

Грантрайтинг та фандрайзинг у діяльності ОСББ

Уявіть, що ви придбали курча за низькою ціною. Ви його годували, давали свіжу водичку, курча виросло і ви його продали за більшу ціну. Або заробили на яйцях, коли курка почала нестися. Ще краще, якщо на отримані від продажу яєць гроші ви купили друге курча, виростили його і тепер уже дві курки несуть вам яйця. У кожному варіанті це інвестиції у тому чи іншому вигляді.

Інвестування — вкладення фінансів у актив, який через деякий час може дати прибуток (регулярний чи одноразовий), економію (коштів), соціальний (соціальні інвестиції) та / або екологічний ефект (екологічні інвестиції).

Якщо наш актив - будинок ОСББ, то можливим є інвестування в його енергоефективність (економія енергоресурсів та коштів); інвестування у підвищення рівня комфортності та якості життя (соціальний ефект); інвестування у підтримання (продовження) життєвого циклу будівлі.

За джерелом походження інвестиції поділяються на: власні фінансові ресурси (для ОСББ – внески); залучені фінансові ресурси (фінансування / співфінансування в рамках цільових програм; приватні інвестиції, наприклад, ЕСКО-компанії; грантове фінансування / співфінансування тощо); позикові фінансові кошти (кредитні кошти).

Наведемо деякі визначення:

Грант – кошти, що надаються безповоротно НКО або ФО на реалізацію соціальних проектів, благодійних програм, проведення досліджень, навчання та інші суспільно корисні цілі з подальшим звітом про їх використання та результати.

Проект – комплекс заходів, вкладених у досягнення чітко зазначених цілей за певний період у межах певного бюджету (обмеженої кількості ресурсів).

Грантодавець – юридична або фізична особа, яка надає цільову безповоротну фінансову допомогу на виконання конкретного проекту.

Грантер (грантоотримувач) – отримувач гранту на виконання конкретного проекту.

Грантрайтинг (від англ. grantwriting) – технологія написання проектів (заявок) для отримання грошових коштів на виконання конкретного проекту.

Фандрайзинг (або фандрейзинг), від англ. fundraising (fund - кошти, фонди) і raise - піднімати, збільшувати) – залучення ресурсів, коштів від благодійних фондів та приватних осіб для реалізації соціально значимих проектів.

Суб'єктами фандрайзингової діяльності є неприбуткові організації (НПО), у т. ч. можуть бути і ОСББ. На схемі ви бачите, що передбачає грантрайтингова та фандрайзингова діяльність для підготовки заявки (проєкту) та залучення коштів для його реалізації.

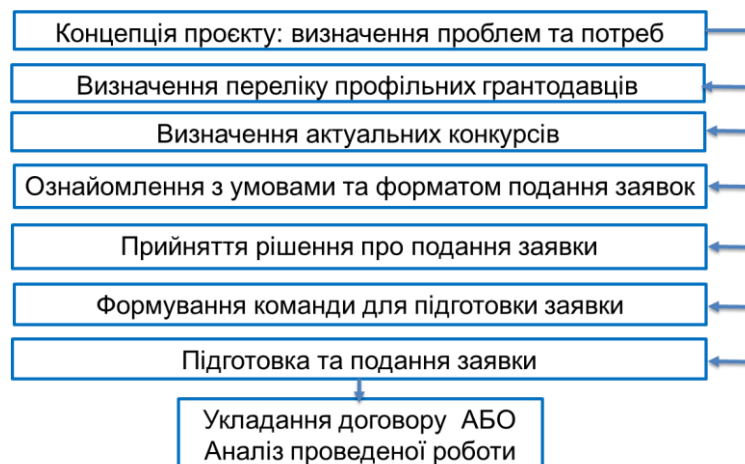


Рис. 1. Грантрайтинг і фандрайзинг як інструменти підготовки та реалізації проєктів

Розробка будь-якого проекту починається з визначення та аналізу проблемних ситуацій - реальних труднощів або невикористаних можливостей. Проблема треба визначати як наявну негативну ситуацію, а не відсутність бажаної ситуації. Мають бути підтвердження, що проблема насправді існує. Проблема має бути чітко визначеною і, такою, що вирішується. Тобто її можна вирішити за кошти гранту (можливо, із співфінансуванням).

Необхідно ідентифікувати додаткові проблеми, які напряму пов'язані з основною проблемою у конкретній сфері (тобто з тематикою грантового проекту).

Можна провести сортування проблем для створення структури причинно-наслідкових зв'язків під назвою «Дерево проблем».

