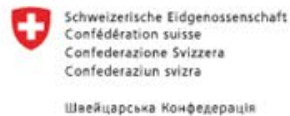


Механізми залучення грантових коштів



МІНІСТЕРСТВО
ОСВІТИ І НАУКИ
УКРАЇНИ



МІНІСТЕРСТВО
ВІДНОВЛЕННЯ
розвитку громад, територій
та інфраструктури

DOCCU
ГРОМАДСЬКА ОРГАНІЗАЦІЯ

PÄDAGOGISCHE
HOCHSCHULE
ZÜRICH

**PH
ZH**

ОТГ
ВСЕУКРАЇНСЬКА
АСОЦІАЦІЯ



DECIDE

швейцарсько-український проєкт
ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЯ ДЛЯ РОЗВИТКУ
ДЕМОКРАТИЧНОЇ ОСВІТИ

- Робота громад у проєктній діяльності завжди пов'язана з викликами, рішеннями та набутим досвідом, а також із залученням позабюджетного фінансування. Кожна громада прагне залучити якомога більше таких коштів. Історії про успіхи громад у цій сфері надихають багатьох. Однак, не всі фахівці встигають за сучасними тенденціями, і, на жаль, часто трапляється так, що проєктні менеджери та їхні громади будують свій успіх на помилках. Однак, без аналізу помилок складно ухвалювати правильні рішення в майбутньому.



- **Фокус на реальних потребах, а не на власних бажаннях**

Для успішного отримання гранту важливо зосередитися на потребах громади, а не на особистих бажаннях проєктної команди. Під час написання заявки необхідно чітко розуміти, які конкретні проблеми вирішить проєкт. Зосередження на інтересах громади допоможе створити проєкт, який відповідає очікуванням як спільноти, так і донора. Це значно підвищить шанси на успішне отримання фінансування.

- **Спільні цілі громади та донора**
- При підготовці грантової заявки важливо шукати спільні точки дотику між цілями громади та інтересами донора. Це допоможе переконливо обґрунтувати необхідність проєкту та показати, як він вирішує реальні потреби громади. Опишіть мету, завдання та очікувані результати таким чином, щоб донор бачив у вашому проєкті підтримку власних стратегічних пріоритетів. Співпраця на рівні спільних цілей підвищує ймовірність позитивного результату щодо фінансування.



- Переваги конкретного опису діяльностіУ заявці варто детально описати, які конкретні заходи планується реалізувати в рамках проєкту. Наприклад, якщо мова йде про ремонт приміщення, важливо додати інформацію про те, як саме це приміщення буде використовуватись після ремонту. Вкажіть, які послуги або активності там будуть проводитись, і скільки людей зможуть ними скористатися. Це зробить проєкт більш привабливим для донора, адже покаже його реальну цінність для громади.



- **Довгострокова сталість проєкту**
- Одним із ключових аспектів успішної грантової заявки є демонстрація сталості проєкту. Це означає, що варто не лише описати, які результати будуть досягнуті, але й як ці результати будуть підтримуватись у довгостроковій перспективі. Важливо зазначити, яке фінансування або ресурси планується залучати для подальшого утримання і розвитку проєкту після завершення грантового фінансування. Сталість проєкту дає донору впевненість, що його вкладені кошти принесуть тривалий позитивний ефект.

- Уникання зосередження на власних бажаннях під час реалізації. Під час реалізації проєкту також важливо не втрачати фокус на потребах громади, а не на власних бажаннях. Перегони за задоволенням особистих інтересів можуть призвести до відхилення від початкових цілей та завдань. Це може негативно позначитися на результатах проєкту і навіть призвести до його призупинення. Більше того, такі дії можуть пошкодити імідж не лише виконавців, а й усієї громади, яка брала участь у проєкті.

- **Значення репутації для громади**

Репутація громади та її проєктних менеджерів є важливим фактором успішної діяльності в проєктній сфері. Недотримання початкових умов або відступ від заявлених цілей може не лише призвести до втрати фінансування, але й негативно вплинути на майбутні можливості громади. Важливо підтримувати високу репутацію, демонструючи відповідальність і прозорість на всіх етапах реалізації проєктів. Це допоможе залучати нові можливості та сприяти подальшому розвитку громади.

