



Марина ТОКАР
Лариса ЛЮТЕНКО

ГРАНТРАЙТИНГ МИСТЕЦЬКИХ ПРОЄКТІВ





МІНІСТЕРСТВО КУЛЬТУРИ ТА СТРАТЕГІЧНИХ КОМУНІКАЦІЙ УКРАЇНИ

ХАРКІВСЬКА ДЕРЖАВНА АКАДЕМІЯ ДИЗАЙНУ І МИСТЕЦТВ

Марина ТОКАР
Лариса ЛЮТЕНКО

ГРАНТРАЙТИНГ МИСТЕЦЬКИХ ПРОЄКТІВ

Навчальний посібник
для студентів усіх форм навчання
мистецьких спеціальностей
закладів вищої освіти

УДК 7.078:336.563.1:378(477)(07)

Л 94

*За загальною редакцією. О. В. Соболева, кандидата мистецтвознавства,
професора, член-кореспондента Національної академії мистецтв України*

*Друкується за ухвалою вченої ради
Харківської державної академії дизайну і мистецтв
Протокол №8 від 14.03.2025*

Рецензенти:

В. М. Мороз, доктор наук державного управління, професор, завідувач кафедри соціології і публічного управління Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»

Ю. І. Калашник, кандидат філологічних наук, доцент кафедри української мови Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна

Т. В. Лесів, кандидат мистецтвознавства, проректор з науково-педагогічної роботи Львівської національної академії мистецтв

Токар М. І., Лютенко Л. А.

Л 94 Грайтрайтинг мистецьких проєктів: навч. посібник / М. І. Токар, Л. А. Лютенко, – Харків: ХДАДМ, 2025. – 144 с.

У посібнику викладено теоретичні основи та надано практичні рекомендації щодо написання грантових заявок у мистецькій сфері, аналізу грантових програм, підготовки проєктів для отримання фінансування. Розглянуто аспекти управління грантовими проєктами, звітності перед донорами, а також наведено типові помилки грантрайтингу і способи їх уникнення.

Видання призначено для студентів мистецьких, культурологічних, соціальних та менеджерських спеціальностей усіх форм навчання закладів вищої освіти, аспірантів, практиків у культурній сфері, митців та представників культурних організацій, які прагнуть отримати грантову підтримку для своїх проєктів.

ISBN 978-617-7830-03-9

© М. І. Токар, Л. А. Лютенко, 2025

© Харківська державна академія дизайну і мистецтв, 2025

ВСТУП	5
РОЗДІЛ 1. ОСНОВИ ГРАНТРАЙТИНГУ	7
1.1. Що таке грантрайтинг і чому це важливо для митців?	8
1.2. Типи грантів у сфері культури та мистецтва	9
1.3. Джерела фінансування: державні, міжнародні та приватні фонди	40
Запитання для самоконтролю	46
Творчі завдання до розділу 1	47
РОЗДІЛ 2. ПІДГОТОВКА ДО НАПИСАННЯ ГРАНТОВОЇ ЗАЯВКИ	49
2.1. Аналіз потреб проєкту та визначення його цілей	50
2.2. Дослідження потенційних донорів	52
2.3. Вивчення грантових програм та їхніх вимог	54
Запитання для самоконтролю	58
Творчі завдання до розділу 2	59
РОЗДІЛ 3. СТРУКТУРА ГРАНТОВОЇ ЗАЯВКИ	61
3.1. Титульна сторінка та супровідний лист	62
3.2. Опис проєкту: концепція, мета, завдання	64
3.3. Робочий план і методологія	66
3.4. Бюджет: складання кошторису та обґрунтування витрат	70
3.5. Результати та показники успішності	73
3.6. Додаткові матеріали: рекомендаційні листи, портфоліо, презентації	75
Запитання для самоконтролю	78
Творчі завдання до розділу 3	79
РОЗДІЛ 4. ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ НАПИСАННЯ ГРАНТІВ	81
4.1. Як ефективно описувати мистецькі проєкти	82
4.2. Технічні нюанси оформлення заявки	84
Запитання для самоконтролю	90
Творчі завдання до розділу 4	91
РОЗДІЛ 5. СУПРОВІД ГРАНТОВИХ ПРОЄКТІВ	93
5.1. Управління проєктом після отримання гранту	94
5.2. Звітність перед донорами: типи звітів і строки їх подання	101
5.3. Побудова довгострокових партнерств з донорами	103
Запитання для самоконтролю	106
Творчі завдання до розділу 5	107
РОЗДІЛ 6. ПРИКЛАДИ УСПІШНИХ ГРАНТОВИХ ЗАЯВОК	109
Запитання для самоконтролю	112
Творчі завдання до розділу 6	113
РОЗДІЛ 7. АДАПТАЦІЯ ГРАНТОВОЇ ЗАЯВКИ ПІД РІЗНІ ПРОПОЗИЦІЇ (ЛОТИ) ГРАНТОДАВЦЯ	115
Запитання для самоконтролю	126
Творчі завдання до розділу 7	127
ДОДАТКИ	129
Корисні ресурси для пошуку грантів	130
Зразки документів для подання грантової заявки	133
Заключне слово	138
Словник термінів	140
Список використаних джерел	143





ВСТУП

Сучасний розвиток мистецтва та культури значною мірою залежить від можливостей отримання фінансової підтримки для реалізації творчих проєктів. У світі, де державне фінансування часто обмежене, а конкуренція за ресурси зростає, грантрайтинг стає важливим інструментом для митців, мистецьких організацій та культурних установ. Володіння навичками написання грантових заявок дозволяє не лише залучити необхідні ресурси, а й розширити мережу партнерів, зміцнити професійний імідж та вивести проєкти на міжнародний рівень.

Навчальний посібник «Грантрайтинг мистецьких проєктів» створений для того, щоб допомогти митцям і культурним діячам, студентам і аспірантам мистецьких спеціальностей освоїти основи цього процесу, зрозуміти ключові принципи пошуку фінансування, підготовки та подання грантових заявок. Видання покликане не лише розкрити базові теоретичні аспекти, але й надати практичні рекомендації, що можна використовувати для успішної реалізації ідей у сфері культури та мистецтва.

У посібнику розглядаються такі важливі питання:

- Як знайти грантові програми для творчих ініціатив?
- Яким чином сформулювати цілі та завдання проєкту?
- Як скласти реалістичний і переконливий бюджет?
- Яких помилок найчастіше припускаються заявники під час підготовки грантових заявок?

Однією з ключових особливостей цього посібника є практичний підхід. Окрім теоретичних роз'яснень, читачам пропонуються реальні приклади успішних грантових заявок, типові шаблони та зразки документів, а також рекомендації, що допоможуть уникнути поширених помилок.

Мета цього посібника – сприяти професійному розвитку митців та інших учасників мистецької сфери, забезпечити їх знаннями та навичками, необхідними для ефективної взаємодії з донорами, міжнародними фондами та іншими джерелами фінансування.

Грантрайтинг у сфері мистецтва – це не лише інструмент залучення ресурсів, але й спосіб розширення горизонтів, втілення інноваційних ідей та впливу на розвиток суспільства. Упевнені, що цей посібник стане надійним помічником у вашій творчій діяльності та допоможе реалізувати найамбітізніші проєкти.

Навчальний посібник «Грантрайтинг мистецьких проєктів» призначений для студентів мистецьких спеціальностей, проте стане в нагоді й для студентів інших спеціальностей, а саме: аудіовізуальне мистецтво та медіавиробництво (аудіовізуальне мистецтво та виробництво), дизайн, декоративне мистецтво та ремесла, образотворче мистецтво та реставрація (образотворче мистецтво, декоративне мистецтво, реставрація), архітектура та містобудування тощо.

Цей посібник буде корисним також для аспірантів, практиків у мистецькій і культурній сфері, митців та представників мистецьких і культурних організацій, що прагнуть отримати грантову підтримку для творчих проєктів.



**ОСНОВИ
ГРАНТРАЙТИНГУ**

РОЗДІЛ 1



РОЗДІЛ 1.

ОСНОВИ

ГРАНТРАЙТИНГУ

1.1. ЩО ТАКЕ ГРАНТРАЙТИНГ І ЧОМУ ЦЕ ВАЖЛИВО ДЛЯ МИТЦІВ?

Грантрайтинг — це процес підготовки та подання заявок на отримання фінансової підтримки для реалізації проєктів. У сфері мистецтва грантрайтинг посідає важливе місце, оскільки дозволяє митцям чи мистецьким/культурним організаціям залучати кошти для створення, просування та впровадження творчих ініціатив, які часто не можуть бути повністю профінансовані за рахунок власних ресурсів.

Грантрайтинг передбачає кілька ключових етапів:

- **Аналіз потреб проєкту.** Митець визначає, які ресурси потрібні для реалізації ідеї: матеріали, технічне забезпечення, оплата праці, маркетинг тощо.
- **Пошук потенційних донорів.** Це можуть бути міжнародні організації, урядові програми, приватні фонди, культурні інституції або корпоративні спонсори.
- **Підготовка грантової заявки.** Включає опис ідеї, обґрунтування її важливості, детальний план реалізації та кошторис.
- **Подання заявки та супровід комунікації.** Після подання необхідно стежити за розглядом заявки, а в разі успіху — підтримувати зв'язок із донором і виконувати умови гранту.

Грантрайтинг є надзвичайно важливим інструментом для митців з кількох вагомих причин, що сприяють розвитку їхньої творчості та забезпеченню фінансової стабільності. По-перше, гранти є важливим джерелом **фінансової підтримки для реалізації творчих ідей**. Багато мистецьких проєктів потребують значних витрат, зокрема закупівлі матеріалів, технічного забезпечення, оренди приміщень для виставок чи проведення фестивалів. Гранти можуть покрити ці витрати, дозволяючи митцям втілювати свої ідеї, навіть якщо вони не мають достатнього фінансового ресурсу. Це особливо важливо для новаторських проєктів, що не завжди можуть знайти підтримку в джерелах фінансування, оскільки їхній результат може бути непередбачуваним.

Розширення творчих можливостей — ще один важливий аспект грантрайтингу. Отримання грантів дозволяє митцям брати участь у міжнародних мистецьких резиденціях, культурних обмінах чи освітніх програмах. Ці можливості сприяють не тільки професійному розвитку, а й дають шанс представити своє мистецтво на більш широкій аудиторії. Такі програми допомагають митцям зростати як професіоналам і взаємодіяти з іншими представниками культури та мистецтва, що в свою чергу допомагає розширити горизонти їхньої діяльності.

Інновації та розвиток також є важливими складовими грантрайтингу в мистецтві. Багато грантових програм орієнтовані на підтримку інноваційних проєктів, які мають потенціал змінити культурний ландшафт. Гранти дають можливість експериментувати з новими форматами, використовувати сучасні технології чи звертатися до важливих соціальних тем, що має великий вплив на розвиток культурних процесів у суспільстві. Такі проєкти можуть стати поштовхом до змін у мистецьких підходах, методах вираження та взаємодії з публікою.

Підтримка незалежності митця є ще однією важливою перевагою грантів. Фінансування через гранти дозволяє митцям залишатися незалежними від комерційних інтересів, що іноді можуть обмежувати їхню свободу творчого вираження. Митці, які отримують гранти, мають можливість працювати над проєктами, які важливі для них, а не для задоволення вимог спонсорів чи замовників.

Окрім того, грантрайтинг сприяє **підвищенню професійного рівня та видимості митця**. Успішне отримання грантів допомагає зміцнити репутацію митця, підвищуючи його авторитет серед культурних інституцій, інших митців, галерей та спонсорів. Це відкриває нові можливості для співпраці, а також допомагає залучати додаткові ресурси для майбутніх проєктів.

Не менш важливим є й **формування довгострокових партнерств**. Співпраця з грантовими організаціями дозволяє будувати стійкі партнерські відносини, що можуть призвести до подальшої підтримки чи спільних проєктів у майбутньому. Така взаємодія створює основу для стабільного розвитку кар'єри митця, забезпечуючи йому доступ до нових можливостей у майбутньому.

Грантрайтинг — це не лише технічна робота з документами, а й **стратегічний процес**, який вимагає аналітичного мислення та чіткого формулювання ідей. Це також процес, що потребує глибокого розуміння потреб цільової аудиторії та потенційних донорів. Освоєння цієї навички дає митцям можливість не тільки отримати фінансування, а й відкрити для себе нові горизонти, що допомагає реалізувати їхні творчі ідеї та досягти нових висот у кар'єрі.

1.2. ТИПИ ГРАНТІВ У СФЕРІ КУЛЬТУРИ ТА МИСТЕЦТВА

Гранти у сфері культури та мистецтва мають різноманітні форми залежно від мети, масштабів проєкту, джерел фінансування та цільової аудиторії. Знання про типи грантів за джерелами фінансування допомагає митцям, мистецьким установам чи культурним організаціям краще орієнтуватися у можливостях фінансування та обирати програми, які найбільше відповідають їхнім потребам.

1.2.1 ЗА ДЖЕРЕЛАМИ ФІНАНСУВАННЯ.

1.2.1.1 ДЕРЖАВНІ ГРАНТИ.

Державні гранти — це один із основних видів фінансування, який надається митцям, культурним установам та творчим організаціям тощо через урядові структури, такі як міністерства, місцеві органи влади та державні фонди. Вони є важливим інструментом для підтримки національної культури, розвитку творчих ініціатив, збереження культурної спадщини та просування культурних програм на державному рівні.

Основні характеристики державних грантів:

- **Фінансування через державні структури.** Державні гранти зазвичай фінансуються через міністерства та відомства, що відповідають за культурні питання та розвиток творчих індустрій. Органи місцевого самоврядування також можуть бути донорами таких грантів.

- **Цільова орієнтація на національне мистецтво та культуру.** Однією з основних цілей державного грантового фінансування є підтримка національного мистецтва та культури. Це може включати створення та реалізацію мистецьких проєктів, що сприяють розвитку місцевих традицій,

збереженню культурної спадщини та національної ідентичності. Окрім того, державні гранти часто орієнтовані на сприяння розвитку культурного обміну, участь у міжнародних виставках, фестивалях і резиденціях.

- **Підтримка творчих ініціатив та інновацій.** Державні гранти часто спрямовані на фінансування творчих ініціатив, що передбачають нові підходи до мистецтва, інноваційні проєкти та експерименти. Це може бути підтримка нестандартних виставок, мистецьких, театральних проєктів, кінематографічних ініціатив, а також підтримка нових технологій у мистецтві (наприклад, цифрові мистецтва, мультимедійні проєкти).

- **Збереження культурної спадщини.** Одним із важливих напрямів державного грантового фінансування є збереження матеріальної та нематеріальної культурної спадщини. Це включає, до прикладу, реставрацію пам'яток, підтримку народних традицій, фольклорних колективів, організацію культурних заходів, спрямованих на популяризацію історії та культури країни.

Приклади державних грантів:

- **Грантові (стипендіальні) програми Міністерства культури та стратегічних комунікацій України** – це один із основних джерел фінансової підтримки для українських митців. Міністерство регулярно оголошує конкурси грантів для підтримки проєктів, що сприяють розвитку національної культури, збереженню культурної спадщини, а також підтримці мистецьких ініціатив на регіональному та національному рівнях. Митці можуть отримати фінансування для організації виставок, фестивалів, створення творів мистецтва, а також для участі в міжнародних культурних проєктах.

- **Обласні та муніципальні програми підтримки митців.** Окрім центрального фінансування, державні гранти можуть надаватися через місцеві органи влади. Такі гранти зазвичай спрямовані на підтримку культурних проєктів на регіональному рівні, включаючи організацію місцевих фестивалів, виставок, театральних постановок, а також підтримку регіональних митців та культурних ініціатив. Наприклад, гранти на проведення культурних заходів або підтримку місцевих художніх шкіл і студій.

- **Фонди на збереження культурної спадщини.** В Україні та інших країнах існують спеціалізовані державні гранти, спрямовані на збереження культурної спадщини, що включає як матеріальні, так і нематеріальні елементи культури. Це можуть бути гранти на реставрацію старовинних будівель, підтримку фольклорних груп, проведення археологічних досліджень та інші ініціативи, що мають на меті зберегти культурну ідентичність національних спільнот.

Український культурний фонд є одним із ключових інструментів підтримки державної культури в Україні, що виступає як грантодавець, спрямовуючи фінансові ресурси на реалізацію широкого спектру культурних проєктів та ініціатив, що сприяють збереженню національної культурної спадщини та розвитку сучасних мистецьких форм. Основні напрямки діяльності УКФ: підтримка творчих проєктів через надання грантів митцям, театральним та кінокомпаніям, музикантам, художникам та іншим творчим колективам для реалізації інноваційних та традиційних культурних ініціатив, що дозволяє зберегти культурну ідентичність та сприяти розвитку сучасних мистецьких практик. Популяризація української культури як всередині країни, так і на міжнародній арені. Вплив на культурну сферу завдяки фінансуванню численних проєктів, що сприяє збереженню історико-культурної спадщини України, зміцненню національної ідентичності та підвищенню престижу України на міжнарод-

ній арені. Український культурний фонд виконує важливу роль у формуванні культурного простору країни, стимулюючи розвиток творчості та забезпечуючи умови для реалізації амбітних проєктів, що сприяють як збереженню, так і розвитку української культури.

Переваги державних грантів:

- **Забезпечення стабільного фінансування.** Державні гранти зазвичай мають більші суми фінансування та більш стабільні умови надання порівняно з іншими типами грантів, такими як приватні чи міжнародні.

- **Широкий спектр підтримки.** Вони можуть покривати різноманітні потреби, від фінансування проведення культурних заходів до підтримки мистецьких освітніх проєктів.