Розглянемо приклади формулювання проблем:

1. Зростання вартості будівельних матеріалів «з'їдає» фінансові ресурси ОСББ.
2. Перехід на роботу за графіком містоутворюючих підприємств погіршує платіжну дисципліну в ОСББ.
3. ВПО витрачають забагато часу, щоб зареєструватися в якості переселенця.
4. Через Центри зайнятості роботу знайшли менше 20% ВПО.
5. Понад третини ВПО не можуть працевлаштуватися у приймаючій громаді міста Р.

Для побудови «дерева проблем» треба сформулювати центральну проблему, визначити її причини та наслідки невирішення.

Центральна проблема: Понад третини ВПО не можуть працевлаштуватися у приймаючій громаді міста Р.

Причини: Нестача у ВПО навичок ефективного досвіду пошуку роботи.
Брак вакансій.
Втрата документів, підтверджуючих кваліфікацію.

Наслідки: Безробіття негативно впливає на економіку родини.
ВПО не можуть зняти нормальне житло.
Відсутність роботи посилює депресію та відчуття невпевненості.

А тепер перейдемо до аналізу заінтересованих сторін (ЗС) проекту. Спочатку треба ідентифікувати заінтересовані сторони.

Заінтересована сторона (стейкхолдер) це:

- ✓ людина або група людей, від яких залежить позитивний або негативний результат впровадження проекту;
- ✓ це ті, хто зацікавлений у позитивних результатах проекту, керує ним, може на нього впливати, а також ті, на кого можуть вплинути (позитивно або негативно) результати проекту.

Для чого виконувати аналіз ЗС?

- ✓ «негативні» заінтересовані сторони можуть перешкодити здійсненню проекту;
- ✓ підтримка «позитивних» заінтересованих сторін допоможе подолати перешкоди в ході реалізації проекту
- ✓ «байдужі» (групи, які не заінтересовані, не вірять у позитивний результат і не є супротивниками) можуть «гасити» всі ініціативи, зводячи їх нанівець.

Аналіз ЗС дозволяє:

- ✓ зрозуміти потреби тих, хто має відношення до проблеми;
- ✓ визначити тих, хто потенційно програє і виграє в результаті проекту;
- ✓ виявити тих, у кого є інтереси, ресурси, здібності, можливості, необхідні для реалізації проекту або впливу на нього;
- ✓ виявити тих, кого потрібно залучати до участі в плануванні і здійсненні проекту;
- ✓ виявити і пом'якшити ризики, у тому числі можливі конфлікти інтересів і очікувань сторін.

Далі будується матриця ЗС: аркуш ділиться на 4 частини – квадранти, де розміщують ЗС залежно від їх впливовості та заінтересованості. У лівому нижньому квадранті розташовуємо незаінтересовані і невливові ЗС; у лівому верхньому квадранті – заінтересовані і невливові; у

правому верхньому квадранті – і заінтересовані, і впливові; у правому нижньому квадранті – незаінтересовані і впливові.

На базі цієї матриці розробляють стратегію взаємодії із заінтересованими сторонами.

1) Низький вплив на проект, низька заінтересованість. Стратегія така:

- забезпечуйте загальне інформування;
- за можливості збільшуйте рівень зацікавленості.

Найменш важливі ЗС.

2) Низький вплив на проект, висока заінтересованість. Стратегія така:

- приділіть увагу;
- залучайте там, де низькі ризики;
- інформуйте, консультуйтеся.

Це ваші потенційні союзники.

3) Великий вплив на проект, високий рівень інтересу. Стратегія така:

- сфокусуйте зусилля на них;
- залучайте до проекту та до процесу прийняття рішень;
- мають бути завжди задоволені.

Це - ключові гравці

4) Великий вплив на проект, але низький рівень інтересу. Стратегія така:

- зрозумійте та задовольніть інтерес;
- залучайте і консультуйтеся;
- намагайтесь збільшити інтерес;

Це - потенційне джерело ризику.

Великі проекти вимагають розроблення Плану залучення заінтересованих сторін. Його треба періодично переглядати. Оновлювати реєстр заінтересованих сторін. Життя змінюється і якщо ті, хто був не впливовим, набуде значного впливу, тоді цю ЗС варто залучати більш активно. Або інформаційна кампанія допоможе підвищити заінтересованість, наприклад, ЗМІ щодо вашого проекту, також треба внести зміни у стратегію поводження з ними.

Загальна мета проекту. Загальна мета: це більш широка мета, досягненню якої сприятиме проект. Із формулювання загальної мети видно, чому проект є важливим для суспільства з погляду надбань та довгострокової користі. Загальної мети важко досягти за результатами одного проекту — для цього може бути потрібно багато інших проектів.