- **Важливість залучення команди, а не лише проєктного менеджера**
- Часто виникає помилкове уявлення, що один проєктний менеджер може забезпечити успіх громади у грантових конкурсах. Проте, для досягнення справжнього успіху необхідно залучати широку команду, яка спільно працюватиме над написанням та реалізацією проєктів. Проєктний менеджер може прискорити процес і надати йому потрібний напрямок, але він не замінить злагоджену роботу всієї громади. Важливо, щоб кожен учасник проєкту відчував свою відповідальність та вніс свій вклад у досягнення мети.

- Роль проєктного менеджера у модеруванні та управлінні

Проєктний менеджер має виконувати ключову роль у модеруванні процесу реалізації проєктів, а не лише у написанні заявок. Він повинен управляти мультифункціональним офісом або командою, координуючи зусилля різних спеціалістів. Це забезпечить синергію між учасниками проєкту і сприятиме досягненню комплексних результатів. Ефективне управління з боку проєктного менеджера дозволяє максимально використати ресурси громади та підвищити шанси на успішну реалізацію проєктів.

- Важливість залучення всієї команди, а не лише проєктних менеджерів
- Проєкти не повинні обмежуватись знаннями та навичками лише проєктних менеджерів. Якщо у громаді є команда, яка вміє писати проєкти, але відсутня команда для їх реалізації, це створює значний ризик невдачі. Щоб уникнути цього, важливо залучати до розробки проєктних концепцій тих, хто буде їх виконувати. Це забезпечує узгодженість між плануванням і реалізацією, а також підвищує якість кінцевих результатів.



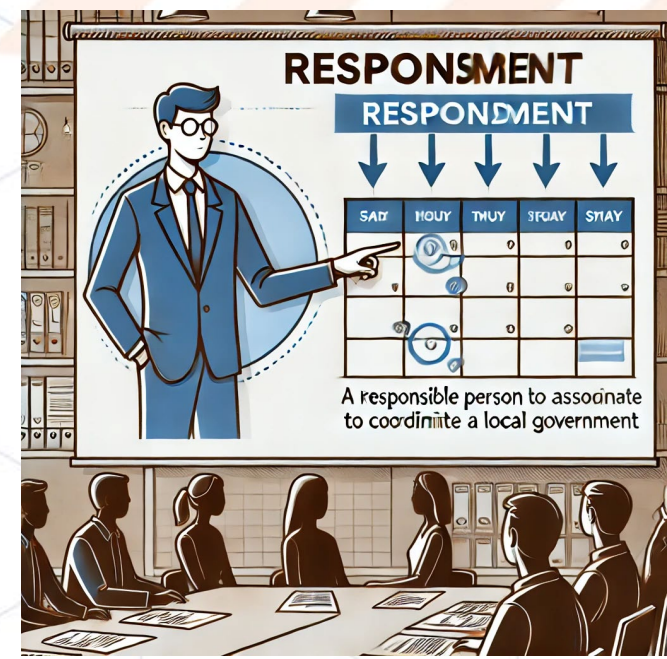
- Навчання з проєктного менеджменту для всіх учасників
Для ефективної реалізації проєктів важливо, щоб усі учасники команди мали базові знання з проєктного менеджменту. Навчання допомагає забезпечити єдину термінологію і розуміння суті проєкту з моменту виникнення ідеї до звітування. Це зменшує ризик непорозумінь і підвищує ефективність командної роботи. Спільне розуміння проєкту дозволяє кожному члену команди робити свій внесок у досягнення спільної мети.



- **Узгодження технічних рішень з галузевими фахівцями**
- Технічні аспекти проєктів повинні розроблятися у тісній співпраці з відповідними галузевими експертами. Наприклад, проєкти з тепло модернізації мають бути узгоджені з менеджером з енергоефективності місцевої ради. Такий підхід гарантує, що технічні рішення будуть реалістичними та відповідатимуть стандартам якості. Це значно підвищує шанси на успішну реалізацію проєкту та досягнення бажаних результатів.



- **Визначити відповідальну особу за координацію проєкту в ОМС.**
- Коли в громаді відсутня посадова особа, яка відповідає за комунікацію з донорами до, під час і після реалізації проєкту, це може спричинити певні непорозуміння і збільшення часу на вирішення оперативних питань, а також «втрати» інформації і можливостей.