- **Підвищення престижу проєкту.** Отримання державного гранту часто є визнанням високого рівня та значущості проєкту, що може підвищити репутацію митця чи установи на національному рівні.

Недоліки державних грантів:

- **Жорсткі вимоги та конкуренція.** Державні гранти часто передбачають серйозну конкуренцію за обмежені фінансові ресурси, що може ускладнити отримання підтримки.

Отже, державні гранти є важливим інструментом для підтримки творчості, збереження культурної спадщини та розвитку інновацій у мистецтві. Вони надають митцям можливість реалізовувати свої ідеї, зберігати та популяризувати культурну спадщину, а також сприяють розвитку національної культури на державному рівні.

1.2.1.2 МІЖНАРОДНІ ГРАНТИ.

Міжнародні гранти є важливим інструментом фінансування для митців та культурних організацій, що мають намір реалізовувати свої проєкти як в Україні, так і за межами національних кордонів. Вони надаються іноземними урядами, міжнародними організаціями, фондами та іншими неурядовими структурами. Такі гранти спрямовані на розвиток міжкультурної співпраці, підтримку культурного обміну та реалізацію інноваційних проєктів, що мають потенціал змінити культурні процеси на міжнародному рівні.

Основні характеристики міжнародних грантів:

- **Фінансування іноземними урядами та міжнародними організаціями.** Міжнародні гранти часто надаються урядами інших країн через культурні фонди, а також міжнародними організаціями, такими як ЮНЕСКО, Європейський Союз, Світовий банк, ООН та іншими. Ці гранти допомагають митцям реалізовувати свої проєкти на міжнародній арені, брати участь у культурних резиденціях, фестивалях та інших програмах.

- **Спрямованість на культурний обмін та розвиток міжкультурної співпраці.** Однією з основних цілей міжнародних грантів є сприяння розвитку міжкультурного діалогу та співпраці між різними країнами. Гранти підтримують проєкти, що допомагають зберігати і поширювати мистецтво й культуру різних народів, створювати умови для творчого обміну та взаємного навчання. Це може включати міжнародні виставки, фестивалі, спільні дослідницькі ініціативи або програми обміну художниками й митцями.

- **Підтримка інноваційних проєктів.** Міжнародні гранти часто орієнтовані на підтримку інноваційних мистецьких ініціатив, що використовують нові

технології, нестандартні підходи чи інші інноваційні методи. Це можуть бути проєкти, які досліджують взаємодію між мистецтвом і технологіями, створення нових форм мистецтва, а також використання культурних інновацій для вирішення соціальних проблем.

Приклади міжнародних грантів:

- **Програми Європейського Союзу (Creative Europe).** Програма Creative Europe є однією з основних ініціатив Європейського Союзу для підтримки культурних та креативних секторів. Вона фінансує проєкти, що сприяють розвитку культурного обміну, збереженню культурної спадщини та сприяють створенню нових інноваційних проєктів у сфері мистецтва. Гранти Creative Europe підтримують кінематографічні проєкти, театральні вистави, мистецькі проєкти й фестивалі, а також програми мобільності для митців та культурних операторів. Програма також має складову, орієнтовану на міжнародну співпрацю між європейськими та неєвропейськими країнами.

- **Гранти ЮНЕСКО.** ЮНЕСКО надає фінансування для культурних проєктів, спрямованих на збереження культурної спадщини, просування культурного різноманіття та підтримку міжкультурного діалогу. Митці можуть отримати гранти для створення виставок, проведення культурних обмінів, збереження архітектурних пам'яток, а також для реалізації проєктів, що мають на меті розв'язання соціальних проблем через мистецтво та культуру.

- **Nordic Culture Fund.** Цей фонд підтримує культурні ініціативи у країнах Північної Європи, зокрема Данії, Швеції, Норвегії, Ісландії та Фінляндії. Гранти Nordic Culture Fund фінансують проєкти, що сприяють розвитку культурної співпраці між країнами, підтримують молодих митців та інноваційні ініціативи в сфері мистецтва. Фонд орієнтований на підтримку культурного обміну, розвитку культурної різноманітності та підвищення культурної інтернаціоналізації.

Переваги міжнародних грантів:

- **Міжнародне визнання та розширення можливостей.** Отримання міжнародних грантів дає митцям можливість реалізовувати свої проєкти на глобальному рівні, співпрацювати з іноземними митцями та культурними інституціями, а також брати участь у міжнародних обмінах.



- **Доступ до нових ресурсів та можливостей.** Міжнародні гранти відкривають доступ до нових ресурсів, як фінансових, так і культурних. Митці можуть використовувати грантові кошти для організації міжнародних виставок, фестивалів або резиденцій, що значно підвищує їхній професійний рівень та забезпечує нові можливості для співпраці.

- **Підтримка інновацій та розвитку нових форматів мистецтва.** Міжнародні гранти зазвичай орієнтовані на підтримку інновацій, що дозволяє творчим особистостям експериментувати з новими форматами мистецтва, використовувати новітні технології та методи у своїх проєктах.

Недоліки міжнародних грантів:

- **Конкуренція та складність отримання.** Як і в випадку з державними грантами, міжнародні гранти зазвичай мають велику конкуренцію, тому для успіху необхідно чітко сформулювати проєкт, довести його важливість і потенціал.

- **Вимоги до проєктів та бюрократія.** Міжнародні гранти часто мають складні вимоги до подачі заявок, документів і виконання умов. Це може бути складним процесом для митців, які не мають досвіду в роботі з міжнародними фондами.

Отже, міжнародні гранти відкривають нові горизонти для митців, дозволяючи їм брати участь у культурному обміні, розвивати інноваційні проєкти та отримувати підтримку на глобальному рівні. Це важливий інструмент для тих, хто прагне розширити свої можливості, представити свою творчість світовій аудиторії та сприяти розвитку міжкультурної співпраці.

1.2.1.3 ПРИВАТНІ ГРАНТИ.

Приватні гранти є ще однією важливою категорією фінансування, яка дозволяє митцям реалізовувати свої творчі проєкти за рахунок коштів, наданих фондами, заснованими бізнесменами, меценатами чи великими корпораціями. Ці гранти часто виступають як підтримка молодих і талановитих митців, а також інноваційних або експериментальних проєктів, які не завжди можуть бути фінансовані через традиційні канали державного чи міжнародного фінансування.

Основні характеристики приватних грантів:

- **Фінансування через приватні фонди, бізнесменів і корпорації.** Приватні гранти надаються фондами, що створені приватними особами або великими компаніями. Це можуть бути як індивідуальні благодійники, так і великі корпорації, що мають інтерес у розвитку культури та підтримці мистецьких ініціатив. Приватні фонди зазвичай мають більш гнучкі умови для надання грантів і можуть швидко реагувати на нові та нестандартні ініціативи.

- **Підтримка молодих митців та інноваційних проєктів.** Приватні гранти часто орієнтовані на підтримку молодих митців та студентів, які мають творчі ідеї, але не мають достатнього фінансування для їх реалізації. Крім того, приватні фонди можуть бути більш зацікавлені у підтримці інноваційних або експериментальних проєктів, які не відповідають класичним вимогам більш традиційних грантових програм.

- **Мета і спрямованість.** Часто приватні гранти мають на меті підтримку мистецьких ініціатив, які можуть бути спрямовані на вирішення соціальних проблем, на культурний обмін, на використання новітніх технологій або інші важливі для суспільства ініціативи. Меценати і корпорації можуть підтриму-

вати проєкти, які резонують з їхніми цінностями або сприяють формуванню позитивного іміджу для їхнього бізнесу.

Приклади приватних грантів:

- **Фонд Білла та Мелінди Гейтс.** Цей фонд є одним із найбільших приватних фондів у світі, що фінансує численні проєкти у сфері охорони здоров'я, освіти, культури та інших соціальних ініціатив. Вони також підтримують проєкти в культурному та мистецькому напрямку, особливо якщо вони сприяють розвитку суспільства, підвищенню культурної освіти або інноваціям в освіті.

- **Фонд Пінчука.** Заснований українським меценатом Віктором Пінчуком, цей фонд активно підтримує мистецькі ініціативи, особливо молодих українських митців. Фонд організовує численні виставки, надає гранти на реалізацію творчих проєктів, а також займається розвитком інновацій в українському мистецтві, надаючи ресурси для проведення культурних заходів та обміну між художниками.

- **Гранти великих корпорацій (наприклад, Google, Apple).** Багато великих технологічних корпорацій мають свої програми підтримки культури та мистецтва. Наприклад, Google підтримує численні ініціативи в галузі цифрових мистецтв і технологічних інновацій в мистецтві через власний фонд Google Arts & Culture, що забезпечує митців доступом до новітніх технологій та платформ для представлення своїх робіт на глобальному рівні. Apple також підтримує мистецькі та інноваційні проєкти через свої програми, спрямовані на розширення використання технологій у мистецтві.

Переваги приватних грантів:

- **Гнучкість та швидкість.** Приватні фонди часто мають гнучкіші умови для подачі грантових заявок та меншу бюрократію, що дозволяє митцям швидше отримати фінансування для своїх проєктів.

- **Підтримка новаторських ідей.** Приватні гранти часто підтримують нестандартні, інноваційні проєкти, які можуть бути не підтримані традиційними грантовими організаціями. Це може бути важливим стимулом для митців, які працюють у нових жанрах, з новими технологіями чи на межі культурних традицій.

- **Можливості для співпраці з бізнесом.** Отримання приватних грантів може створити можливості для довгострокових партнерств з компаніями та бізнесменами, що можуть стати не тільки джерелом фінансування, а й каналом для реклами та комунікації з новими аудиторіями, а також стати важливим аргументом при подачі заявок на подальше фінансування.

Недоліки приватних грантів:

- **Залежність від фінансування корпорацій.** Оскільки гранти надаються бізнесменами або корпораціями, існує певний ризик залежності від фінансування, яке може бути змінене або припинене в разі зміни політики компанії або зміни її пріоритетів.

- **Можлива комерціалізація творчості.** Іноді приватні фонди можуть мати вимоги або очікування щодо комерціалізації проєктів, що може вплинути на творчі свободи митців або обмежити їхню можливість реалізовувати свої проєкти незалежно.

Таким чином, приватні гранти є важливим інструментом для митців, який дозволяє їм реалізовувати амбітні проєкти та досягати нових рівнів у своїй творчій діяльності. Вони підтримують інновації, молодих митців і відкривають нові горизонти для розвитку мистецтва, однак, як і з іншими джерелами фінансування, вимагають обережності при виборі партнерів і розуміння умов отримання підтримки.

1.2.2 ЗА ТИПОМ ДІЯЛЬНОСТІ.**1.2.2.1 ГРАНТИ НА СТВОРЕННЯ ХУДОЖНІХ ТВОРІВ.**

Гранти на створення художніх творів є одними з основних джерел фінансування для митців, які займаються різними видами творчої діяльності, такими як література, живопис, музика, театр, кіно та інші. Ці гранти спрямовані на підтримку індивідуальних митців, які мають ідеї для нових творів, але не мають достатнього фінансування для їх реалізації. Оскільки такі проєкти часто потребують значних ресурсів на матеріали, технічне забезпечення, а також на час і зусилля митця, гранти є важливим інструментом для їх втілення.

Основні характеристики грантів на створення художніх творів:

- **Підтримка індивідуальних митців.** Ці гранти часто надаються безпосередньо митцям, які мають ідеї для створення нових творів. Це може бути будь-який тип мистецької діяльності — від написання книг і створення художніх картин до композиторських робіт або постановки театральних вистав. Грант дає митцям можливість зосередитися на творчому процесі без необхідності постійно думати про фінансові витрати. Один з типових прикладів — це грант, наданий письменникові для написання нового роману або серії оповідань. Ці гранти можуть покривати витрати на дослідження, час, необхідний для написання та редагування тексту, а також витрати на друк або публікацію

твору. Митці можуть також використовувати гранти для участі в резиденціях, де вони зможуть працювати в комфортних умовах і комунікувати з іншими творчими особистостями. Аналогічно, художникам надаються гранти для створення серій картин або великих інсталяцій. Це може включати витрати на фарби, полотно, рамки, а також на організацію виставок. Грант дозволяє художникам розвивати свій стиль і реалізовувати творчі ідеї, що можуть не бути фінансово вигідними або комерційно орієнтованими.

- Різноманітність жанрів та форм. Гранти на створення художніх творів покривають широкий спектр мистецьких галузей, що можуть бути призначені для:

- Літературних проєктів: написання книг, романів, поезії, драматургії;
- Візуальних мистецтв: створення серій картин, скульптур, інсталяцій, фотографічних серій;
- Музичних творів: написання композицій, створення музичних альбомів, розробка нових інтерпретацій музичних творів;
- Театральних і кінематографічних проєктів: постановка нових п'єс, створення кінофільмів, вистав.

- Тривалість і масштабність проєктів. Гранти можуть бути надані на підтримку як короткострокових, так і довгострокових проєктів. Це може включати лише один твір, такий як книга чи картина, або цілий серіал робіт, що буде виставлений на публічних заходах, виставках, у театрах чи на сценах.

- Гнучкість використання коштів. Ці гранти часто надаються без жорстких вимог щодо того, як саме мають бути витрачені кошти. Митці можуть використовувати ці гроші для придбання матеріалів, оренди студії, участі в навчальних програмах або резиденціях, а також для покриття витрат на реалізацію проєкту.

Переваги грантів на створення художніх творів.

- Свобода творчості. Отримання гранту дає митцеві свободу виражати свої ідеї без необхідності шукати комерційні або комерціалізовані форми творчості. Це сприяє створенню більш автентичних і високохудожніх робіт.

- Можливість для експериментів. Гранти часто підтримують новаторські та експериментальні проєкти, що дозволяє митцям виходити за межі традиційних форм і стилів. Це сприяє розвитку мистецьких інновацій і культурної різноманітності.

- Визнання та підтримка. Гранти надають можливість митцям отримати публічне визнання за їхній талант і професіоналізм. Успішне завершення грантового проєкту часто веде до подальших можливостей, таких як участь у виставках, продажі робіт, або публікації книжок.

Недоліки грантів на створення художніх творів.

- Конкуренція за гранти. Одним із основних недоліків є висока конкуренція за обмежену кількість грантів. Для того щоб отримати фінансування, митці повинні довести свою майстерність і переконливість проєкту, що може бути складно, якщо їхня ідея не відповідає вимогам програми.

- Обмеження у творчій свободі. Деякі гранти можуть мати обмеження або умови щодо того, як саме мають бути витрачені кошти, що може вплинути на творчий процес митця. Інколи це може призвести до того, що митець буде змушений адаптувати свою ідею до вимог грантової програми.

Гранти на створення художніх творів є важливим інструментом, що дозволяє митцям реалізовувати свої творчі ідеї, підтримувати високий рівень творчої свободи і експериментувати з новими формами мистецтва. Вони сприяють розвитку культурного середовища, підтримці інновацій та забезпеченню незалежності митців. Однак важливо пам'ятати про конкуренцію за гранти та вимоги програм, що можуть вплинути на кінцевий результат творчого процесу.

1.2.2.2 ГРАНТИ НА ПРОВЕДЕННЯ КУЛЬТУРНИХ ЗАХОДІВ.

Гранти на проведення культурних заходів є важливим джерелом фінансування для організаторів різноманітних культурних подій, таких як фестивалі, виставки, концерти, театральні постановки, кінопокази, конференції та інші культурні заходи, які мають на меті популяризацію мистецтва та культури серед широкої аудиторії. Ці гранти допомагають не лише фінансувати проведення самого заходу, але й створювати сприятливе середовище для розвитку культури, сприяючи обміну ідеями та досвідом між митцями, культурними організаціями та громадськістю.

Основні характеристики грантів на проведення культурних заходів:

- **Підтримка організації заходів.** Ці гранти надаються організаторам культурних подій і спрямовані на фінансування різних аспектів проведення заходу. Це можуть бути витрати на оренду приміщень, оплату праці організаторів, артистів і технічного персоналу, виготовлення рекламних матеріалів, закупівлю технічного обладнання, транспортні витрати та інші організаційні витрати.

- **Різнорічність заходів.** Гранти можуть бути надані для різних типів культурних подій:

- Мистецькі фестивалі: виставки живопису, кінофестивалі, музичні фестивалі, театральні заходи, що включають концерти та постановки. Прикладом може бути грант на проведення міжнародного фестивалю сучасного мистецтва, що включає виставки живопису, скульптури, інсталяцій, а також різноманітні музичні і театральні вистави. Грант може покривати витрати на оренду виставкових приміщень, оплату участі митців, логістику, організацію заходів, транспортні витрати, рекламну кампанію та інші організаційні потреби. Зазвичай фестивалі такого типу включають презентації для місцевої та міжнародної аудиторії, що забезпечує широке поширення культурних ініціатив.
- Культурні обміни: заходи, які передбачають участь митців з різних країн для обміну досвідом, культурними традиціями та мистецькими досягненнями. Грант може бути наданий для організації конференції, де митці, культурологи, дослідники мистецтва, історики культури та інші фахівці зберуться для обговорення важливих тем. Це може бути міжнародна науково-практична конференція, присвячена культурному розвитку або впливу певних мистецьких течій на суспільство. Грант покриває витрати на оренду конференц-залів, технічне забезпечення, транспорт, публікацію матеріалів та інші організаційні витрати.
- Навчальні програми: семінари, тренінги, майстер-класи, конференції, які дозволяють митцям і культурним діячам удосконалювати свої навички і ділитися досвідом.
- Місцеві та міжнародні виставки: Виставки в музеях, галереях, культурних центрах, що підтримують як традиційне, так і сучасне мистецтво.

