обґрунтувати проект неможливо. Починати готувати заявку потрібно завчасно.

## 3. Структура грантової пропозиції (Як виглядає грантова заявка?)

Заголовок	Зміст
<i>Анотація</i>	Вся основна інформація
<i>Проблема</i>	Виклики/план/потреба, обґрунтування важливості проблеми
<i>Запит</i>	Що Ви просите
<i>Мета</i>	Чого Ви хочете досягти
<i>Методи</i>	Як Ви прагнете досягти своєї мети
<i>Кваліфікаційна відповідність</i>	Чому Ви – найкраща людина / група людей для вирішення проблеми
<i>Бюджет</i>	Ресурси, що необхідні та вже отримані
<i>Результат</i>	Що змінилося, і що стане результатом Вашого плану

Користь	Що здобуде споживач, галузь, суспільство, світ?
Зворотній зв'язок	Як з Вами зв'язатись?

Хоча першим елементом грантової пропозиції є анотація, проте узгоджується вона після написання інших структурних частин. Базовим елементом успішного проекту є постановка проблеми (Problem Statement). Із вступу грантодавець повинен усвідомити сферу ваших інтересів, над чим ви працюєте. З точки зору донора, проект має вирішити конкретну проблему у конкретній сфері. При описуванні проблеми необхідно надати оцінку ситуації та висвітлити напрямки, за допомогою яких буде здійснюватися реалізація вашого проекту. Отож, потрібно не забувати про тісний зв'язок між цим описом і цілями проекту.

Реалізація будь-якого проекту повинна мати на виході одержання якихось позитивних змін. Отже, під час формулювання очікуваних результатів розробник проекту повинен виходити з того, що ці результати будуть чимось таким що, можна охарактеризувати певними словами, що свідчать про позитивні зміни, які відбулися під дією заходів проекту. По-перше, варто оцінити ступінь ефективності роботи в цілому, щоб зрозуміти, наскільки вдалося досягти поставлених цілей. Подібна оцінка називається оцінкою результатів. По-друге, оцінка може проводитися для одержання відомостей про хід проекту. Один з підходів перевірки ефективності грантової пропозиції розглянемо у наступному питанні.

#### **4. Перевірка ефективності грантової пропозиції (SMART-принцип: specific, measurable, attainable, relevant, time-bound).**

Особливості застосування SMART-принципу викладено в праці: *Meyer, Paul J. "What would you do if you knew you couldn't fail? Creating S.M.A.R.T. Goals". Attitude Is Everything: If You Want to Succeed Above and Beyond. Meyer Resource Group, Incorporated (2003).*

<b>S</b> - specific	-	конкретна
<b>M</b> - measurable	-	вимірювана
<b>A</b> - attainable	-	досяжна
<b>R</b> - relevant	-	доцільна
<b>T</b> - time-bound	-	обмежена в часі

Звернення авторів заявки до розглянутого SMART-принципу дозволить адекватно оцінити власні можливості стосовно вирішення заявленої проблеми до того як це зробить грантодавець (експертна комісія).

#### **5. Переконливість грантової пропозиції (Як переконливо описати власний підхід до проекту?).**

При розгляді заявок експертна рада конкурсу звертає увагу:

- на загальну вартість проекту;
- затребувані кошти;
- внесок самої організації у витрати із його реалізації;
- залучені кошти спонсорів і тощо.

Різні донори висувають різні вимоги до складання бюджету. Приватні фонди зазвичай вимагають менш докладних відомостей, ніж державні установи. Тому перед розробкою бюджету проекту слід уважно перечитати вимоги донора до його складання. Будь-який бюджет повинен опиратися на мету і завдання та пропоновану методологію.

У справі залучення міжнародної донорської допомоги дуже доречно використовувати інструменти маркетингових комунікацій.

Фактично, маркетинг регіону визначає шанси на отримання коштів міжнародної допомоги. Будь-яка донорська організація віддасть перевагу регіону, який активно пропагує свої конкурентні переваги.

Разом з тим, позитивне вирішення задачі по залученню інвестицій у значній мірі пов'язано з використанням конкурентних переваг регіону і подальшому розвитку компонентів, що створюють ці переваги. Особливо вагомим є напрямок формування позитивного іміджу країни, області і міста.

Переконливо описувати власний підхід до грантової заявки допоможе правило 5 питань «Що? Чому? Як? Хто? Коли?» (джерело: TED talk by Simon Sinek, 2010 “How Great Leader Inspire Action”).

Що?	Яких реальних результатів хочемо досягти?
Чому?	Чому хочемо досягти цих результатів? Які будуть переваги для різних зацікавлених сторін?
Як?	Як можемо зробити найліпше для досягнення результатів? Яких основних стратегій можемо дотримуватись для забезпечення собі найбільшого успіху?
Хто?	Якими будуть обов'язки задіяних осіб на шляху до досягнення результатів?
Коли?	Які конкретні речі і коли саме відбуватимуться в процесі досягнення результатів?

Ці 5 питань доречно проаналізувати за матрицею грантової заявки:

<i>Проблема</i>	<b>ЧОМУ</b> маємо змінювати
<i>Методи</i>	<b>ЧОМУ</b> обрали цей метод (Аналіз)
	<b>ЯК</b> застосувати метод (Завдання)
	<b>ЩО</b> отримаємо за допомогою методу (Висновки)
<i>Кваліфікаційна відповідність</i>	<b>ХТО</b> впроваджує зміни
<i>Бюджет/користь</i>	<b>ЯК</b> оцінити вартість
<i>Зворотній зв'язок</i>	<b>ХТО</b> відповідальний за виконання

*Ознаки успішності грантової пропозиції:*

- ясний і чіткий
- фактичні матеріали
- важливий як для організації
- довгостроковий ефект
- ефективний
- реалістичний
- економічний
- актуальним
- відповідає інтересам донора та його благодійній політиці

*Слабкі сторони грантової пропозиції:*

- невідповідність мети проекту цілям та основній діяльності організації;
- невідповідність мети проекту цілям донора;
- розпливчасті (нечіткі) формулювання;
- сукупність поставлених у проекті завдань не співпадає з метою проекту;
- нереальна мета/завдання, які не можуть бути реалізовані (у межах проекту).