- **Важливість визнання внеску донора**

Не варто привласнювати результати проекту виключно собі, навіть якщо ваша громада виконала значну частину роботи. Донори завжди звертають увагу на те, як визнається їхній внесок у досягнення результатів. Важливо постійно згадувати донора у всіх публікаціях та матеріалах, використовуючи узгоджений дисклеймер, що зазвичай додається до угоди. Це не лише формальність, але й демонстрація поваги до роботи донора, що сприяє зміцненню партнерських відносин.

Збереження ідентифікації донора після завершення проєкту

- Після завершення проєкту техніка та інші матеріальні ресурси, отримані завдяки донорському фінансуванню, повинні зберігати наліпки та інші ідентифікатори донора. Для громади це може здаватися незначною деталлю, але для донора це важливий знак поваги і визнання його ролі у реалізації проєкту. Видалення таких ідентифікаторів може негативно вплинути на вашу репутацію та призвести до втрати довіри у майбутніх проєктах. Необхідно завжди пам'ятати, що співпраця з донором – це не одноразовий акт, а довготривалі партнерські відносини.

- **Моніторинг донором офіційних джерел інформації**

Донори часто моніторять офіційні сайти органів місцевого самоврядування, а не лише соціальні мережі, для отримання інформації про результати проєктів. Тому інформаційному відділу громади важливо забезпечити належне висвітлення результатів проєктів на офіційних платформах. Недостатня увага до цього аспекту може викликати у донора сумніви щодо вашої прозорості та відповідальності. Постійне оновлення інформації на офіційних сайтах допомагає зберегти довіру донора і зміцнити вашу репутацію як надійного партнера.

- Не відмовляйте донорам в опитуванні, навчаннях, виступах та інших заходах – будьте активними до прохань донорів після завершення активної фази проєкту.
- Донори часто звертаються з проханням взяти участь в опитуванні, надати пропозиції – в першу чергу, це можливість вплинути на тематику майбутніх програм донорів і заявити своє бажання бути пілотною громадою у реалізації.
- Участь у навчальних модулях дозволяє поглиблювати знання, ділитися досвідом та шукати партнерів для майбутніх проєктів. Не відмовляйтеся від можливості презентувати результати ваших проєктів на форумах, панельних дискусіях та інших інтеграційних заходах.
- Не бійтеся публічності та бути прикладом для інших.

- Участь у навчальних модулях дозволяє поглиблювати знання, ділитися досвідом та шукати партнерів для майбутніх проєктів. Не відмовляйтеся від можливості презентувати результати ваших проєктів на форумах, панельних дискусіях та інших інтеграційних заходах.
- **Не бійтеся публічності та бути прикладом для інших.**



- **Вам відмовили у підтримці проєкту – не опускайте руки!**

найбільш досвідчений проєктний менеджер мав відмови у підтримці проєкту. Це норма. Досвід показує: якщо з 10 поданих концепцій проєктів підтримку отримала хоча б 1 - це гарний результат. Необхідно проводити аналіз помилок, шукати іншого донора або партнера. І наступного разу ви обов'язково отримаєте підтримку.



- **Співпраця з громадськими організаціями у співфінансуванні проєктів**

Не відмовляйте громадським організаціям у співфінансуванні проєктів, адже вони є ключовими партнерами у реалізації стратегії розвитку громади. ГО допомагають втілювати проєктну діяльність, яка сприяє розвитку та підвищенню добробуту громади. Співфінансування є важливим інструментом підтримки таких ініціатив, що дозволяє залучити додаткові ресурси. Співпраця з ГО створює міцну основу для ефективного впровадження проєктів.

- **Вимоги донорів щодо листів-підтримки та співфінансування**

Багато донорів вимагають від грантоотримувачів, зокрема ГО, надання листів-підтримки та співфінансування проєктів. Такі вимоги є стандартною практикою і свідчать про серйозність намірів грантоотримувача. Для громади це означає необхідність підтримувати ГО на етапі подачі заявок, надаючи необхідні листи-підтримки. Це також підвищує шанси на успішне отримання гранту і реалізацію проєкту в інтересах громади.