- **Формати заходів.** Гранти можуть бути спрямовані на підтримку як фізичних заходів, так і онлайн-подій. У зв'язку з розвитком цифрових технологій багато грантів тепер охоплюють підтримку віртуальних виставок, онлайн-концертів, віртуальних театральних постановок, що дозволяє задіяти глобальну аудиторію.

- **Підвищення доступності до мистецтва та культури.** Однією з ключових цілей таких грантів є забезпечення доступу до культури для широкої аудиторії. Це може включати знижки на квитки, безкоштовний доступ до заходів для вразливих груп населення, створення спеціальних програм для молоді, студентів чи малозабезпечених осіб.

Переваги грантів на проведення мистецьких і культурних заходів:

- **Популяризація культури і мистецтва.** Завдяки грантам, культурні події отримують необхідне фінансування для широкої публічності. Це дозволяє презентувати мистецькі досягнення як на національному, так і на міжнародному рівнях.

- **Створення нових можливостей для співпраці.** Культурні заходи часто об'єднують митців, організаторів, культурних діячів та публіку, створюючи нові можливості для співпраці та обміну ідеями.

- **Розвиток інновацій та нових форматів.** Гранти дозволяють організатором культурних заходів експериментувати з новими форматами, технологіями, втілювати інноваційні рішення, що сприяє розвитку нових культурних практик.

- **Інклюзивність та доступність.** За допомогою грантів організатори можуть забезпечити доступність культурних заходів для різних верств населення, зокрема малозабезпечених, пенсіонерів, молоді або людей з інвалідністю.

Недоліки грантів на проведення культурних заходів:

- **Конкуренція за фінансування.** Як і в інших сферах, конкуренція за отримання грантів на проведення культурних подій є високою. Для отримання фінансування організаторам потрібно мати чітке бачення проєкту та добре розроблений план.

- **Обмеження в умовах фінансування.** Іноді гранти можуть мати обмеження щодо використання коштів, наприклад, не можна витратити грант на окремі категорії витрат, що може обмежувати творчий процес організаторів.

Гранти на проведення культурних заходів є важливим інструментом для розвитку культури, підтримки мистецьких ініціатив і створення сприятливих умов для культурного обміну. Вони допомагають організаторам проводити масштабні заходи, залучати міжнародних митців і створювати нові можливості для розвитку культури на локальному та глобальному рівнях. Однак конкуренція за ці гранти є високою, тому важливо мати чіткий і детально розроблений план заходу, щоб збільшити шанси на отримання фінансування.

1.2.2.3 ГРАНТИ НА НАВЧАННЯ ТА ПРОФЕСІЙНИЙ РОЗВИТОК.

Гранти на навчання та професійний розвиток є важливим джерелом підтримки для митців, які прагнуть розвивати свої навички, здобувати нові знання та досвід у різних сферах мистецтва. Ці гранти сприяють покращенню професійного рівня митців, їхній участі в різноманітних навчальних програмах, майстер-класах, резиденціях, а також в інших ініціативах, спрямованих на вдосконалення їхніх творчих та технічних умінь.

Основні характеристики грантів на навчання та професійний розвиток.

- **Навчальні програми та резиденції.** Багато міжнародних організацій надають гранти для участі в резиденціях, курсах, майстер-класах, лекціях або семінарах, що дозволяють митцям зосередитися на своїх творчих проєктах в умовах підтримки та професійного розвитку. Наприклад, програми резиденцій можуть включати навчання з конкретної мистецької дисципліни, можливість працювати з іншими митцями з усього світу, отримання консультацій від досвідчених фахівців. Це може бути короткострокове навчання (наприклад, кілька тижнів чи місяців) або більш тривале (навчальні програми магістратури чи аспірантури). Гранти на участь у майстер-класах та тренінгах можуть надаватися для освоєння нових технік у живопису, музиці, театральному мистецтві, цифрових технологіях у мистецтві чи іншій галузі. Це може бути курс для фотографів, кінематографістів, письменників, художників, дизайнерів чи архітекторів для освоєння нових форм вираження та технологій. Завдяки розвитку технологій, митці також можуть отримати гранти на участь в онлайн-курсах та вебінарах. Це дозволяє удосконалювати свої професійні навички без необхідності подорожувати, що є зручним варіантом для тих, хто не має змоги виїхати за кордон або на великий термін.

- **Міжнародний досвід.** Багато грантів на навчання надаються міжнародними організаціями чи культурними інституціями та можуть сприяти участі в навчальних програмах за кордоном. Такі гранти дають можливість митцям зануритися в інші культурно-мистецькі контексти, розвивати свої ідеї в міжнародному середовищі та будувати глобальні мережі контактів у культурній сфері.

- **Професійний розвиток.** Гранти на професійний розвиток можуть бути спрямовані на участь у тренінгах, практичних семінарах, спеціалізованих програмах, що допомагають митцям освоювати нові технології, методи роботи чи інструменти. Такі програми можуть включати навчання в області новітніх мистецьких напрямків, цифрових технологій, управління культурними проєктами, а також бізнес-навички для самозайнятих митців.

- **Підвищення кваліфікації.** Для митців важливо постійно підвищувати свою кваліфікацію, щоб залишатися конкурентоспроможними в своїй галузі. Гранти на підвищення кваліфікації можуть бути використані для участі в конференціях, майстер-класах, навчальних програмах, що допомагають митцям отримати нові знання та навички, важливі для їх кар'єрного росту.

Переваги грантів на навчання та професійний розвиток:

- **Розширення професійних можливостей.** Гранти на навчання та розвиток дають митцям можливість здобути нові знання та навички, які можуть бути корисними для їхньої кар'єри. Вони можуть освоювати нові техніки, працювати з сучасними технологіями, розвивати творчі здібності та знаходити нові підходи до свого мистецтва.

- **Міжнародний досвід і мережі контактів.** Завдяки грантам, митці можуть розширити свої горизонти, подорожувати, зустрічатися з колегами з різних країн та культур, що може привести до нових можливостей для співпраці та розвитку міжнародних проєктів.

- **Підвищення конкурентоспроможності.** Участь у престижних навчальних програмах або отримання додаткових кваліфікацій може значно підвищити професійний авторитет митця, що робить його більш конкурентоспроможним на ринку праці або в мистецькому середовищі.

Недоліки грантів на навчання та професійний розвиток:

- **Конкуренція за фінансування.** Як і в інших сферах грантової підтримки, на отримання фінансування для навчання і професійного розвитку є висока конкуренція. Митцям потрібно мати чітко сформульовану мету та план розвитку, щоб збільшити шанси на успіх.

- **Обмеження на використання грантів.** Іноді гранти можуть бути обмеженими в певних умовах, наприклад, вони можуть бути надані лише для конкретних програм або навчальних закладів, що потребує ретельного вибору і планування.

Гранти на навчання та професійний розвиток є важливим інструментом для митців, які прагнуть розвивати свої навички та здобувати нові знання. Вони відкривають доступ до міжнародного досвіду, нових можливостей для творчого розвитку та професійного зростання, що в свою чергу дозволяє підвищити рівень мистецтва та впливати на культурний розвиток суспільства.

1.2.2.4 ГРАНТИ НА ДОСЛІДЖЕННЯ В СФЕРІ МИСТЕЦТВА ТА КУЛЬТУРИ.

Гранти на дослідження в сфері мистецтва та культури підтримують наукові та практичні проєкти, спрямовані на вивчення різних аспектів культурної спадщини, мистецьких процесів, соціокультурних змін та інновацій у культурних практиках. Ці гранти допомагають митцям, дослідникам та іншим фахівцям здійснювати важливі дослідження, що можуть призвести до розвитку нових теоретичних підходів, методів, а також практичних рішень у галузі мистецтва та культури.

Основні характеристики грантів на дослідження у сфері мистецтва та культури:

- **Дослідження культурної спадщини.** Гранти в цій категорії можуть бути спрямовані на дослідження культурної спадщини, вивчення архітектурних пам'яток, традиційних ремесел, народних мистецтв, а також інших елементів культури, що мають важливе значення для історії та ідентичності певної нації чи регіону. Це можуть бути проєкти, спрямовані на дослідження традиційної музики, танців, живопису чи інших культурних практик. Гранти на дослідження в сфері культурної спадщини можуть бути спрямовані на вивчення збереження старовинних музичних інструментів або традиційних ремесел. Це дозволяє створити детальну документацію і пропозиції щодо збереження та реставрації об'єктів культурної спадщини.

- **Інноваційні дослідження в мистецтві.** Окрім вивчення традиційної культури, гранти також підтримують дослідження нових тенденцій у сучасному мистецтві, експериментальних підходів, нових технологій в мистецькому виробництві та нових форм вираження. Це може включати дослідження взаємодії мистецтва і цифрових технологій, арт-відновлення, мистецтва для соціальних змін, а також інших інноваційних практик. Гранти можуть підтримувати дослідження того, як нові технології змінюють процес створення мистецтва. Це може включати вивчення впливу віртуальної реальності, 3D-друку або штучного інтелекту на традиційні мистецькі практики тощо.

- **Соціокультурні дослідження.** Дослідження в сфері мистецтва та культури також можуть бути спрямовані на вивчення соціокультурних аспектів: як мистецтво впливає на суспільство, яку роль воно відіграє в культурних змінах, як культура може сприяти соціальній інтеграції, включенню маргіналізованих груп, розвитку культурного туризму тощо. Такі гранти можуть підтримувати проєкти, які вивчають вплив мистецтва на соціальні процеси, наприклад,

як художні проєкти можуть допомогти в інтеграції біженців або сприяти зміцненню громадської злагоди.

- **Документація та збереження культурної спадщини.** Одним з напрямків досліджень є створення баз даних, архівів, цифрових платформ для збереження культурної спадщини, зокрема матеріальної та нематеріальної. Це може включати дослідження, що ведеться для створення цифрових архівів музичних творів, фольклорних записів, старовинних текстів чи мистецьких колекцій.

- **Міждисциплінарні дослідження.** Мистецькі дослідження часто включають елементи історії, соціології, психології, антропології, економіки та інших галузей знань. Гранти на дослідження можуть підтримувати проєкти, що з'єднують кілька дисциплін для комплексного вивчення мистецтва та культури в їхньому соціокультурному контексті. Гранти можуть також підтримувати дослідження, що поєднують мистецтво, економіку та соціальні науки, наприклад, вивчення того, як креативні індустрії впливають на економіку певного регіону чи як культурні проєкти можуть бути використані для розвитку місцевих громад.

Переваги грантів на дослідження в сфері мистецтва та культури:

- **Сприяння розвитку нових знань.** Гранти на дослідження дозволяють митцям, дослідникам та культурним працівникам проводити глибокі наукові дослідження, що можуть стати основою для нових культурних стратегій, а також сприяти розвитку мистецьких практик та культурних індустрій.

- **Можливість інтеграції нових технологій.** Завдяки грантам на дослідження митці та культурні дослідники можуть отримати можливість експериментувати з новими технологіями та інструментами, що сприятиме розвитку інноваційних підходів у сфері культури та мистецтва.

- **Створення інтердисциплінарних підходів.** Дослідження в сфері мистецтва часто є міждисциплінарними, що дозволяє створювати нові зв'язки між культурними, соціальними, історичними та економічними аспектами.

Недоліки грантів на дослідження в сфері мистецтва та культури:

- **Обмеження тематики.** Деякі гранти можуть бути обмеженими щодо тематики дослідження. Митці чи дослідники повинні ретельно підходити до вибору грантових програм, аби вони відповідали тематиці чи напрямку діяльності.

- **Довгий процес отримання фінансування.** Як і в інших сферах грантрайтингу, отримання грантів на дослідження може займати досить багато часу, і процес розгляду заявок може бути довгим.

Гранти на дослідження в сфері мистецтва та культури є важливим інструментом для підтримки наукових та творчих ініціатив, спрямованих на збереження культурної спадщини, інноваційні практики та соціокультурні дослідження. Вони відкривають можливості для глибокого вивчення культурних процесів, розвитку нових форм мистецтва і культурної політики, а також сприяють створенню міждисциплінарних підходів до вирішення актуальних проблем в цій сфері.

1.2.2.5 ГРАНТИ НА РОЗВИТОК ГРОМАД ЧЕРЕЗ КУЛЬТУРУ.

Гранти на розвиток громад через культуру є інструментом, спрямованим на покращення соціально-економічного стану місцевих спільнот за допомогою культурних ініціатив, мистецьких проєктів і культурних програм. Ці гран-

ти підтримують культурні проєкти, що сприяють розвитку громад, посиленню соціальної згуртованості, інтеграції та стимулюванню соціальних і економічних змін через мистецтво та культуру.

Основні характеристики грантів на розвиток громад через культуру:

- Соціальна інтеграція через мистецтво та культуру. Гранти можуть сприяти інтеграції різних соціальних груп (наприклад, молоді, людей з обмеженими можливостями, біженців, етнічних меншин) через культурні проєкти, які допомагають налагодити зв'язки між членами громади та сприяти соціальній згуртованості. Це можуть бути театральні вистави, виставки, музичні концерти чи інші мистецькі проєкти чи заходи, що дають можливість людям різного походження взаємодіяти та краще розуміти одне одного. Фінансові програми, що підтримують проєкти, що сприяють інтеграції біженців чи маломобільних груп у громаду через участь у культурних і мистецьких проєктах. Наприклад, театральні постановки, виставки або перформанси, що допомагають людям з різних соціальних груп знайти спільну мову та взаємодіяти.

- Розвиток місцевих ініціатив. Гранти можуть підтримувати ініціативи, спрямовані на активізацію місцевої культури, розвитку традицій, створення культурних центрів чи простору для мистецької діяльності в малих громадах. Це можуть бути заходи, спрямовані на збереження культурної спадщини, створення навчальних програм для громади чи культурних заходів, що покращують якість життя. Наприклад, у багатьох країнах існують гранти для підтримки малих міст і сіл, що мають мету створювати культурні центри чи організовувати фестивалі, що залучають туристів і місцевих жителів до культурно-мистецьких активностей.

- Культурний туризм. Окремий напрямок грантів — це підтримка культурних ініціатив, які мають на меті розвиток культурного туризму. Це може включати підтримку створення музеїв, культурних фестивалів, виставок чи проєктів, які привертають туристів до певної місцевості та сприяють економічному розвитку. Культурні заходи можуть стати важливим фактором для залучення туристів, що стимулює місцеву економіку і створює нові робочі місця. Гранти для підтримки організації культурних фестивалів чи створення культурних маршрутів у малих громадах, що залучають туристів і сприяють розвитку місцевої економіки. Це можуть бути програми, що підтримують створення музеїв, культурних центрів, виставок чи публічних мистецьких проєктів.

- Освітні та просвітницькі проєкти. Гранти можуть фінансувати культурні освітні програми, на яких громадяни можуть навчатися новим навичкам, підвищувати культурну обізнаність, вивчати нові види мистецтва та культури. Це можуть бути курси з живопису, музики, танців або майстер-класи з народних ремесел, які не лише розвивають творчий потенціал громади, а й підвищують рівень загальної освіти.

- Креативні індустрії та сталий розвиток. Культурні проєкти, підтримані грантами, можуть включати створення креативних індустрій у місцевих громадах. Це може бути розвиток місцевих майстерень, малих галерей чи креативних просторів для молодих митців, що також стимулює сталий розвиток економіки і сприяє культурному розвитку.

- Молодіжні ініціативи. Міжнародні та національні гранти часто спрямовані на підтримку культурних проєктів, що залучають молодь до активної участі у громадському житті, зокрема через організацію культурних заходів,

конкурсів, фестивалів та інше. Молодіжні ініціативи дозволяють не лише розвивати творчі здібності, а й підвищують соціальну відповідальність серед молоді, створюючи позитивний імідж громади.

Переваги грантів на розвиток громад через культуру:

- **Соціальна згуртованість та інтеграція.** Проєкти, що фінансуються за допомогою грантів, можуть значно покращити соціальну ситуацію в громаді, сприяти інтеграції різних соціальних груп і підвищенню рівня співпраці та взаєморозуміння серед її членів.

- **Економічний розвиток.** Культурні проєкти можуть стати каталізатором економічного розвитку через залучення туристів, створення нових робочих місць і розвиток місцевих ініціатив.

- **Збереження культурної спадщини.** Багато культурних ініціатив, підтриманих грантами, допомагають зберігати культурну спадщину громади, поширюючи знання про традиції, звичаї та мистецькі практики.

- **Освітній потенціал.** Культурні програми можуть бути важливим інструментом для освіти громадян і підвищення їх культурної обізнаності, що має важливе значення для розвитку суспільства в цілому.

Недоліки грантів на розвиток громад через культуру.

- **Необхідність співфінансування.** Часто гранти вимагають певного співфінансування від громади або організацій, що може бути складним для малих і ресурсно обмежених спільнот.

- **Конкуренція за гранти.** Оскільки гранти на розвиток громад через культуру часто мають обмежене фінансування, існує велика конкуренція між проєктами. Це може зробити отримання грантів складним для деяких ініціатив.

Гранти на розвиток громад через культуру є важливим інструментом для стимулювання соціальних і економічних змін через культурні ініціативи. Вони сприяють розвитку соціальної згуртованості, інтеграції різних груп, збереженню культурної спадщини та розвитку креативних індустрій. Ці проєкти не лише підтримують культурний розвиток, але й допомагають створити економічні можливості для місцевих громад, що робить їх важливим елементом сталого розвитку суспільства.

1.2.3 ЗА ФОРМОЮ ФІНАНСУВАННЯ.

1.2.3.1 ПОВНІ ГРАНТИ.