# ДОДАТОК

Посольство США в Україні

Програма малих грантів громадської дипломатії - Освіта і культура

Аплікаційна форма для фізичних осіб

**В разі виникнення запитань пишiть на адресу: [KyivPDgrants@state.gov](mailto:KyivPDgrants@state.gov)**

**Повне ім'я апліканта**

**Посада та місце роботи апліканта**

**Контактна інформація апліканта**

Поштова адреса, включно з індексом

Телефон

Електронна адреса

**Назва проекту**

Вкажіть назву вашої програми

**Дати початку й завершення проекту**

Вкажіть дати початку дії проекту і заплановану дату його завершення.

**Опис проекту ОБМЕЖЕННЯ: ДО 600 СЛІВ**

Надайте всебічний, але **КОМПАКТНИЙ** опис загального проекту. **Список, наведений нижче, може бути зразком, але не вичерпується даними пунктами.**

- 1) Як виникла ідея цього проекту? (Що надихнуло вас на цю ідею?)
- 2) Про що ваш проект? Яка основна мета того, що ви намагаєтесь зробити? **Чого ви сподіваєтесь досягти і як?**
- 3) Поясніть, у чому полягає новаторство вашого проекту - в локальному контексті, серед подібних програм або з погляду шляхів його реалізації.
- 4) Чому ми маємо обрати для фінансування саме вашу програму?
- 5) Які заходи включено у ваш проект? Будь ласка, опишіть кожен з них: що відбудеться, коли, де, приблизна кількість осіб, які братимуть участь у заході або скористаються його наслідками.

### **Стратегічні завдання ОБМЕЖЕННЯ: ДО 200 СЛІВ**

Будь ласка, стисло перелічіть стратегічні завдання цього проекту. Бажаний формат: короткий маркований список цілей зі стислим контекстом.

### **Американський компонент ОБМЕЖЕННЯ: ДО 200 СЛІВ**

Визначте американський компонент, присутній у вашій програмі / вашому проекті. Американський компонент не є обов'язковою вимогою для освітніх пропозицій, але проектам із наявним американським компонентом надаватиметься перевага.

### **Цільова аудиторія ОБМЕЖЕННЯ: ДО 200 СЛІВ**

Точно визначте вашу цільову аудиторію і подайте її базовий опис: чому вона стратегічно важлива і чому саме ваш проект найбільш придатний для того, щоб вплинути на неї.

**Примітка:** Відповіді «загальна публіка» буде недостатньо, але формулювання «внутрішньо переміщені жінки, які живуть у Східній Україні» буде досить точним.

### **План, розрахований на посилення впливу ОБМЕЖЕННЯ: ДО 200 СЛІВ**

Стисло опишіть план, який забезпечить максимальний ефект від вашого проекту. На яку вторинну аудиторію вплине ваш проект, крім основних учасників програми? Наприклад: Чи будуть проводитися наступні заходи? Чи будуть ваші учасники створювати контент для користувачів (фото, відео тощо) для онлайн-розміщення й поширення? Чи плануєте ви організувати інтерв'ю в пресі з учасниками програми?

### **Попередні гранти**

Якщо можливо, надайте повний перелік попередніх грантів, отриманих протягом останніх трьох років від уряду США чи іншого донора, включно з інформацією про дату, суму, донора і тему проекту.

### **Державні та приватні партнери**

Вкажіть усіх партнерів проекту та повідомте про будь-яку фінансову чи негрошову підтримку з їхнього боку. Зацікавлені в поширенні впливу, ми заохочуємо пропозиції, які містять часткові фінансові зобов'язання від державних або приватних партнерів, *відповідно до чинного законодавства і контрольних процедур Держдепартаменту*

## **Загальна вартість**

Будь ласка, підрахуйте і вкажіть загальну вартість проекту. Ця цифра має бути в доларах США і включати всі види співфінансування, так само, як суму, запитувану в Посольства США.

## **Запит на фінансування**

Вкажіть суму, яку ви просите в Посольства США (мінус будь-які види співфінансування) у доларах США.

## **Простий і деталізований кошториси**

Простий кошторис повинен мати приблизно такий вигляд (у доларах США):

Гонорар для 5 музикантів	\$5000
Подорожні витрати	\$1000
Оренда приміщення для вистав на 2 дні	\$3500
Оренда обладнання	\$3000
(і т.д.)	

До цього простого кошторису, **будь ласка, додайте окремий кошторис у форматі EXCEL, який деталізуватиме витрати на запропоновану програму.** У цьому кошторисі має бути точно вказано деталі кожної статті витрат, загальну вартість проекту, суму, запитувану в Посольства США (якщо вона відрізняється від загальної вартості) та негрошові пожертви або фактичні готівкові внески від третіх сторін.

## **Коротка інформація про апліканта ОБМЕЖЕННЯ: ДО 200 СЛІВ**

Опишіть відповідний досвід, який підтверджує вашу здатність керувати проектом.

## **Коротка інформація про всіх американців, які беруть участь у проекті і/або подорожують у рамках проекту. ОБМЕЖЕННЯ: ДО 200 СЛІВ для кожної особи**

Будь ласка, опишіть їхню діяльність, пов'язану з цим проектом.