- **Резервування коштів та механізми підтримки проєктів**

Щоб забезпечити ефективну підтримку проєктів, важливо заздалегідь резервувати кошти на їх співфінансування. Розробка механізмів підтримки таких ініціатив на рівні громади, наприклад, через рішення сесій, угоди про співпрацю або місцеві цільові програми, є необхідною умовою успішної реалізації проєктів. Це дозволяє оперативно реагувати на потреби ГО та сприяє досягненню стратегічних цілей розвитку громади. Налагоджена система співпраці з ГО зміцнює довіру між партнерами та забезпечує сталі результати.

- **Унікальність проекту – запорука успіху**

Не займайтеся копіюванням або «викраденням» ідей для проектів. Доброчесність у проєктній діяльності є так само важливою, як і в фінансових справах. Ваш проєкт має бути унікальним, відображати специфічні потреби вашої громади та пропонувати оригінальні рішення. Коли оцінювачі помічають схожість вашої заявки з іншими, це негативно впливає на оцінку та шанси на успіх.



- **Захист своїх ідей і проєктів**

Завжди дбайте про захист своїх проєктів від копіювання. Важливо створювати такі заявки, які виділяються своєю оригінальністю та продуманістю. Не забувайте, що чесність і унікальність ідей підвищують ваші шанси на отримання грантів і підтримку. Також варто цікавитися, які заявки перемагають, але не копіювати їх, а розвивати власні ідеї.

- **Не пишіть більше, ніж вимагає донор. Уважно читайте умови конкурсу**
- Дочитуйте умови конкурсу до кінця: враховуйте географію діяльності донора, хто може податися, повний перелік документів і досвід подавача, зокрема й фінансовий компонент. Не подавайтесь на великі проєкти без досвіду.



Do not write the dontor requires.

Carefully read the contest conditions.

- Нечітка або розмита мета проєкту: Якщо мета не конкретна і не зрозуміла, донор може засумніватися в ефективності проєкту.
- Відсутність доказів реалістичності: Нереалістичні плани, завищені очікування або недостатньо обґрунтований бюджет можуть створити враження, що проєкт нездійсненний.
- Ігнорування інтересів донора: Заявка, яка не враховує пріоритети та інтереси донора, може бути сприйнята як така, що не відповідає його стратегічним цілям.
- Погане структурування та оформлення: Недбало оформлена або погано структурована заявка може створити враження непрофесійності та зневаги до процесу.

- Незрозумілий або занадто технічний стиль написання: Якщо текст перенасичений спеціалізованими термінами або складний для розуміння, це може ускладнити оцінку заявки.
- Відсутність чіткого плану реалізації: Невизначеність у тому, як буде реалізований проєкт, може викликати сумніви щодо здатності команди виконати заявлені завдання.
- Відсутність врахування ризиків: Якщо не вказані потенційні ризики та шляхи їх мінімізації, це може свідчити про недоліки в плануванні.
- Копіювання інших проєктів: Якщо донор помітить, що заявка є схожою на інші, це може знизити довіру до унікальності ідеї та викликати негативні емоції.



DECIDE

швейцарсько-український проєкт
ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЯ ДЛЯ РОЗВИТКУ
ДЕМОКРАТИЧНОЇ ОСВІТИ

- Ось кілька корисних ресурсів, де можна знайти грантові пропозиції для органів місцевого самоврядування (ОМС) в Україні:

GoLOCAL - платформа, що спеціалізується на підтримці громад у залученні грантового фінансування. Вони пропонують актуальну інформацію про міжнародних донорів та поточні програми, спрямовані на розвиток місцевих громад. Ви можете знайти інформацію про гранти на їхньому порталі [тут \(GoLOCAL |](#)



- Європейський Союз - офіційний сайт ЄС в Україні, де публікуються грантові можливості та конкурси для організацій та місцевих органів влади:
<https://europa.eu/>
- USAID (Агентство США з міжнародного розвитку) - інформація про програми підтримки та гранти для розвитку громадянського суспільства та місцевого самоврядування: <https://www.usaid.gov/ukraine>
- U-LEAD with Europe - програма підтримки децентралізації в Україні, що включає гранти та технічну допомогу для місцевих громад: <https://u-lead.org.ua/>
- Фонд Східна Європа - надає гранти та підтримку проектам, спрямованим на розвиток місцевого самоврядування та громадянського суспільства:
<https://eef.org.ua/>
- UNDP (Програма розвитку ООН) - інформація про грантові можливості та конкурси від ООН для підтримки сталого розвитку та демократичних реформ в Україні: <https://www.ua.undp.org/>