Повні гранти є найбільш комплексним типом фінансування для реалізації мистецьких проєктів. Вони забезпечують покриття всіх витрат, необхідних для виконання проєкту, і дають змогу митцям зосередитися виключно на творчому процесі без необхідності турбуватися про фінансову частину. Такий тип грантів є надзвичайно важливим для масштабних чи складних проєктів, які вимагають значних ресурсів.

Основні характеристики повних грантів:

Покриття всіх витрат. Повні гранти включають фінансування для всіх етапів проєкту, від початкових підготовчих робіт до його реалізації. Це можуть бути витрати на:

- **матеріали:** закупівля необхідних для проєкту матеріалів — від художніх інструментів до технологічного обладнання.
- **логістику:** витрати на транспортування, доставки, інші організаційні моменти, що супроводжують проєкт.

- **оплату праці:** заробітна плата для тих, хто працює над проєктом, включаючи митців, технічних спеціалістів, організаторів, кураторів тощо.
- **оренду приміщень:** Якщо для реалізації проєкту потрібні спеціальні приміщення (наприклад, для виставки, репетицій, заходів), грант може покривати витрати на їх оренду.
- **рекламу й маркетинг:** програма може також включати фінансування для популяризації проєкту, наприклад, витрати на рекламу в ЗМІ, на створення рекламних матеріалів, дизайн візуального стилю чи логотипу тощо.

- Масштабність проєкту. Повні гранти зазвичай призначені для великих, масштабних проєктів, які потребують значних ресурсів. Це можуть бути міжнародні виставки, культурні фестивалі, великі театральні постановки чи музичні проєкти. Вони дозволяють здійснювати такі заходи без обмежень, пов'язаних із фінансами, і надавати учасникам проєкту необхідні умови для його реалізації.

Забезпечення незалежності. Оскільки повні гранти покривають усі витрати, митці мають можливість працювати над проєктами без залежності від сторонніх фінансових джерел або комерційних замовлень. Це дозволяє зберегти повну творчу свободу і незалежність у реалізації ідей.

Можливість реалізації інноваційних і великих проєктів. Завдяки фінансуванню, яке покриває всі аспекти проєкту, митці можуть експериментувати з новими форматами, використовувати новітні технології або здійснювати амбітніші проєкти, ніж зазвичай. Наприклад, це може бути створення інтерактивної виставки, використання віртуальної реальності або розробка нового музичного альбому з участю численних виконавців.

Переваги повних грантів:

Повне покриття витрат. Всі необхідні витрати на проєкт включаються до бюджету, що дозволяє уникнути додаткових фінансових проблем.

Широкі можливості для реалізації ідей. Без обмежень у фінансуванні митці можуть реалізувати навіть найбільш амбітні й складні проєкти.

Творча незалежність. Митці отримують можливість зберігати творчу свободу, оскільки вони не прив'язані до фінансування з інших джерел.



Недоліки повних грантів:

Складність отримання. Зазвичай для отримання повного гранту потрібно подати детально розроблену заявку, чітко обґрунтувати всі витрати і довести доцільність проєкту. У процесі відбору можуть брати участь багато заявників, а конкуренція може бути високою.

Зобов'язання щодо звітності. Оскільки гранти покривають великі суми коштів, донори зазвичай вимагають детальної звітності щодо витрат, що може бути складним процесом для отримувача гранту.

Приклади повних грантів:

Гранти Європейського Союзу (Creative Europe). Програма підтримує проєкти, пов'язані з розвитком культури та мистецтва, і покриває всі витрати на реалізацію проєктів у сфері театру, музики, візуальних мистецтв тощо.

Гранти на великі фестивалі, мистецькі проєкти та культурні події. Наприклад, на організацію культурних фестивалів, які включають виставки, концерти та освітні заходи для ширшої аудиторії.

Повні гранти є важливим фінансовим інструментом для великих мистецьких проєктів, оскільки вони дають митцям можливість зосередитися на творчому процесі та реалізувати свої ідеї без обмежень. Ці гранти сприяють розвитку інновацій у мистецтві та культурі, підтримують амбітні проєкти та допомагають зберігати незалежність митців. Однак через високу конкуренцію і вимоги до детальної звітності отримання такого гранту може бути складним процесом.

1.2.3.2 ЧАСТКОВІ ГРАНТИ.

Часткові гранти — це фінансова підтримка, яка покриває лише частину витрат на реалізацію проєкту. Вони є важливим джерелом фінансування для митців, оскільки дозволяють отримати певну кількість ресурсів для початку чи продовження роботи над проєктом, але для повного завершення можуть вимагати додаткового фінансування з інших джерел.

Основні характеристики часткових грантів:

- **Покриття частини витрат.** Часткові гранти не забезпечують повне фінансування проєкту. Вони зазвичай покривають окремі аспекти проєкту, наприклад, витрати на матеріали, частину організаційних витрат або оплату праці певних учасників. Це дозволяє знизити фінансове навантаження на митця, але для завершення проєкту часто необхідно залучити інші джерела фінансування, такі як інші гранти або власні кошти.

- **Додаткові ресурси для проєкту.** Часткові гранти часто служать як стартовий капітал, який допомагає митцям почати реалізацію проєкту. Вони можуть покрити перші етапи роботи, наприклад, дослідження, підготовку матеріалів чи перші витрати на організацію заходів. Це допомагає залучити додаткові ресурси або інвесторів для подальшого фінансування.

- **Гнучкість у фінансуванні.** Часткові гранти можуть бути використані для покриття конкретних частин проєкту, таких як технічне забезпечення, часткове оплата праці або навіть витрати на маркетинг. Це дає можливість митцям організовувати проєкти в кілька етапів, залучаючи різні джерела фінансування на різних стадіях.

- **Зазначення інших джерел фінансування.** У випадку часткових грантів часто є вимога зазначати інші джерела фінансування, які будуть використані для покриття решти витрат. Це дає грантодавцю впевненість, що проєкт не залежатиме тільки від одного джерела і має потенціал до успішної реалізації.

Переваги часткових грантів:

- **Можливість започаткування проєкту.** Часткові гранти дають можливість розпочати реалізацію проєкту навіть у випадку обмеженого бюджету. Вони забезпечують підтримку на початкових етапах, що допомагає запустити ідею в дію.

- **Гнучкість у фінансуванні.** Оскільки часткові гранти можуть покривати тільки певну частину витрат, це дає митцям свободу у пошуку додаткових фінансувальних ресурсів для завершення проєкту.

- **Мотивація до залучення інших інвесторів.** Часткові гранти можуть бути використані як доказ того, що проєкт отримав підтримку від зовнішніх джерел, що в свою чергу підвищує його авторитет і може залучити інших інвесторів або спонсорів.

Недоліки часткових грантів:

- **Необхідність додаткового фінансування.** Оскільки часткові гранти покривають лише частину витрат, митцям доведеться знаходити інші джерела фінансування для повного завершення проєкту, що може бути складним або вимагати додаткових зусиль.

- **Ризик незавершення проєкту.** Оскільки не всі витрати покриваються грантом, існує ризик, що проєкт не буде повністю завершено через брак фінансів, якщо не вдасться знайти додаткове фінансування.

Приклади часткових грантів:

- **Гранти на проведення виставок чи фестивалів.** Наприклад, часткове фінансування може покривати витрати на організацію простору для виставки, але не охоплювати витрати на транспортування творів мистецтва чи оплату роботи персоналу.

- **Гранти на навчання чи резиденції.** Часткові гранти можуть покривати витрати на оплату навчання, участь у майстер-класах чи мистецьких резиденціях, однак залишають поза увагою витрати на проживання або перельоти.

Часткові гранти є корисним інструментом для митців, які мають на меті розпочати або продовжити реалізацію своїх проєктів. Вони дають можливість покрити лише частину витрат, забезпечуючи підтримку на початкових етапах і дозволяючи шукати додаткові джерела фінансування для завершення проєкту. Це дає митцям можливість здійснювати свої творчі ідеї, одночасно зберігаючи фінансову гнучкість.

1.2.3.3 ІНСТИТУЦІЙНІ ГРАНТИ.

Інституційні гранти надаються культурними, освітніми, науковими чи іншими неурядовими організаціями, фондами та інститутами, які спеціалізуються на підтримці розвитку культурних ініціатив, наукових досліджень, освітніх програм або інших проєктів, що сприяють розвитку громад та культурної спадщини. Цей тип грантів призначений для підтримки діяльності організацій, а не окремих осіб.

Основні характеристики інституційних грантів:

- **Підтримка організацій, а не індивідуальних митців.** Інституційні гранти, на відміну від грантів для індивідуальних митців, спрямовані на підтримку культурних, мистецьких або освітніх організацій. Це можуть бути театри, галереї, культурні центри, музеї, університети, фонди, асоціації чи інші організації, які працюють у сфері культури та мистецтва.

- **Фінансування інфраструктури і програм.** Інституційні гранти часто охоплюють витрати на підтримку інфраструктури організації, зокрема закупівлю обладнання, ремонт приміщень, оплату праці співробітників, організацію освітніх та культурних програм, розвиток нових проєктів або програм з дослідження культурних питань.

- **Розвиток та розширення діяльності організацій.** Такі гранти допомагають організаціям розширювати їхню діяльність, запускати нові культурні ініціативи, організовувати міжнародні проєкти або розвивати освітні програми для широкої аудиторії. Це також можуть бути гранти на розвиток культурного туризму, співпраці з іншими культурними установами на міжнародному рівні.

- **Підтримка інноваційних проєктів та програм.** Інституційні гранти часто орієнтовані на підтримку інноваційних культурних або мистецьких ініціатив. Це можуть бути нові методи освітнього процесу, використання новітніх технологій у культурних проєктах або впровадження нових форматів культурних подій, таких як віртуальні виставки або інтерактивні виставки.

- **Міжнародне співробітництво та культурний обмін.** Інституційні гранти також сприяють розвитку міжнародної співпраці. Наприклад, організаціям можуть надаватися фінансові ресурси для участі в міжнародних культурних обмінах, фестивалях або мистецьких резиденціях, що допомагає поширювати культурні практики за межі національних кордонів.

Переваги інституційних грантів:

- **Можливість для організацій масштабно реалізувати проєкти.** Інституційні гранти забезпечують організації можливість фінансувати великі програми, які мають значний соціальний, культурний чи науковий вплив, забезпечуючи таким чином їхній розвиток.

- **Підтримка інфраструктури.** Такі гранти можуть покривати витрати, що пов'язані з розвитком або вдосконаленням інфраструктури організації, наприклад, на закупівлю нового обладнання, ремонт або модернізацію приміщень.

- **Міжнародна співпраця та партнерства.** Інституційні гранти можуть допомогти створювати нові партнерства з міжнародними культурними організаціями, що відкриває нові можливості для обміну досвідом, мистецькими практиками та залучення міжнародних ресурсів.

Недоліки інституційних грантів:

- **Велика конкуренція.** Інституційні гранти часто є дуже конкурентними, оскільки багато організацій мають інтерес у отриманні фінансування. Це означає, що необхідно підготувати детальну та добре структуровану заявку, щоб виділитися серед інших.

- **Часовий і адміністративний супровід.** Оскільки ці гранти часто призначені для великих організацій, процес отримання фінансування може бути тривалим і вимагати значних адміністративних зусиль, як-от збору документів, розробки детальних планів і звітності.

Приклади інституційних грантів:

- **Програми, що фінансуються урядовими органами.** Наприклад, програми підтримки мистецтва й культури в різних країнах, що надаються міністерствами культури або іншими урядовими структурами для розвитку культурних і мистецьких інституцій.

- **Програми від великих культурних фондів або організацій.** Такі організації, як Getty Foundation, Ford Foundation, Open Society Foundations, часто пропонують інституційні гранти для культурних, мистецьких та освітніх ініціатив, які мають на меті розвиток культурної спадщини, дослідження в культурології, організацію культурних подій або інші культурні проєкти.

Інституційні гранти є важливим ресурсом для розвитку та підтримки культурних організацій, наукових установ та освітніх проєктів у галузі культури та мистецтва. Вони дають можливість організаціям отримувати фінансову підтримку для реалізації великих і амбітних культурних ініціатив, сприяючи розвитку інфраструктури, проведенню культурних подій та міжнародному культурному обміну. Хоча конкуренція за ці гранти може бути високою, для багатьох організацій вони стають потужним стимулом для росту та розвитку.

1.2.3.4. МІКРОГРАНТИ.

Мікрогранти — це невеликі за обсягом фінансування, які надаються для покриття дрібних витрат, що виникають під час реалізації мистецьких чи культурних проєктів. Вони зазвичай орієнтовані на підтримку окремих етапів проєктної діяльності або допомогу в покритті поточних витрат. Мікрогранти мають невелику суму фінансування, але часто є важливим ресурсом для реалізації проєктів, які потребують лише певної частини бюджету.

Основні характеристики мікрогрантів:

- **Невеликі суми фінансування.** Мікрогранти зазвичай надаються у вигляді невеликих сум, які не покривають значні витрати, але можуть бути достатніми для покриття поточних або додаткових витрат. Вони допомагають митцям та культурним організаціям покрити частину вартості проєкту, таку як друк матеріалів, транспортні витрати, оренду приміщень на короткий термін чи інші дрібні витрати.

- **Цільове фінансування.** Мікрогранти часто мають чітке цільове призначення і надаються для фінансування специфічних частин проєкту, що не потребують великих фінансових витрат. Наприклад, це можуть бути кошти на друк рекламних матеріалів, виготовлення афіш для виставок, закупівлю технічного обладнання для короткострокових заходів, транспортні витрати для переміщення матеріалів чи організацію невеликих культурних подій.

- **Швидке отримання.** Однією з особливостей мікрогрантів є те, що вони часто не потребують складних заявок і значної документації. Це дозволяє митцям швидко отримати необхідне фінансування для дрібних витрат, що робить їх доступними для широкого кола культурних проєктів.

- **Часто надаються місцевими або приватними фондами.** Мікрогранти зазвичай надаються як місцевими органами влади, так і приватними фондами.

ми, підприємствами, культурними організаціями. Вони можуть бути доступними для окремих митців, малих організацій, художників чи колективів, що займаються певними видами діяльності, наприклад, організацією локальних виставок, фестивалів або культурних ініціатив.

Переваги мікрогрантів:

- **Легкість в отриманні.** Мікрогранти часто мають спрощену процедуру подання заявки, що дозволяє швидко отримати фінансування на невеликі потреби, не витрачаючи багато часу на підготовку складних документів.

- **Підтримка на ранніх етапах проєкту.** Мікрогранти є хорошим інструментом для митців, які потребують початкового фінансування для запуску певних етапів проєкту, таких як рекламні кампанії чи організація заходів.

- **Доступність.** Оскільки суми мікрогрантів невеликі, вони доступні для багатьох митців, навіть для тих, хто не має великого досвіду у написанні грантових заявок чи не має великих ресурсів для реалізації проєкту.

Недоліки мікрогрантів:

- **Обмежений обсяг фінансування.** Мікрогранти покривають лише частину витрат, тому вони можуть бути недостатніми для масштабних або тривалих проєктів.

- **Не покривають основні витрати.** Оскільки мікрогранти спрямовані на покриття лише певних витрат, вони не завжди можуть забезпечити повну підтримку проєкту, що вимагає значніших коштів на основні аспекти, як-от створення твору чи масштабні культурні заходи.

Приклади мікрогрантів:

- **Місцеві культурні ініціативи.** Наприклад, організація, що підтримує локальні фестивалі чи виставки, може надавати мікрогранти для покриття витрат на створення афіш, буклетів або транспортування матеріалів.

- **Фонди, що підтримують молодих митців.** Фонди, орієнтовані на підтримку молодих або нових митців, часто надають мікрогранти на такі дрібні витрати, як вартість участі в майстер-класах чи малих виставках.

Мікрогранти є корисним інструментом для митців і культурних організацій, які мають потребу в невеликих фінансових ресурсах для реалізації окремих частин проєкту. Вони дають можливість отримати підтримку без великих затрат часу на документообіг і дозволяють фінансувати поточні витрати, що важливо для підтримки маленьких ініціатив та розвитку творчих проєктів.

1.2.3.5. ПРОЄКТНІ ГРАНТИ.

Проєктні гранти — це фінансові ресурси, що надаються для реалізації конкретних мистецьких або культурних проєктів. Вони спрямовані на підтримку творчих ініціатив, які мають чітко визначені цілі, строки виконання та очікувані результати. Проєктні гранти можуть фінансувати як окремі етапи, так і повний цикл реалізації проєкту – від ідеї до фінальної презентації.

Основні характеристики проєктних грантів:

- **Цільове фінансування.** Проєктні гранти надаються для реалізації конкретних проєктів із визначеними завданнями та очікуваними результатами. Вони можуть охоплювати широкий спектр мистецьких і культурних ініціатив, таких як театральні постановки, виставки, кінопроєкти, фестивалі або дослідницькі програми.

- **Чітко визначені строки виконання.** Грантова підтримка надається на певний період, протягом якого проєкт має бути реалізований. Це може бути кілька місяців або навіть кілька років, залежно від масштабу та складності проєкту.

- **Документальна звітність.** Отримувач гранту зобов'язаний підготувати звіт про використання коштів і досягнуті результати. Це може включати фінансові звіти, фото- або відеозвіти, а також відгуки учасників або аудиторії.

- **Конкурсна основа.** Проєктні гранти зазвичай надаються на конкурсній основі, де заявники подають грантову заявку, що містить опис ідеї, бюджет, план реалізації та очікуваний вплив проєкту.

Переваги проєктних грантів:

- **Фінансування повного циклу проєкту.** Гранти можуть покривати всі витрати, необхідні для реалізації ініціативи, включаючи оплату праці, оренду приміщень, виготовлення мистецьких об'єктів, рекламу, транспорт тощо.