Цілі відображають основну проблему проекту, вирішення якої забезпечить довгострокові вигоди та переваги для бенефіціарів і цільових груп.

Бенефіціари – це суб'єкти, які безпосередньо отримують певні вигоди від проекту.

Цільова група – це середовище, на яке ми впливаємо.

Цілі мають бути:

- ✓ досяжними за період дії проекту;
- ✓ гнучкими;
- ✓ вимірюваними (кількісна характеристика);
- ✓ конкретними (що? хто? коли? як?);
- ✓ сумісними (між собою та загальною метою);
- ✓ прийнятними для учасників і заінтересованих сторін.

Досягнення цілей потребує низки дій, виконання яких матиме практичні результати — результативні наслідки проекту, продукти поточної діяльності проекту та впливи: задоволені потреби, усунені перешкоди відповідно до цілей проекту. Очікувані результати проекту перелічені у табл. 1.

Логіка впровадження проекту показує зв'язок між цілями проекту та запланованими діями. Вона застосовується, щоб зрозуміти, чи забезпечить запланована діяльність досягнення цілей проекту.

Таблиця 1. Очікувані результати проєкту

Результативні наслідки проєкту	Які зміни є результатом проєкту?	Наприклад, поліпшені знання, вміння, зо у перспективі забезпечать підвищення, нову роботу тощо.
Результати / продукти поточної діяльності проєкту	Що є результатом / продуктом діяльності?	Наприклад, розроблено певну кількість буклетів, проведено низку семінарів, пройшла навчання певна кількість осіб.
Діяльність / заходи	Яку діяльність /заходи впроваджує проєкт?	Наприклад, розробка навчальних програм, підготовка матеріалів.
Засоби	Які ресурси використовує проєкт?	Грошові кошти, персонал, обладнання.

Щоб перевірити логіку: знайдіть відповіді на запитання:

- ✓ Чи призведуть ці дії до відповідних результатів — результативних наслідків проєкту, продуктів діяльності проєкту та впливу?
- ✓ Чи всі дії достатні та необхідні для досягнення результатів?
- ✓ Чи зможуть усі результати/продукти діяльності проєкту забезпечити очікування та потреби цільових груп та кінцевих бенефіціарів?
- ✓ Чи використовуватимуть їх цільові групи та бенефіціари після закінчення проєкту у прийнятній часовій перспективі?
- ✓ Чи є всі ці результати необхідними та достатніми для досягнення цілей проєкту?
- ✓ Чи досягнення цілей проєкту буде вагомим внеском у досягнення загальної мети проєкту?

Тепер перейдемо до важливої теми — пошук потенційних донорів / грантодавців. Класифікація донорів наведена на рис. 2.



Рис. 2. Класифікація донорів

За територіальними межами дії:

- ✓ національні;
- ✓ міжнародні.

За сферою інтересів:

- ✓ вузькоспеціалізовані (підтримка у чітко визначених сферах), як от Всесвітній фонд боротьби зі СНІДом, Глобальний екологічний фонд);
- ✓ універсальні (пріоритети - різноманітні суспільні проблеми).

За видами допомоги:

- ✓ гранти на різні програми за сферою інтересів (діяльності) донора;
- ✓ стипендії на навчання;
- ✓ експертна (консультативна) допомога;

- ✓ технології, обладнання тощо.

За джерелом капіталу:

- ✓ міждержавні організації;
- ✓ урядові;
- ✓ суспільні;
- ✓ приватні, корпоративні.

Розглянемо, які програми, фонди та механізми фінансування проектів діють на теренах України, незважаючи на воєнний стан.

Програма Фонду енергоефективності «Енергодім». Станом на кінець лютого 2023 р. за цією програмою схвалено 864 проекти на суму понад 8,2 млрд грн.

Фонд регіонального розвитку (для ОМС) <https://new.dfrr.minregion.gov.ua/pro-dfrr>.

Як подати проєкт?

1. Регіональна комісія оголошує збір проєктів (на сайті).
2. Заявники звертаються до регіонального адміністратора сайту <http://dfrr.minregion.gov.ua>, отримують логін/пароль, вносять інформацію про проєкт.
3. Члени регіональної комісії отримують логін/пароль на сайті <http://dfrr.minregion.gov.ua> і оцінюють проєкти.
4. Регіональна комісія приймає рішення.
5. ОДА подає перелік відібраних проєктів у Мінрегіон.
6. Міжвідомча Конкурсна комісія при Мінрегіоні здійснює перевірку проєктів на відповідність вимогам законодавства.
7. Кабмін затверджує переліки відібраних проєктів за погодженням із Комітетом Верховної Ради України з питань бюджету.
8. Мінфін спрямовує кошти.