- **Громадський Простір** - платформа, що надає інформацію
 - про гранти, конкурси та інші можливості для громадських організацій та органів місцевого самоврядування.
 - Ви можете ознайомитися з актуальними пропозиціями на їхньому сайті [ТУТ](#).
- **Гурт** - ресурс, який пропонує широкий спектр грантових можливостей, навчання та інструменти для розвитку громадянського суспільства в Україні.
- Дізнайтеся більше про доступні гранти на їхньому сайті [ТУТ](#).
- **GIZ (Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit)** – німецька організація, яка реалізує різноманітні проєкти, зокрема в Україні, та підтримує місцеві громади через грантове фінансування і технічну допомогу.
- Детальніше про можливості співпраці можна знайти на їхньому сайті <https://www.giz.de/en/worldwide/38536.html>

Council of Europe Office in Ukraine - цей ресурс регулярно оголошує конкурси на отримання грантів, зокрема для проєктів, пов'язаних із захистом національних меншин і підвищенням ефективності місцевого самоврядування. Більше інформації можна знайти на їхньому сайті [тут](#)([Portal](#))

FundsforNGOs - цей сайт надає широкий вибір грантових можливостей для НГО в Україні, які можуть також бути цікавими для ОМС у контексті співпраці з громадськими організаціями. Деталі можна знайти на їхньому порталі [тут](#)([FundsforNGOs](#))



- **ГРАНТИ НА ЗМІЦНЕННЯ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ ТА ПІДТРИМКУ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ ПРОЄКТУ USAID “ГОВЕРЛА”**

<https://chaszmin.com.ua/granty-na-zmitsnennya-mistsevogo-samovryaduvannya-ta-pidtrymku-detsentralizatsiyi-proyektu-usaid-goverla>



- Програма LIFE 2021-2027 від Європейської комісії доступна для українських аплікантив, попри те що Україна поки не є членом Європейського Союзу. Вона має на меті відновлення та покращення якості компонентів довкілля, реалізація заходів із захисту довкілля та боротьбу зі змінами клімату.
- https://cinea.ec.europa.eu/programmes/life_en
- Учасниками програми можуть бути:
 - - юридичні особи будь-якої форми власності країн ЄС, Ісландії, України, Молдови та Північної Македонії,
 - - органи місцевого самоврядування,
 - - центральні та територіальні органи виконавчої влади,
 - - установи державної, комунальної чи приватної форми власності прибуткові чи неприбуткові,
 - - громадські організації.
- Проектну заявку може бути подано заявником одноосібно або ж консорціумом учасників з багатьма партнерами.
- Грантова допомога надаватиметься на умовах співфінансування. Розмір гранту може складати від 700 тисяч до 20 млн євро. Співфінансування від ЄС може складати до 95% вартості проекту.
- Загальний бюджет Програми LIFE на 2021–2027 роки становить 5,4 млрд євро, 3,5 млрд з яких передбачені на екологічні проекти, а 1,9 млрд – на кліматичні заходи.
- Зараз на сайті Європейської Комісії розміщено 32 конкурсні пропозиції, дедлайн подачі заявок за якими – 17, 18, 19 вересня 2024 року.

Якщо ви достатньо володієте англійською мовою, тоді можна скористатися такими Інтернет-ресурсами, як :

<http://foundations.org> - каталог грантодавців;

<http://www.efc.be/> - European Foundation Centre (EFC) -

Міжнародна асоціація суспільних та корпоративних донорів;

<http://foundationcenter.org/> - міжнародний портал про філантропію;

<http://www.guidestar.org> - міжнародний портал для некомерційних організацій.

ДЯКУЮ ЗА УВАГУ !



DECIDE
швейцарсько-український проект
ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЯ ДЛЯ РОЗВИТКУ
ДЕМОКРАТИЧНОЇ ОСВІТИ