- **Підтримка масштабних ідей.** На відміну від мікрогрантів, проєктні гранти можуть забезпечити достатнє фінансування для реалізації амбітних творчих задумів.

- **Підвищення професійного рівня.** Участь у грантових програмах сприяє розвитку навичок управління проєктами, бюджетування та звітності, що корисно для подальшої кар'єри митця чи організації.

Недоліки проєктних грантів:

- **Складність у підготовці заявки.** Процес подання заявки на проєктний грант вимагає ретельного планування, чітко сформульованих цілей і обґрунтованого бюджету.

- **Тривалий розгляд заявок.** Через велику кількість претендентів і складність оцінювання конкурси можуть займати кілька місяців.

- **Необхідність суворої звітності.** Використання грантових коштів потребує детального фінансового контролю, що може бути складним для митців без відповідного досвіду.

Приклади проєктних грантів:

- **Фестивалі та культурні заходи.** Наприклад, гранти на проведення музичних або театральних фестивалів, що залучають широку аудиторію.

- **Аудіовізуальні мистецтва.** Фінансування на створення документальних фільмів, анімаційних проєктів або інтерактивних мультимедійних робіт.

- **Освітні й дослідницькі програми.** Підтримка ініціатив, спрямованих на навчання, створення нових методологій або культурних досліджень.

Проектні гранти є важливим джерелом фінансування для митців і культурних організацій, допомагаючи реалізовувати новаторські ідеї, залучати аудиторію та розвивати культурний ландшафт країни.

1.2.3.6. СТИПЕНДІАЛЬНІ ГРАНТИ.

Стипендіальні гранти — це фінансова підтримка, яка надається митцям, науковцям або культурним діячам для розвитку їхньої професійної діяльності, навчання чи реалізації творчих проєктів. Вони спрямовані на підтримку індивідуальної роботи, надання можливостей для навчання, досліджень або створення мистецьких творів без необхідності відшкодування отриманих коштів.

Основні характеристики стипендіальних грантів:

- **Фінансування індивідуальної діяльності.** Стипендіальні гранти надаються окремим особам, а не організаціям. Вони можуть покривати витрати на життя, навчання, дослідження або створення творчих проєктів.
- **Підтримка професійного розвитку.** Часто такі гранти спрямовані на стажування, навчання, участь у мистецьких резиденціях, створення нових робіт або проведення дослідницької діяльності.
- **Тривалість фінансування.** Стипендіальні гранти можуть бути короткостроковими (від кількох місяців) або довгостроковими (до кількох років).
- **Безоплатність.** Вони не вимагають повернення коштів або комерційного звітування, але можуть передбачати створення фінального звіту, виставки, публікації чи іншого результату діяльності.

Переваги стипендіальних грантів:

- **Можливість зосередитися на творчій діяльності** без необхідності пошуку додаткового заробітку.
- **Фінансова незалежність** під час реалізації проєкту або навчання.
- **Розширення професійних можливостей** через участь у міжнародних програмах, резиденціях та навчальних курсах.
- **Нетворкінг та кар'єрний розвиток**, адже стипендіати часто отримують можливість працювати з менторами, культурними інституціями та іншими митцями.

Недоліки стипендіальних грантів:

- **Висока конкуренція.** Оскільки такі гранти є привабливими для багатьох митців і дослідників, отримати їх може бути складно.
- **Обмежена кількість місць.** Деякі програми надають лише кілька стипендій на рік.
- **Чіткі вимоги до звітності.** Деякі фонди можуть вимагати звіт про використання гранту або підсумкову презентацію результатів.

Приклади стипендіальних грантів:

- **Стипендії для митців від міжнародних культурних фондів** (наприклад, стипендія DAAD для художників у Німеччині, програми Fulbright для митців та дослідників у США).
- **Стипендіальні програми для письменників і драматургів** (наприклад, PEN America Writers' Grants).
- **Мистецькі резиденції, що надають стипендії для проживання та створення нових проєктів** (наприклад, резиденції Akademie Schloss Solitude, Cité internationale des arts у Парижі).

Стипендіальні гранти є важливим інструментом підтримки митців та дослідників, дозволяючи їм зосередитися на творчості, навчанні та професійному розвитку.

1.2.3.7. ГРАНТИ НА МОБІЛЬНІСТЬ.

Гранти на мобільність — це фінансова підтримка, яка надається митцям, креативним діячам, дослідникам і культурним організаціям для покриття витрат, пов'язаних із подорожами, обмінами, резиденціями або участю в міжнародних заходах. Вони спрямовані на сприяння міжнародній співпраці, професійному розвитку та розширенню мережі контактів у сфері культури та мистецтва.

Основні характеристики грантів на мобільність:

- **Фінансування витрат на подорожі.** Гранти покривають витрати, пов'язані з мобільністю: транспорт (авіаквитки, залізничні чи автобусні квитки), проживання, добові, а також візові збори.
- **Підтримка участі в культурних та мистецьких заходах.** Такі гранти дозволяють митцям брати участь у міжнародних фестивалях, виставках, конференціях, воркшопах або навчальних програмах.
- **Резиденції та обміни.** Деякі гранти на мобільність спрямовані на підтримку мистецьких резиденцій, стажувань або творчих обмінів між різними країнами.
- **Глобальна та регіональна спрямованість.** Існують як міжнародні програми, що охоплюють багато країн, так і регіональні ініціативи, що підтримують мобільність у певному географічному регіоні (наприклад, гранти для країн ЄС, Східного партнерства тощо).
- **Цільове фінансування.** Гранти на мобільність зазвичай мають конкретні цілі — сприяння міжкультурному обміну, розвитку професійних компетенцій, співпраці між інституціями чи підтримці інноваційних проєктів.

Переваги грантів на мобільність:

- **Можливість міжнародної співпраці.** Вони дозволяють митцям знайомитися з новими культурними контекстами, працювати в міжнародних командах та знаходити нових партнерів.
- **Розширення професійного кола.** Участь у міжнародних подіях сприяє встановленню контактів із кураторами, галеристами, культурними менеджерами та іншими митцями.

- **Доступність для індивідуальних митців.** На відміну від масштабних проєктних грантів, мобільні гранти часто надаються окремим митцям або малим групам.

- **Підтримка кар'єрного розвитку.** Такі гранти сприяють професійному зростанню, розширенню творчого бачення та здобуттю нових навичок.

Недоліки грантів на мобільність:

- **Обмежене фінансування.** Вони часто покривають лише подорожі та проживання, без додаткових коштів на створення творів чи матеріали.

- **Висока конкуренція.** Через популярність таких програм конкуренція серед заявників може бути значною.

- **Чітко визначені умови.** Деякі програми мають жорсткі вимоги щодо термінів, формату подорожі чи партнерських організацій.

Приклади грантів на мобільність:

- i-Portunus (ЄС) — підтримує міжнародну мобільність митців та культурних працівників у Європі.
- Culture Moves Europe (програма Creative Europe) — фінансує поїздки митців у межах країн ЄС та країн-партнерів.
- Програми Goethe-Institut — пропонують гранти на подорожі для митців, які працюють у сфері культури та мистецтва.
- Pro Helvetia — фінансує мобільність митців, які бажають працювати зі Швейцарією або здійснювати творчі обміни.
- Гранти на мобільність є важливим інструментом для митців та культурних діячів, які прагнуть розширити свої професійні горизонти, створювати міжнародні проєкти та інтегруватися у глобальну мистецьку спільноту.

1.2.4 ЗА АВДИТОРІЄЮ ГРАНТОПОДАВАЧІВ.

1.2.4.1 ГРАНТИ ДЛЯ ОКРЕМИХ МИТЦІВ.

Гранти для окремих митців — це фінансова підтримка, яка надається індивідуальним художникам, письменникам, музикантам, театральним діячам та представникам інших мистецьких дисциплін для реалізації їх творчих проєктів. Ці гранти часто є одним з найбільш доступних способів підтримки митців, адже вони орієнтовані саме на окрему особу, її ідеї та творчі прагнення, а не на групу чи організацію.

Особливості грантів для окремих митців:

- **Індивідуальний підхід.** Гранти для окремих митців орієнтовані на підтримку особистих творчих ініціатив. Вони можуть охоплювати широкий спектр діяльності: від створення нових художніх творів (книг, картин, музичних композицій) до організації персональних виставок або музичних виступів.

- **Фінансова підтримка різних етапів творчого процесу.** Такі гранти можуть покривати різні витрати, пов'язані з процесом створення твору: витрати на матеріали, оренду студії чи іншого приміщення, оплата праці помічників або допоміжного персоналу, рекламні витрати та інше. У деяких випадках гранти можуть фінансувати і публікацію твору або організацію виставки чи концерту.

- **Підтримка нових та експериментальних проєктів.** Окремі митці, особливо ті, що працюють у новаторських жанрах чи з незвичними формами вираження, часто мають труднощі з пошуком фінансування через традиційні комерційні канали. Гранти для окремих митців дозволяють таким особам реалізувати свої ідеї без обмежень, що можуть виникнути через комерційні вимоги чи комерціалізацію мистецтва.

- **Творча незалежність.** Один із великих плюсів отримання грантів для окремих митців полягає в тому, що таке фінансування дозволяє зберегти незалежність у роботі. Митці можуть працювати над своїми проєктами, не залежачи від зовнішніх комерційних замовлень чи інших обмежень, що можуть впливати на їх творчу свободу.

- **Програми для митців різних вікових груп і напрямків.** Існують гранти, які орієнтовані на певні вікові групи (наприклад, підтримка молодих митців, або, навпаки, гранти для досвідчених художників) чи на конкретні напрямки мистецтва (наприклад, література, музика, театральне мистецтво, сучасне мистецтво).

Переваги грантів для окремих митців:

- **Широкий спектр можливостей.** Митці можуть отримати фінансування на різні аспекти творчої діяльності, будь то створення нового твору, участь у міжнародних проєктах чи організація власних культурних ініціатив.

- **Підвищення професійного рівня та видимості.** Отримання грантів може сприяти підвищенню авторитету митця серед колег, культурних інституцій та публіки. Це може відкрити нові можливості для співпраці та співтворчості з іншими митцями або культурними установами.

- **Розвиток власного стилю та творчого потенціалу.** Оскільки гранти підтримують саме творчі ініціативи, митці мають шанс працювати над вдосконаленням своїх ідей і реалізацією проєктів, що можуть стати важливими етапами їх кар'єри.

Недоліки грантів для окремих митців:

- **Конкуренція.** Оскільки багато митців подають заявки на гранти, конкуренція може бути дуже сильною, що робить процес отримання фінансування складним. Тому важливо ретельно працювати над заявкою, чітко висловлюючи свою ідею й доводячи її значущість.

- **Обмеженість суми гранту.** У деяких випадках сума гранту може не покривати всі витрати, пов'язані з реалізацією проєкту, що може потребувати додаткових фінансових ресурсів або шукача альтернативного фінансування.

- **Обов'язкове звітування.** Отримувачі грантів повинні виконувати певні вимоги щодо звітування про використання коштів, що може вимагати додаткових зусиль та часу.

Приклади грантів для окремих митців:

- **Гранти для письменників.** Наприклад, програми на підтримку авторів для написання книг або літературних проєктів, такі як гранти для молодих митців або спеціалізовані програми для підтримки перекладів.

- **Гранти для художників.** Фонди та програми, які підтримують створення нових серій картин або скульптур, організацію персональних виставок чи участь у художніх резиденціях.

- **Гранти для музикантів.** Музичні фонди, які підтримують композиторів і виконавців для запису нових творів або організації музичних фестивалів.

Гранти для окремих митців — це важливий ресурс для підтримки індивідуальних творчих проєктів. Вони дають змогу митцям реалізувати свої ідеї, не обмежуючи себе фінансовими труднощами та комерційними вимогами. Однак конкуренція за ці гранти велика, тому митцям потрібно ретельно підходити до написання заявок, чітко формулюючи свої ідеї та плануючи використання фінансування.

1.2.4.2 ГРАНТИ ДЛЯ КУЛЬТУРНИХ ОРГАНІЗАЦІЙ ЧИ МИСТЕЦЬКИХ ІНСТИТУЦІЙ.

Гранти для культурних організацій — це фінансова підтримка, яка надається не окремим митцям, а організаціям, які займаються культурною та мистецькою діяльністю. Це можуть бути музеї, галереї, театри, культурні центри, освітні установи, а також неурядові організації, що реалізують проєкти в сфері мистецтва та культури. Такий тип грантів спрямований на підтримку інституційної діяльності та розвитку культурних ініціатив, які мають потенціал для значного культурного чи соціального впливу.

Особливості грантів для культурних організацій чи мистецьких інституцій:

- **Підтримка інституційної діяльності.** Гранти для культурних організацій часто фінансують регулярну діяльність організацій, що стосується реалізації культурних заходів, виставок, фестивалів, освітніх програм, культурних резиденцій та інших ініціатив. Цей тип грантів дозволяє організаціям покривати витрати на операційну діяльність, утримання приміщень, закупівлю матеріалів, рекламу та маркетинг.

- **Інноваційні культурні проєкти.** Гранти можуть бути надані для підтримки інноваційних культурних і мистецьких проєктів, які мають на меті змінити культурний ландшафт або вплинути на розвиток суспільства. Це можуть бути проєкти, що поєднують різні види мистецтва, використовують нові технології або працюють із сучасними культурними та соціальними темами.

- **Розвиток громад та культурний обмін.** Часто гранти для культурних організацій орієнтовані на розвиток міжкультурного діалогу та підтримку культурних обмінів між країнами та регіонами. Це можуть бути проєкти, які передбачають організацію культурних заходів за участю представників різних культур, а також ініціативи, які сприяють розвитку місцевих громад через культуру.

- **Освітні програми та підвищення кваліфікації.** Культурні організації можуть отримати фінансування для розробки освітніх програм, навчальних майстер-класів, тренінгів та інших заходів, спрямованих на розвиток культурної освіти та підвищення кваліфікації митців та працівників культурної сфери.

Переваги грантів для культурних організацій чи мистецьких інституцій:

- **Забезпечення стабільності та довгострокового розвитку.** Гранти можуть допомогти культурним організаціям забезпечити стабільне фінансування для їх діяльності та розвитку. Це дає змогу планувати довгострокові проєкти, розширювати аудиторію та вдосконалювати свої послуги чи програми.

- **Залучення нових аудиторій.** Завдяки грантовому фінансуванню організації можуть реалізовувати нові проєкти, які дозволяють їм залучати нові аудиторії, розширювати коло учасників та зацікавлених осіб у своїй діяльності.

- **Підтримка інновацій.** Гранти для культурних організацій часто надаються для реалізації новаторських ідей, експериментальних проєктів, що можуть мати значний вплив на розвиток сучасної культури. Це дозволяє організаціям створювати нові формати культурних заходів або інтегрувати нові технології у свою діяльність.

- **Партнерства та міжнародна співпраця.** Культурні організації, які отримують гранти, мають можливість співпрацювати з іншими організаціями та міжнародними партнерами, що дозволяє розширити коло контактів, обмінюватися досвідом та знаннями, а також залучати нові ресурси для розвитку проєктів.

Недоліки грантів для культурних організацій чи мистецьких інституцій:

- **Конкуренція за фінансування.** Оскільки гранти для культурних організацій часто обмежені за кількістю та сумою, конкуренція серед подавачів є дуже сильною. Організації повинні ретельно готувати свої заявки, чітко обґрунтовуючи актуальність своїх проєктів та їхній потенційний вплив.

- **Адміністративні вимоги та звітність.** Культурні організації, які отримують гранти, зобов'язані виконувати певні вимоги щодо звітності, що може включати надання регулярних фінансових та звітних документів. Це може бути додатковим адміністративним навантаженням.

- **Залежність від зовнішнього фінансування.** Оскільки гранти надаються на обмежений період часу, організаціям, які постійно отримують таке фінансування, може бути важко підтримувати свою діяльність без постійного залучення нових грантових коштів. Це може обмежувати незалежність та стабільність організації в довгостроковій перспективі.

Приклади грантів для культурних організацій чи мистецьких інституцій:

- **Програма "Culture" Європейського Союзу.** Фінансує культурні проєкти, що сприяють розвитку культурних обмінів та співпраці між європейськими країнами.

- **Гранти від міжнародних фондів, таких як Ford Foundation, Open Society Foundations.** Підтримують культурні організації, що займаються розвитком культури, мистецтва, освіти, а також культурним обміном.

- **Фонд Віктора Пінчука.** Пропонує гранти для розвитку культурних організацій в Україні, сприяючи розвитку культурних інновацій, освіти та сучасного мистецтва.

Гранти для культурних організацій — це потужний інструмент для розвитку інституцій, що працюють в культурній та мистецькій сферах. Вони дозволяють організаціям реалізовувати масштабні проєкти, розвивати освітні та культурні програми, а також підтримувати інноваційні ініціативи. Однак для успішного отримання гранту необхідно враховувати конкуренцію, вимоги звітності та правильно формулювати ідеї та цілі проєктів.

1.2.4.3 ГРАНТИ ДЛЯ ПОЧАТКІВЦІВ.

Гранти для початківців — це фінансова підтримка, яка надається молодим митцям або тим, хто лише розпочинає свою кар'єру в мистецькій сфері. Ці гранти спрямовані на допомогу в реалізації перших творчих проєктів або підтримку професійного розвитку новачків у різних видах мистецтва, таких як живопис, література, музика, театр, кінематограф та інші. Вони допомагають створити базу для подальшої творчої діяльності, забезпечуючи необхідні ресурси та можливості для зростання.