Механізм ЕСКО. Енергосервісний договір - договір на здійснення енергосервісу, оплата якого здійснюється за рахунок досягнутого в результаті виконання енергосервісу скорочення споживання та/або витрат на оплату ПЕР/ЖКП.

Джерела фінансування:

- ✓ власні кошти ЕСКО;
- ✓ власні кошти замовника робіт (цільове виділення коштів із бюджету);
- ✓ кредити фінансових установ (банків, МФО);
- ✓ приватні інвестиції третіх осіб.

Міжнародні організації:

- ✓ установи ООН: Програма розвитку ООН (ПРООН), Агентство ООН з питань промислового розвитку (ЮНІДО);
- ✓ установи СБ (МФК, IFC), ЄБРР та ЄС (Європейська комісія, Рада Європи, ОБСЄ, Центрально-європейська ініціатива);
- ✓ Північна екологічна фінансова корпорація (НЕФКО);
- ✓ Східно-європейське партнерство у сфері енергоефективності та екології;
- ✓ Глобальний екологічний фонд;
- ✓ Глобальний фонд кліматичного партнерства;
- ✓ Північний інвестиційний банк.

Урядові донори та донорські фонди.

Іноземні агентства/ державні установи:

- ✓ Агентство США з міжнародного розвитку (USAID);
- ✓ Німецьке товариство технічного співробітництва (GIZ);

- ✓ Канадське агентство міжнародного розвитку (CIDA);
- ✓ Федерація канадських муніципалітетів;
- ✓ Шведське агентство з питань міжнародної співпраці та розвитку (SIDA) та ін.

Міжнародні фонди:

- ✓ PHARE - Програма демократії, Міжнародний Вишеградський фонд;
- ✓ Приватні фонди;
- ✓ фонд «Відродження» Дж. Сороса, Фонд Рокфеллера, Фонд Джона Нурмінена (Фінляндія).

Посольства іноземних держав в Україні: США, ФРН, Норвегії, Словаччини, Польщі, Японії, що мають грантові програми

Проєкти міжнародної технічної допомоги:

- ✓ Проєкт USAID «Демократичне врядування у Східній Україні»
<https://www.facebook.com/DemocraticGovernanceEast>
- ✓ Проєкт USAID «Економічна підтримка Східної України» (27.08.2018 – 26.08. 2023 рр.)
<https://www.facebook.com/ERAUkraine>
- ✓ Проєкт USAID «Енергетична безпека» (01.07.2018 – 30.06.2023 рр.)
<https://energysecurityua.org/>
- ✓ Проєкт USAID «Мріємо та діємо» (10.08. 2020 – 09.08.2025 рр.)
<https://www.facebook.com/mriemotadiemo/>
- ✓ Проєкт GIZ Сприяння покращенню економічного становища вразливих груп населення в регіоні Азовського моря (2020-2024) <https://www.giz.de/en/worldwide/32413.html>
- ✓ Програма Швейцарського бюро співробітництва з економічного розвитку Східної України
<https://lap.drc.ngo/title/msd>.

Система моніторингу грантових можливостей. Моніторинг — це постійний контроль за діяльністю (табл. 2). Моніторинг «супроводжує» діяльність від етапів її планування, підготовки, безпосередньої реалізації і до етапу досягнення її кінцевої мети. Моніторинг є інструментом оцінювання ефективності діяльності.

Порівнюючи те, що виконано, з цілями і завданнями на визначений відрізок часу, моніторинг дозволяє визначити недоліки, які потрібно вчасно усунути. Моніторинг також забезпечує елементи аналізу проблем і перешкод, що виникли, та пропонує заходи для їх подолання і шляхи досягнення запланованих цілей.

Таблиця 2. Моніторинг грантових можливостей

Дата останнього відвідування сайту	Донор / країна походження донора	Веб-сторінка донора	Основні напрями роботи донора	Основна контактна особа з боку донора	Інформація про основні контакти з донором (листи, зустрічі)

Корисні посилання для моніторингу:

<http://www.gurt.org.ua/news/grants/> Ресурсний центр «ГУРТ».

<https://www.prostir.ua/category/grants/> Портал «Громадський простір».

<http://www.cd-platform.org/granti> Платформа «Маркетплейс».

<https://fconline.foundationcenter.org/> База даних грантових можливостей.