Особливості грантів для початківців:

- **Малий розмір гранту.** Гранти для початківців зазвичай мають менший розмір порівняно з іншими типами фінансування, оскільки вони спрямовані на підтримку початкових етапів творчої діяльності. Це може бути сума, що покриває основні витрати на матеріали, технічне забезпечення або організацію виставки.

- **Спрощені умови подачі.** Часто гранти для початківців мають спрощену процедуру подачі заявки, що дозволяє молодим митцям без значного досвіду в грантрайтингу подавати свої проєкти. Це можуть бути короткі анкети або заяви з основною інформацією про творчий задум, ідеї та бюджет.

- **Підтримка на ранніх етапах кар'єри.** Такі гранти надаються з метою підтримки молодих талантів і забезпечення їм можливості зробити перші кроки в мистецькій сфері. Це може бути фінансування для створення першої колекції картин, написання дебютного роману, організації першої театральної вистави або запису музичного альбому.

- **Доступність для різних видів мистецтва.** Гранти для початківців можуть бути надані в різних галузях, залежно від фокусу фонду чи організації. Це можуть бути гранти на створення літературних творів, мистецьких проєктів, музичних записів, виставок, кінопроєктів тощо.

Переваги грантів для початківців:

- **Стимулювання творчості.** Гранти дають можливість молодим митцям реалізувати свої ідеї та задуми без фінансових обмежень, що особливо важливо на початковому етапі кар'єри. Вони стимулюють молодих художників до творчого пошуку та інновацій.

- **Професійний розвиток.** Завдяки отриманню гранту, молоді митці можуть отримати професійне визнання та покращити свою репутацію серед колег та організацій, що підтримують мистецтво. Це може стати першим кроком до подальшої кар'єри.

- **Підтримка інновацій.** Багато грантів для початківців сприяють розвитку інноваційних ідей та нестандартних підходів у мистецтві. Це дозволяє митцям експериментувати та впроваджувати нові концепції, які можуть змінити культурний ландшафт.

- **Нетворкінг та зв'язки.** Молоді митці, отримавши грант, часто мають можливість працювати з іншими художниками, галереями, організаторами фестивалів та іншими професіоналами в культурній сфері. Це допомагає їм розширювати комунікацію та здобувати нові можливості для розвитку.

Недоліки грантів для початківців:

- **Обмежене фінансування.** Гранти для початківців зазвичай мають обмежений розмір, що може покрити лише частину витрат на проєкт. Тому митці можуть бути змушені шукати додаткові джерела фінансування для завершення своїх робіт.

- **Конкуренція серед молодих митців.** Оскільки ці гранти надаються для новачків, конкуренція за фінансування часто є високою. Багато талановитих митців можуть зіштовхнутися з труднощами у отриманні гранту через обмежену кількість грантових програм, орієнтованих саме на початківців.

- **Обов'язкова звітність.** Молодим митцям може бути складно виконувати вимоги щодо звітності за грантові кошти, що включають подання детальних фінансових звітів та результатів виконаної роботи. Це може бути додатковим навантаженням для тих, хто не має досвіду в адмініструванні грантових проєктів.

Приклади грантів для початківців:

- **Гранти на створення літературних творів.** Наприклад, програми фінансування для письменників, що дозволяють реалізувати перші книги або збірки віршів. Це можуть бути гранти від фондів, таких як PEN International або місцеві літературні організації.

- **Гранти для молодих художників.** Організації, що підтримують нових художників, наприклад, фонди або галереї, які надають мікрогранти на створення картин, інсталяцій чи скульптур.

- **Музичні гранти.** Програми, що підтримують молодих композиторів чи музикантів у створенні перших альбомів, концертів чи музичних відео. Це може бути фінансування для запису або розповсюдження їхньої музики.

Гранти для початківців відіграють важливу роль у розвитку молодих митців, надаючи їм можливість реалізувати свої ідеї та розпочати професійну діяльність. Хоча такі гранти часто мають обмежений розмір і високу конкуренцію, вони є важливим джерелом підтримки для тих, хто тільки починає свій творчий шлях, і відкривають нові можливості для розвитку.

1.2.4.4 ГРАНТИ ДЛЯ ПЕВНИХ РЕГІОНІВ АБО КАТЕГОРІЙ НАСЕЛЕННЯ.

Цей тип грантів надається для підтримки культурних та мистецьких ініціатив у конкретних регіонах або серед визначених груп населення. Вони спрямовані на подолання культурних та соціальних нерівностей, підтримку різноманіття та інклюзивності у мистецтві, а також на розвиток культурних проєктів у тих територіях або серед тих груп, які часто мають обмежений доступ до ресурсів і фінансування. Такі гранти можуть бути орієнтовані на певні соціальні, етнічні, гендерні або вікові категорії, а також на жителів віддалених чи малонаселених регіонів.

Особливості грантів для певних регіонів або категорій населення:

- **Регіональна підтримка.** Гранти можуть бути надані для розвитку культурних проєктів в окремих регіонах, таких як села, міста з обмеженими можливостями або депресивні території. Це допомагає стимулювати творчість і зберігати культурну спадщину в цих областях. Наприклад, організація виставок, фестивалів або навчальних програм у віддалених регіонах, де доступ до культурних ресурсів обмежений.

- **Підтримка соціальних груп.** Гранти можуть бути орієнтовані на підтримку представників певних соціальних категорій — це можуть бути молоді митці, жінки, люди з інвалідністю, етнічні меншини, ветерани, люди старшого віку, а також інші вразливі або недостатньо представлені в культурному середовищі групи. Завдяки таким грантам ці категорії можуть реалізовувати свої проєкти, що враховують їхні особливості або специфічні потреби.

- **Інклюзивність та різноманіття.** Гранти можуть стимулювати розвиток культурної інклюзивності, сприяючи інтеграції культурних, етнічних, мов-

них або соціальних меншин. Це може бути особливо важливим у контексті культурного обміну та взаємопорозуміння в суспільствах з різноманітними культурними традиціями.

- **Місцеві ініціативи.** Певні гранти можуть бути спрямовані на підтримку ініціатив місцевих громад, що орієнтуються на відродження або збереження культурних традицій у конкретних регіонах. Це можуть бути підтримка місцевих художників, ремісників, культурних заходів, фестивалів, що допомагають зберегти і популяризувати регіональну культуру.

Переваги грантів для певних регіонів або категорій населення:

- **Залучення ресурсів у віддалені та малозабезпечені райони.** Ці гранти сприяють розвитку культурних ініціатив у регіонах, де культурні можливості обмежені, допомагаючи зробити мистецтво доступним для більшої кількості людей.

- **Розвиток соціальної інклюзивності.** Підтримка культурних проєктів для вразливих груп допомагає забезпечити рівні можливості для творчого вираження та розвитку незалежно від соціального статусу, етнічної приналежності, статі чи інших факторів.

- **Збереження культурної спадщини та традицій.** Такі гранти можуть сприяти збереженню місцевих традицій та культурної спадщини, а також створенню нових форм мистецтва, які поєднують традиційні і сучасні елементи.

- **Підвищення видимості малих спільнот та їхньої культури.** Гранти допомагають привернути увагу до культурних особливостей певних регіонів або соціальних груп, збільшуючи їх видимість на національному чи міжнародному рівні.

Недоліки грантів для певних регіонів або категорій населення:

- **Обмеженість фінансування.** Такі гранти можуть мати обмежений бюджет, що зменшує кількість проєктів, які можуть бути профінансовані, особливо в випадках, коли конкуренція є великою.

- **Ризик недостатньої популяризації.** Якщо гранти орієнтовані на дуже вузькі або специфічні групи, існує ризик того, що культурні проєкти не знайдуть широкого визнання або підтримки серед загальної аудиторії.

Приклади грантів для певних регіонів або категорій населення:

- **Програми для сільських регіонів.** Наприклад, гранти на підтримку культурних проєктів у сільських громадах, де традиційне мистецтво та культурні ініціативи можуть отримати додаткову підтримку.

- **Гранти для етнічних меншин.** Програми, які підтримують творчі ініціативи етнічних меншин, таких як, наприклад, індіанці в США, роми в Європі, або корінні народи Австралії та Канади, щоб вони могли зберігати свою культурну спадщину і представляти її ширшій аудиторії.

- **Гранти для молодих митців.** Це можуть бути програми, що підтримують молодь з малозабезпечених регіонів або соціальних груп, які мають менші можливості для розвитку своєї творчості.

Гранти для певних регіонів або категорій населення є важливим інструментом для підтримки культурного розвитку в різноманітних соціальних і географічних контекстах. Вони сприяють соціальній інклюзивності, збереженню культурної спадщини та розвитку мистецьких ініціатив серед найбільш уразливих та недостатньо представлених груп, що надає можливості для більш рівного доступу до культурних ресурсів і зміцнює культурне різноманіття.

Різноманітність типів грантів дозволяє митцям і культурним організаціям обрати ті програми, які найбільше відповідають їхнім потребам. Розуміння специфіки кожного виду гранту є ключовим для успішного залучення фінансування, що сприяє розвитку культури та мистецтва.

1.3. ДЖЕРЕЛА ФІНАНСУВАННЯ: ДЕРЖАВНІ, МІЖНАРОДНІ ТА ПРИВАТНІ ФОНДИ

Фінансування проєктів у галузі культури та мистецтва можливе за рахунок різних джерел, які поділяються на державні, міжнародні та приватні фонди. Кожен із цих видів фінансування має свої особливості, переваги та виклики. Успішна діяльність грантрайтингу потребує чіткого розуміння цих джерел і їхньої специфіки.

1.3.1 ДЕРЖАВНІ ДЖЕРЕЛА ФІНАНСУВАННЯ.

Державна підтримка культури є однією з основних складових для розвитку творчих ініціатив та збереження національної спадщини в багатьох країнах. Уряди надають гранти та інші фінансові ресурси для реалізації культурних проєктів, що мають велике значення для суспільства, а також для розвитку сучасного мистецтва та культурного життя на загальнодержавному рівні. Гранти, що фінансуються державними структурами, сприяють підвищенню доступності культури, стимулюють розвиток творчих ініціатив та збереження культурних традицій.

Особливості державних джерел фінансування:

– **Орієнтація на суспільно важливі проєкти.** Державне фінансування надається тим ініціативам, які мають значний вплив на культурне, освітнє та соціальне середовище країни. Проєкти, що подаються на державне фінансування, повинні відповідати пріоритетам національної культури та загальносуспільним інтересам.

– **Чіткі вимоги до відповідності національним пріоритетам.** Гранти з державного бюджету надаються лише тим проєктам, які можуть бути пов'язані з національними культурними, соціальними чи економічними пріоритетами. Це можуть бути програми, що сприяють розвитку культурної спадщини, підтримують освіту або мають соціальну значущість.

– **Контроль за використанням коштів, регулярна звітність.** Державні органи вимагають високого рівня звітності щодо використання наданих коштів. Це включає подання детальних фінансових звітів, а також проміжних і фінальних результатів виконання проєктів. Це необхідно для забезпечення прозорості та ефективного використання державних коштів.

Види державного фінансування:

– **Національні гранти** – надаються центральними органами влади, такими як Міністерства культури, освіти, науки, соціального розвитку, а також державними фондами чи агентствами, що спеціалізуються на культурних ініціативах. Підтримуються проєкти, які мають культурну, освітню чи соціальну значущість для країни. Наприклад, створення виставок, театральних постановок, організація фестивалів чи виступів, а також реалізація проєктів, що популяризують національну культуру та мистецтво на міжнародному рівні.

– **Муніципальні гранти** – фінансуються органами місцевого самоврядування, такими як обласні чи міські адміністрації, та спрямовані на підтримку культурних ініціатив у певному регіоні чи місті. Це можуть бути фестивалі,

виставки, театральні постановки або освітні програми, що сприяють розвитку місцевої культури та стимулюють культурну активність серед жителів конкретного регіону.

– **Програми державного партнерства.** Державне партнерство часто передбачає співфінансування проєктів між державними органами та громадськими організаціями, а також місцевими органами влади. Це сприяє розвитку ініціатив, що мають соціальну та освітню значущість. Програми можуть бути спрямовані на збереження культурної спадщини, розвитку культурних центрів, організацію заходів, що сприяють культурному обміну або розвитку культури на місцевому рівні.

Наприклад:

– Програми, що надаються Міністерством культури та стратегічних комунікацій України або Український культурний фонд чи інші, що підтримують важливі культурні ініціативи на рівні держави.

– Фонд розвитку культури та мистецтв, що може фінансувати ініціативи, спрямовані на підтримку місцевих творчих проєктів або культурних центрів в різних регіонах.

Переваги державного фінансування:

– **Стабільність і прогнозованість фінансування.** Державні гранти зазвичай мають гарантоване фінансування, що забезпечує можливість реалізації великих та довгострокових проєктів.

– **Можливість підтримки великих і довгострокових проєктів.** Завдяки державним грантам можна реалізовувати проєкти, що потребують значних фінансових ресурсів або тривалого часу для реалізації, що особливо важливо для культурних ініціатив.

Недоліки державного фінансування:

– **Висока конкуренція.** Оскільки державне фінансування є обмеженим, велика кількість заявок може призвести до значної конкуренції за отримання грантів.

– **Необхідність виконання жорстких бюрократичних вимог.** Процес подачі заявки на державний грант часто супроводжується складною документацією, вимогами до звітності та тривалими термінами розгляду заявок.

– **Пріоритет національних чи регіональних інтересів.** Гранти часто надаються тим проєктам, які відповідають національним або регіональним пріоритетам, що може обмежувати можливість підтримки інноваційних або менш традиційних мистецьких ініціатив.

Державне фінансування є важливою складовою для розвитку мистецтва та культури, оскільки воно дає можливість реалізовувати значущі проєкти, сприяє збереженню культурної спадщини та підтримці національної ідентичності. Водночас процес отримання грантів через державні органи потребує ретельної підготовки і здатності виконати вимоги, встановлені для отримання фінансування.

1.3.2 МІЖНАРОДНІ ДЖЕРЕЛА ФІНАНСУВАННЯ.

Міжнародні джерела фінансування відіграють важливу роль у підтримці культурних ініціатив і мистецьких проєктів на глобальному рівні. Ці гранти надаються іноземними урядами, міжнародними організаціями та фондами,

і вони орієнтовані на розвиток культурного обміну, підтримку міжкультурної співпраці, а також на інноваційні та масштабні проєкти в сфері культури та мистецтва.

Особливості міжнародних джерел фінансування:

- **Міжнародна співпраця та культурний обмін.** Міжнародні гранти часто спрямовані на підтримку проєктів, що сприяють розвитку міжкультурного діалогу та обміну між країнами. Це може включати спільні мистецькі проєкти, резиденції, культурні фестивалі, виставки чи інші форми співпраці між митцями різних країн.

- **Інноваційні та масштабні проєкти.** Міжнародні грантові програми зазвичай підтримують проєкти, які мають потенціал для створення інноваційних ідей, нових форматів мистецтва або інтеграції сучасних технологій у творчі процеси. Ці проєкти можуть бути орієнтовані на великі культурні ініціативи, що мають вплив не лише на окрему країну, але й на міжнародну культурну спільноту.

- **Різноманітність фондів та організацій.** Існує велика кількість міжнародних фондів і організацій, які надають фінансування для культурних та мистецьких проєктів. Кожен фонд має свої критерії відбору, програми та вимоги до заявок, що дає митцям широкі можливості для подачі своїх ініціатив.

Види міжнародного фінансування:

- **Програми Європейського Союзу.** Однією з найвідоміших міжнародних програм є **Creative Europe**, яка підтримує проєкти у сфері культури та творчості в країнах ЄС та за його межами. Ця програма надає фінансування для культурних ініціатив, спрямованих на розвиток культурного обміну, підтримку молодих митців, а також на інноваційні проєкти в сфері культури та мистецтва. Інші програми, такі як Horizon Europe також підтримують культурні інновації в рамках науково-дослідних і культурних ініціатив на європейському рівні.



- **Гранти ЮНЕСКО.** ЮНЕСКО (Організація Об'єднаних Націй з питань освіти, науки та культури) надає гранти для підтримки культурної спадщини, розвитку мистецьких ініціатив, культурного обміну, а також для збереження нематеріальної культурної спадщини. Програми ЮНЕСКО часто орієнтовані на охорону та популяризацію культури різних країн, особливо в контексті глобалізації та збереження традиційних мистецтв.

- **Nordic Culture Fund** надає гранти для культурних проєктів, що мають на меті розвивати міжкультурну співпрацю в країнах Північної Європи (Швеція, Норвегія, Данія, Ісландія, Фінляндія). Ці гранти можуть сприяти організації культурних заходів, співпраці між митцями та культурними інституціями в різних країнах.

- **Фонди і благодійні організації.** Існують також численні міжнародні фонди та організації, які спеціалізуються на підтримці культури та мистецтва. Це можуть бути приватні міжнародні організації, такі як **Ford Foundation**, **Open Society Foundations**, які фінансують культурні проєкти на глобальному рівні, підтримуючи не лише художників, а й культурні ініціативи, що сприяють соціальним змінам.

Переваги міжнародного фінансування:

- **Широкі можливості для співпраці.** Міжнародні гранти дозволяють митцям розширювати свої можливості для співпраці з художниками та культурними установами з інших країн, що сприяє розвитку міжнародного культурного обміну.

- **Підтримка інновацій.** Міжнародні організації часто підтримують проєкти, які мають інноваційний характер або сприяють розвитку нових форм мистецтва та технологій.

- **Визнання на міжнародному рівні.** Отримання міжнародного гранту може стати важливим етапом у кар'єрі митця, допомагаючи йому здобути міжнародне визнання та розширити аудиторію свого мистецтва.

Недоліки міжнародного фінансування:

- **Жорсткі вимоги та конкуренція.** Процес подачі заявки на міжнародний грант може бути складним та вимогливим. Висока конкуренція серед кандидатів може зменшити шанси на отримання фінансування.

- **Необхідність врахування міжнародних стандартів.** Проєкти, що фінансуються міжнародними фондами, часто повинні відповідати певним стандартам або вимогам, що можуть відрізнятися від місцевих практик чи традицій.

Міжнародні джерела фінансування є важливою складовою для розвитку культурних ініціатив та підтримки мистецьких проєктів на глобальному рівні. Вони дозволяють митцям реалізувати свої ідеї за межами своїх країн, сприяючи розвитку культури та мистецтва в міжнародному контексті.

1.3.3 ПРИВАТНІ ФОНДИ.

Приватні фонди є важливим джерелом фінансування для багатьох мистецьких проєктів і культурних ініціатив. Ці фонди зазвичай засновуються заможними особами, корпораціями чи організаціями, які мають за мету підтримку мистецтва та культури, соціальних проєктів або інноваційних ініціатив у галузі творчості. Вони відіграють ключову роль у підтримці талановитих митців, розвитку новаторських ідей та збереженні культурної спадщини.

Особливості приватних фондів:

– **Незалежність і гнучкість.** Приватні фонди можуть мати більше гнучкості в плануванні та наданні фінансування, ніж державні чи міжнародні організації. Вони здатні підтримувати проєкти з новаторським підходом і більшою мірою орієнтовані на підтримку індивідуальних ініціатив або малих, але перспективних мистецьких проєктів.

– **Підтримка інноваційних ініціатив.** Приватні фонди часто сприяють розвитку інноваційних ідей у мистецтві, підтримуючи експериментальні та нетрадиційні проєкти, які можуть бути складними для фінансування через державні або міжнародні джерела. Це може включати інтердисциплінарні проєкти, нові форми мистецтва, інтеграцію сучасних технологій у творчі процеси, а також соціально орієнтовані ініціативи.

– **Тематична спрямованість.** Деякі приватні фонди мають чітку тематику або орієнтацію на певні види мистецтва чи культури. Наприклад, вони можуть підтримувати лише сучасне мистецтво, класичну музику, театральні проєкти або навіть художні ініціативи, спрямовані на соціальні зміни.

Види приватного фінансування:

– **Фонди засновані меценатами.** Багато приватних фондів створюються заможними особами, які бажають підтримувати мистецькі ініціативи або сприяти розвитку культури. Це можуть бути особи, які мають особисте захоплення мистецтвом чи соціальну відповідальність, що стимулює їх інвестувати в розвиток творчих проєктів. Приклади таких фондів включають Фонд Білла та Мелінди Гейтс, який підтримує різні соціальні та культурні проєкти, або Фонд Пінчука, що зосереджений на сучасному мистецтві.

– **Корпоративні фонди.** Крупні корпорації також створюють власні фонди для підтримки культурних ініціатив, які відповідають їхнім корпоративним цінностям або стратегії соціальної відповідальності. Такі фонди можуть фінансувати мистецькі проєкти, фестивалі, виставки або інші культурні події, що допомагають підвищити репутацію компанії та зміцнити її зв'язки з громадськістю. Приклади включають гранти від таких корпорацій, як Google, Apple, Microsoft, які підтримують технологічно орієнтовані мистецькі проєкти, нові медіа або культурні ініціативи.

– **Громадські та благодійні фонди.** Деякі приватні фонди мають благодійну або громадську мету і фінансують не лише мистецькі проєкти, а й соціальні, освітні ініціативи. Вони можуть підтримувати створення творчих просторів, культурних програм для молоді, резиденцій для митців або проєкти, які зосереджені на культурних інноваціях. Прикладом може бути Фонд Форда, який фінансує програми, спрямовані на розширення доступу до мистецтва, підтримку творчих індустрій або культурний обмін.

Переваги приватного фінансування:

– **Гнучкість у виборі проєктів.** Приватні фонди мають більшу свободу у виборі проєктів для фінансування, що дозволяє підтримувати більш різноманітні й інноваційні ідеї.

– **Можливість підтримки малих і локальних проєктів.** Оскільки приватні фонди не завжди зобов'язані орієнтуватися на великі державні або міжнародні стандарти, вони можуть бути зацікавлені в підтримці малих, локальних проєктів, які мають великий культурний чи соціальний потенціал.

– **Підтримка творчої свободи.** Приватне фінансування дозволяє митцям зберігати більшу творчу незалежність, оскільки грантодавці не ставлять жорстких вимог до змісту чи форми проєктів.

Недоліки приватного фінансування.

- **Може бути залежним від інтересів фонду.** Оскільки приватні фонди мають свої власні критерії та орієнтири, фінансування може бути обмежене певними інтересами чи стратегічними цілями фонду.

- **Обмежена прозорість процесу.** Приватні фонди можуть мати більш закритий процес відбору проєктів, що інколи ускладнює доступ для нових чи невідомих митців.

- **Конкуренція з іншими проєктами.** Через значну конкуренцію за фінансування з приватних джерел, не кожен проєкт має шанси на підтримку.

Приватні фонди забезпечують митців гнучкими та різноманітними можливостями для реалізації творчих проєктів і культурних ініціатив, що допомагає зберегти культурне різноманіття і сприяти розвитку новаторських ідей.

ЗАПИТАННЯ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЮ

1. Що таке грантрайтинг?
2. Які основні етапи процесу написання грантової заявки?
3. Чому грантрайтинг є важливим інструментом для митців та культурних діячів?
4. Які ключові навички необхідні для успішного грантрайтера?
5. Які основні типи грантів існують у сфері культури та мистецтва?
6. Чим відрізняються повні та часткові гранти?
7. Які є особливості інституційних грантів?
8. Що таке конкурсні та цільові гранти, і в чому їх відмінність?
9. Які основні джерела фінансування грантів у сфері культури та мистецтва?
10. У чому особливість державного фінансування культурних проєктів?
11. Які міжнародні організації найчастіше підтримують мистецькі ініціативи?
12. Що таке приватні гранти, і хто може їх надавати?
13. Як можна знайти актуальні пропозиції приватних грантодавців?
14. Що таке стипендіальні гранти, і яка їхня основна мета?
15. Які основні характеристики стипендіальних грантів?
16. Для кого зазвичай призначені стипендіальні гранти?
17. Які витрати можуть покривати стипендіальні гранти?
18. Чому конкуренція за стипендіальні гранти є високою?
19. Які міжнародні організації та фонди надають стипендіальні гранти для митців?
20. Як митцям підвищити свої шанси на отримання стипендіального гранту?
21. Що таке гранти на мобільність і для яких цілей вони надаються?
22. Які основні витрати покривають гранти на мобільність?
23. Які міжнародні програми підтримують мобільність митців? Наведіть приклади.
24. У чому різниця між глобальними та регіональними програмами мобільності?
25. Які документи зазвичай необхідні для подання заявки на грант мобільності?
26. Що таке проєктні гранти, і яка їхня основна мета?
27. Які ключові особливості проєктних грантів?
28. Чим проєктні гранти відрізняються від стипендіальних грантів?
29. Які основні етапи підготовки заявки на проєктний грант?
30. Як можна підвищити шанси на отримання проєктного гранту?

ТВОРЧІ ЗАВДАННЯ ДО РОЗДІЛУ 1

- Дослідницький проєкт – Оберіть одну з категорій грантів: державні, міжнародні або приватні. Підготуйте коротку презентацію (5–7 хвилин), у якій розкрийте особливості цих грантів, їхні переваги та недоліки. Наведіть приклади реальних грантових програм.
- Кейс-аналіз – Знайдіть приклад успішного мистецького або культурного проєкту, що отримав фінансування з різних джерел (державні, міжнародні або приватні гранти). Проаналізуйте, як саме було отримано фінансування, які умови висувались до отримувача, та які були результати реалізації проєкту.
- Створення власного проєкту – Оберіть один з типів грантів (наприклад, на створення художніх творів, проведення культурних заходів або дослідження в мистецтві). Розробіть концепцію власного проєкту, що міг би отримати фінансування в цій категорії. Оформіть короткий опис і сформулюйте основні цілі та завдання.
- Групова дискусія – Поділіться на команди, кожна з яких представляє певний тип гранту. Обговоріть, які виклики можуть виникнути при отриманні фінансування в цій категорії, які переваги дає цей тип гранту, а також запропонуйте шляхи підвищення шансів на успіх у грантовій заявці.
- Письмовий аналіз – Напишіть коротке есе (1–2 сторінки) на тему: «Який тип грантів найбільше сприяє розвитку культури та мистецтва?» Обґрунтуйте свою думку, використовуючи конкретні приклади.

Рекомендована література

1. Як отримати грант. Центру розвитку ЧАС ЗМІН. URL: <https://chaszmin.com.ua/vydannya> (дата звернення: 11.03.2025).

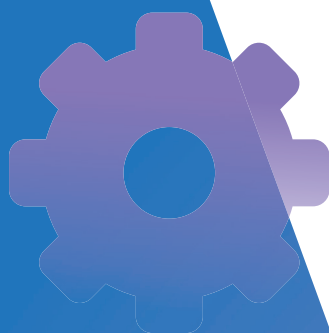
2. HOW TO GET A GRANT: The Secrets of Finding Grants and Grant Writing. Центру розвитку ЧАС ЗМІН. URL: <https://chaszmin.com.ua/vydannya> (дата звернення: 11.03.2025).

3. Основи грантрайтингу та управління проєктами в публічній сфері: метод. рек. для органів влади та недерж. орг-цій / Авт. кол.: В. В. Белявцева, А. І. Гнатенко, О. С. Зінченко та ін. ; за заг. ред. О.В. Кулініча. — Харків : Золоті сторінки, 2017. — 148 с.



ПІДГОТОВКА ДО НАПИСАННЯ ГРАНТОВОЇ ЗАЯВКИ

РОЗДІЛ 2



РОЗДІЛ 2.

ПІДГОТОВКА

ДО НАПИСАННЯ

ГРАНТОВОЇ

ЗАЯВКИ

2.1. АНАЛІЗ ПОТРЕБ ПРОЄКТУ ТА ВИЗНАЧЕННЯ ЙОГО ЦІЛЕЙ

Аналіз потреб проєкту та чітке формулювання цілей є фундаментом для успішного грантового подання. Цей етап допомагає митцям і культурним організаціям зрозуміти, чому проєкт важливий, яку проблему він вирішує і які результати принесе. Без глибокого аналізу потреб і визначення конкретних цілей складно створити переконливу заявку, що відповідатиме вимогам грантодавців.

ЕТАПИ АНАЛІЗУ ПОТРЕБ ПРОЄКТУ.

1. Визначення актуальної проблеми.

Проєкт має вирішувати конкретну проблему або відповідати на певну потребу в сфері культури та мистецтва. Для цього необхідно:

- Описати проблему. Наприклад, недостатня кількість сучасних виставкових просторів, відсутність доступу до культурних заходів у віддалених регіонах чи потреба в популяризації певного виду мистецтва.
- Обґрунтувати її актуальність. Чому ця проблема є важливою саме зараз? Які наслідки виникають, якщо її не вирішувати?

2. Вивчення цільової аудиторії.

Цільова аудиторія (бенефіціари) – це люди, на яких спрямований проєкт. Її точне визначення є ключовим для створення релевантної програми заходів, тому необхідно:

- Визначити, хто саме насамперед отримає позитивний результат від реалізації проєкту. Наприклад, місцеві митці, громади, молодь, науковці, діти тощо.
- Дослідити їхні потреби через опитування, фокус-групи або аналіз наявних даних.
- Сегментувати аудиторію за віком, статтю, географічним розташуванням чи іншими характеристиками, що мають значення для проєкту.

3. Аналіз контексту.

Проєкт не існує у вакуумі, тому важливо врахувати:

- Культурний та соціальний контекст. Які тенденції чи проблеми існують у сфері, що стосується проєкту?
- Ресурси й можливості. Які вже існують ініціативи, які можна використати чи доповнити?
- Бар'єри. Що може завадити реалізації проєкту (фінансові, організаційні, політичні, культурні чинники)?

4. Формулювання очікуваних змін. Останнім кроком аналізу потреб є чітке визначення змін, яких проєкт прагне досягти. Наприклад:

- Підвищення рівня доступу до культурних заходів.
- Поява нових мистецьких творів чи подій.
- Залучення більшої кількості людей до участі у культурному житті.

5. Визначення цілей проєкту. Після аналізу потреб необхідно перейти до формулювання цілей. Це крок, що допомагає описати бажаний результат проєкту, враховуючи виявлені проблеми та потреби.

Типи цілей:

– Головна мета (стратегічна) – широка і загальна, описує кінцевий результат. *Наприклад: підвищити інтерес молоді до сучасного мистецтва.*

– Оперативні цілі – конкретні та досяжні завдання, що допомагають досягти головної мети.

Наприклад: провести 5 виставок сучасного мистецтва у різних регіонах, залучити до участі 100 молодих художників, розробити навчальну програму з історії сучасного мистецтва для старшокласників.

6. Критерії якісних цілей (SMART):

- Specific (Конкретність): ціль має бути чітко визначена.
- Measurable (Вимірюваність): можливість оцінити досягнення цілі за кількісними або якісними показниками.
- Achievable (Досяжність): ціль має бути реалістичною, з урахуванням ресурсів і часу.
- Relevant (Релевантність): відповідати потребам проєкту та цільової аудиторії.
- Time-bound (Обмеженість у часі): визначити чіткий часовий період для досягнення цілі.

ІНСТРУМЕНТИ ДЛЯ АНАЛІЗУ ТА ФОРМУЛЮВАННЯ ЦІЛЕЙ.

SWOT-аналіз – допомагає оцінити сильні й слабкі сторони проєкту, можливості та ризики.

- Сильні сторони (Strengths): чим проєкт виділяється.
- Слабкі сторони (Weaknesses): які виклики потрібно подолати.
- Можливості (Opportunities): які ресурси чи умови можна використати.
- Загрози (Threats): що може завадити реалізації.

Метод побудови структури (дерева) цілей є одним із найбільш ефективних інструментів для системного аналізу проєктів. Він дозволяє наочно показати взаємозв'язок між проблемами, потребами, цілями та конкретними заходами, забезпечуючи логічний і послідовний підхід до досягнення кінцевих результатів. Основними етапами побудови дерева цілей є:

- **Визначення основної проблеми.** На початковому етапі необхідно чітко сформулювати головну проблему, яка потребує вирішення. Ця проблема стає основою, навколо якої будується структура дерева.

- **Формулювання проміжних завдань і дій.** Кожна задача чи проблема розкладається на складові елементи, які перетворюються на проміжні цілі та завдання. Це дозволяє зрозуміти, які саме кроки потрібно здійснити для вирішення проблеми.

- **Відображення логіки досягнення мети.** Побудова дерева дозволяє структурувати цілі за ієрархією: від загальної мети до конкретних дій. Такий підхід демонструє, як проміжні завдання сприяють досягненню кінцевого результату.

Наприклад. Головна проблема – відсутність доступу до сучасної освіти у сфері мистецтва. Проміжна ціль – створення навчальних програм. Завдання – залучення експертів, розробка матеріалів, організація тренінгів.

Таким чином, метод побудови структури (дерева) цілей не лише полегшує процес планування, але й слугує зручним інструментом для візуалізації проєктної логіки, що особливо важливо при підготовці грантових заявок.

Інтерв'ю та консультації – спілкування з потенційними бенефіціарами, експертами та зацікавленими сторонами допоможе краще зрозуміти контекст і потреби.

Аналіз потреб і визначення цілей є основою для підготовки успішного грантового проєкту. Цей процес допомагає зрозуміти, для кого створюється проєкт, які проблеми він вирішує, та які результати очікуються. Чіткі, обґрунтовані цілі забезпечують прозорість і логіку проєкту, що є важливим фактором для успішного отримання гранту.

2.2. ДОСЛІДЖЕННЯ ПОТЕНЦІЙНИХ ДОНОРІВ.

Дослідження потенційних донорів є важливим етапом підготовки грантової заявки. Воно допомагає знайти організації, фонди чи осіб, які зацікавлені у фінансуванні проєкту, визначити їхні пріоритети, критерії відбору та вимоги до заявників. Ретельне вивчення донорів значно підвищує шанси на успіх, адже дозволяє адаптувати заявку відповідно до їхніх очікувань.

ЕТАПИ ДОСЛІДЖЕННЯ ПОТЕНЦІЙНИХ ДОНОРІВ.

1. Визначення типів донорів.

Донори можуть бути різними за форматом і джерелом фінансування. Їх можна умовно поділити на:

- **Державні установи:** міністерства, агентства, програми підтримки культури на національному чи регіональному рівні.
- **Міжнародні організації:** ООН, ЄС, ЮНЕСКО, а також інші інституції, що підтримують глобальні чи регіональні культурні ініціативи.
- **Приватні фонди:** меценати, благодійні організації чи фонди, створені корпораціями.
- **Корпоративні донори:** великі компанії, які реалізують програми корпоративної соціальної відповідальності (КСВ).
- **Індивідуальні меценати:** приватні особи, які бажають підтримати мистецькі ініціативи.

2. Складання списку потенційних донорів.

Для ефективного пошуку доцільно скласти перелік організацій, які вже працюють у сфері культури чи мистецтва. Важливо враховувати:

- **Географічний масштаб** (локальні, національні, міжнародні донори).
- **Сфери діяльності** (наприклад, підтримка сучасного мистецтва, культурної спадщини, інновацій).
- **Типи проєктів, які підтримуються** (виставки, резиденції, освітні програми тощо).

Інструменти для складання списку: онлайн-бази даних грантодавців, наприклад Candid, FundsforNGOs або GrantStation, сайти міністерств і урядових установ, інформаційні портали, присвячені грантовим можливостям, мережеві заходи, фестивалі чи конференції, де можна зустріти представників донорів.

3. Аналіз донорів.

Після складання списку необхідно провести глибокий аналіз кожного потенційного донора. Основними аспектами аналізу є:

- **Пріоритети та цінності донора.** Які теми та напрямки підтримуються? Наприклад, підтримка молодих митців, розвиток креативних індустрій, збереження культурної спадщини.
- **Цільова аудиторія.** Які групи населення повинні бути залучені до проєкту?
- **Формати фінансування.** Повний грант, співфінансування чи міні-гранти.
- **Розмір грантів.** Максимальна та мінімальна сума фінансування, що надається донором.
- **Умови участі.** Обмеження за географією, статусом заявника чи типом проєкту.
- **Процедура подання заявки.** Формат заявки, вимоги до документації, дедлайни.
- **Приклади успішних проєктів.** Аналіз попередніх проєктів, що отримали підтримку, допоможе зрозуміти, як формулювати цілі та описувати результати.

4. Вивчення вимог до грантової заявки.

Кожен донор має власні критерії та процедури подання заявки. Важливо ознайомитися з:

- Типовими заявками та прикладами.
- Інструкцією для аплікантів, якщо така надається.
- Потребою у партнерствах (деякі гранти вимагають наявності міжнародних чи регіональних партнерів).
- Потребою у співфінансуванні (деякі гранти покривають лише частину витрат).

5. Комунікація з потенційними донорами.

Перед поданням заявки корисно зв'язатися з донором, якщо це дозволено:

- Уточнити незрозумілі аспекти програми.
- Перевірити, чи відповідає ваш проєкт пріоритетам донора.
- Отримати поради щодо підготовки заявки.

ІНСТРУМЕНТИ ДЛЯ ДОСЛІДЖЕННЯ ДОНОРІВ:

1. Онлайн-ресурси.

- Офіційні сайти донорів. Вони зазвичай містять інформацію про грантові програми, пріоритети, умови подання заявки.
- Платформи для пошуку грантів. Наприклад, Candid, FundsforNGOs, Grants.gov.
- Соціальні мережі. Багато донорів ведуть сторінки у Facebook, Twitter або LinkedIn, де публікують новини та оголошення про гранти.

2. Бази даних і довідники.

- Локальні чи національні довідники грантодавців.
- Звіти міжнародних організацій із описом програм фінансування.

3. Мережеві заходи.

Участь у конференціях, фестивалях і воркшопах дає змогу особисто познайомитися з представниками донорів і дізнатися про їхні очікування.

ПРИКЛАДИ ПОТЕНЦІЙНИХ ДОНОРІВ:

1. Державні: Український культурний фонд (УКФ) – підтримка національних проєктів у сфері культури, Міністерство культури та інформаційної політики України – фінансування стратегічно важливих ініціатив.

2. Міжнародні: Creative Europe – підтримка інноваційних культурних проєктів у Європі. USAID – програми підтримки культури й освіти. Nordic Culture Fund – розвиток культурних ініціатив у країнах Північної Європи.

3. Приватні: Фонд Пінчука – підтримка молодих митців і сучасного мистецтва. Open Society Foundations – проєкти, пов'язані зі свободою слова, культурою та освітою.

Дослідження потенційних донорів – це процес, який потребує часу й зусиль, але дає змогу знайти найбільш відповідне джерело фінансування для проєкту. Ретельний аналіз пріоритетів, вимог та очікувань донорів дозволяє адаптувати проєкт під їхні потреби, підвищуючи шанси на успішне отримання гранту.

2.3. ВИВЧЕННЯ ГРАНТОВИХ ПРОГРАМ ТА ЇХНІХ ВИМОГ.

Вивчення грантових програм є ключовим кроком у процесі підготовки успішної заявки. Глибоке розуміння структури, вимог і цілей грантової програми дозволяє не тільки коректно підготувати документи, але й максимально адаптувати проєкт до очікувань донорів.

ЧОМУ ВАЖЛИВО ДЕТАЛЬНО ВИВЧАТИ ГРАНТОВІ ПРОГРАМИ?

Вивчення грантових програм є критичним етапом у підготовці будь-якого проєкту, адже від цього залежить успішність заявки та подальша реалізація ідей. Глибоке розуміння вимог і умов грантових програм дозволяє уникнути багатьох помилок і значно підвищує шанси на отримання фінансування.

По-перше, це забезпечує відповідність проєкту вимогам. Кожна грантова програма має чітко визначені критерії, які необхідно враховувати. Наприклад, деякі гранти спрямовані лише на підтримку освітніх чи екологічних ініціатив, інші – на міжнародну співпрацю або збереження культурної спадщини. Якщо проєкт не відповідає цим критеріям, заявка буде відхилена ще на етапі попереднього відбору. Тому важливо ретельно перевірити, чи підходить грантова програма для вашої ініціативи, перш ніж витратити час на підготовку документів.

По-друге, детальне вивчення грантової програми допомагає ефективно використовувати час. Знання специфічних вимог і пріоритетів грантодавця

дозволяє зосередитися на найважливіших аспектах заявки. Наприклад, якщо програма приділяє особливу увагу соціальному впливу, слід детально описати, як проєкт змінить життя громади або сприятиме вирішенню конкретної соціальної проблеми. Це допоможе уникнути зайвої роботи над малозначущими деталями й спрямувати зусилля на ті аспекти, які найбільше вплинуть на рішення донорів.

По-третє, ретельне вивчення грантових програм значно підвищує шанси на успіх. Добре підготовлена заявка, яка враховує всі нюанси програми, виглядає професійно й переконливо. Донори, як правило, віддають перевагу проєктам, які чітко відповідають цілям програми, демонструють високий рівень організації та мають реалістичний план реалізації.

Таким чином, уважне й детальне вивчення грантових програм є ключем до успішної підготовки заявки. Це дозволяє не лише відповідати очікуванням донорів, а й робити проєкти більш організованими та реалістичними, що є важливим кроком до їхньої реалізації.

ЕТАПИ ВИВЧЕННЯ ГРАНТОВИХ ПРОГРАМ.

1. Пошук інформації про програму.

Грантові програми зазвичай публікують детальну інформацію про умови участі на своїх офіційних ресурсах. Основні джерела: офіційні сайти грантодавців, бази даних грантових можливостей, такі як Grants.gov, FundsforNGOs, Creative Europe, соціальні мережі та спеціалізовані форуми для митців і культурних організацій.

2. Вивчення документації грантової програми.

Усі грантові програми мають набір офіційних документів, які слід уважно прочитати. До них належать:

- Гайдлайнс (Guidelines) – основний документ, що описує цілі програми, вимоги до заявників, терміни подання заявок, критерії оцінювання тощо.
- Форми заявок – бланки чи шаблони, які необхідно заповнити для участі.
- Часті питання (FAQ) – розділ, який пояснює поширені моменти та вирішує типові проблеми заявників.



Що саме варто аналізувати?

- Цілі програми. Наприклад, підтримка інноваційних мистецьких проєктів, розбудова культурної інфраструктури, збереження культурної спадщини тощо.
- Пріоритетні напрямки. Які сфери чи види мистецтва вважаються пріоритетними?
- Фінансові обмеження. Максимальна та мінімальна сума гранту, обов'язковість співфінансування.
- Цільову аудиторію. Хто має право подаватися (митці, громадські організації, державні установи)?
- Географічне охоплення. Чи обмежена програма певними країнами, регіонами або територіями?
- Дедлайни. Кінцеві терміни подання заявок і часові рамки реалізації проєкту.
- Критерії оцінювання. Що саме є вирішальним для грантодавців (інноваційність, вплив, фінансова прозорість)?

3. Оцінка відповідності проєкту вимогам.

Перед підготовкою заявки необхідно оцінити, наскільки ваш проєкт відповідає вимогам програми. Для цього необхідно провести аналіз відповідності цілей проєкту до цілей грантової програми, оцінку можливості виконання фінансових і організаційних вимог та порівняння структури вашого проєкту із прикладами успішних проєктів, що раніше отримали грант.

4. Аналіз формату подання заявки.

Різні грантові програми вимагають різних форматів подання документів, але до типових форматів відносяться онлайн-заявки через спеціалізовані платформи, подання документів електронною поштою, паперові заявки (рідше, але ще зустрічаються). Під час аналізу важливо звернути увагу на необхідність реєстрації на платформі донора, обсяг тексту для кожного розділу заявки (кількість символів чи сторінок), формат прикріплення документів (PDF, Word, Excel тощо), можливість редагування заявки після подання.

5. Вимоги до документів і матеріалів.

Грантові програми можуть вимагати подання різноманітних документів і матеріалів, таких як:

- Резюме проєкту. Короткий опис цілей, задач і очікуваних результатів.
- Детальний опис проєкту. Розширений документ, який включає обґрунтування, план заходів, цільову аудиторію, бюджет тощо.
- Бюджет. Розгорнутий кошторис із поясненням кожної статті витрат.
- Партнерські листи. Листи підтримки від організацій чи осіб, які залучені до проєкту.
- Портфоліо. Приклади попередніх робіт, які підтверджують компетенцію заявника.
- Докази успішності. Результати попередніх проєктів, нагороди, публікації, відгуки тощо.

6. Аналіз критеріїв оцінювання.

Критерії оцінювання грантових заявок часто публікуються в гайдлайнс. Це дозволяє зрозуміти, які аспекти заявки є найважливішими. Як правило, типовими критеріями виступають наступні:

- Інноваційність і творчий підхід.
- Реалістичність і досяжність цілей.
- Вплив проєкту на цільову аудиторію.
- Ефективне використання ресурсів.
- Фінансова прозорість.

7. Комунікація з представниками грантової програми.

Якщо програма дозволяє, доцільно зв'язатися з її представниками, щоб уточнити спірні моменти або отримати рекомендації. Це допомагає уникнути помилок і створити заявку, яка максимально відповідає вимогам.

ІНСТРУМЕНТИ ДЛЯ ВИВЧЕННЯ ГРАНТОВИХ ПРОГРАМ:

1. Офіційні ресурси: сайти грантодавців зазвичай містять усі необхідні документи та інструкції.
2. Платформи для пошуку грантів. такі сервіси, як FundsforNGOs, надають можливість порівнювати грантові програми за параметрами.
3. Спілкування з іншими заявниками. досвід інших учасників може допомогти краще зрозуміти вимоги програми та уникнути типових помилок.

Детальне вивчення грантових програм дозволяє глибше зрозуміти очікування донорів, адаптувати проєкт до їхніх пріоритетів і правильно підготувати всі необхідні документи. Ретельний підхід до цього етапу значно підвищує шанси на успішне отримання грантового фінансування.

ЗАПИТАННЯ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЮ

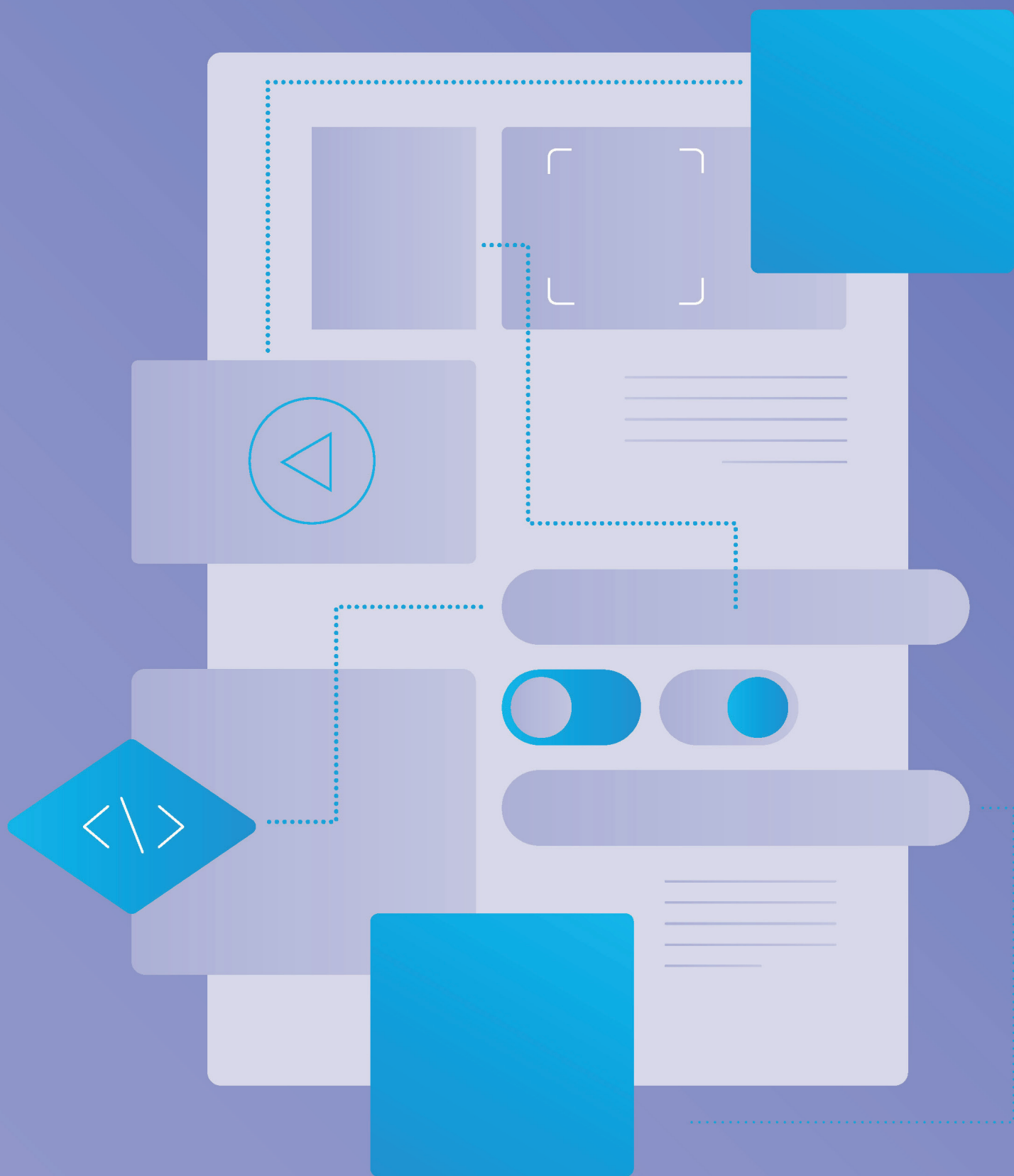
1. Чому аналіз потреб проєкту є важливим етапом у підготовці грантової заявки?
2. Які основні етапи аналізу потреб проєкту?
3. Як визначити актуальну проблему, яку має вирішувати проєкт?
4. Чому важливо досліджувати цільову аудиторію перед поданням грантової заявки?
5. Які методи можна використовувати для вивчення потреб цільової аудиторії?
6. Що таке аналіз контексту, і як він допомагає у підготовці проєкту?
7. Як сформулювати очікувані зміни, яких прагне досягти проєкт?
8. У чому різниця між стратегічною та оперативними цілями проєкту?
9. Які критерії якісних цілей визначає методологія SMART?
10. Як SWOT-аналіз допомагає у формуванні грантової заявки?
11. Що таке метод побудови структури (дерева) цілей, і як він використовується?
12. Чому дослідження потенційних донорів є важливим етапом підготовки грантової заявки?
13. Які існують типи донорів, і чим вони відрізняються?
14. Як скласти список потенційних донорів для проєкту?
15. На які аспекти слід звернути увагу при аналізі потенційних донорів?
16. Чому важливо комунікувати з потенційними донорами перед поданням заявки?
17. Які джерела можна використовувати для пошуку грантових програм?
18. Чому ретельне вивчення вимог грантових програм підвищує шанси на отримання фінансування?

ТВОРЧІ ЗАВДАННЯ ДО РОЗДІЛУ 2

- Аналіз проєкту – Оберіть реальну або вигадану ідею культурного проєкту та виконайте аналіз потреб. Визначте проблему, цільову аудиторію, контекст та очікувані зміни.
- Формулювання цілей – Напишіть стратегічну та оперативні цілі для вашого проєкту, дотримуючись критеріїв SMART.
- SWOT-аналіз – Зробіть SWOT-аналіз свого проєкту, визначивши його сильні та слабкі сторони, можливості й загрози.
- Дослідження донорів – Знайдіть та проаналізуйте двох потенційних донорів для свого проєкту. Визначте їхні пріоритети, умови фінансування та вимоги до заявок.
- Розробка структури цілей – Використовуючи метод побудови дерева цілей, створіть схему, що демонструє взаємозв'язок між проблемами, завданнями та цілями вашого проєкту.
- Презентація проєкту – Підготуйте коротку презентацію або опис свого грантового проєкту для потенційного донора (до 500 слів).
- Написання мотиваційного листа – Складіть мотиваційний лист до грантодавця, у якому поясніть, чому ваш проєкт вартий фінансування.
- Створення інформаційної сторінки – Розробіть текст для веб-сторінки або буклету про ваш проєкт, що може бути використаний для залучення партнерів і донорів.

Рекомендована література

1. Каталог фондів і фінансових організацій. Центру розвитку ЧАС ЗМІН. URL: <https://chaszmin.com.ua/vydannya> (дата звернення: 11.03.2025).
2. Український культурний фонд. URL: <https://ucf.in.ua/> (дата звернення: 11.03.2025).
3. Приймак В.М. Управління проєктами. Навчальний посібник. - Київ: Київський національний університет ім. Тараса Шевченка, 2017. – 464с.



**СТРУКТУРА
ГРАНТОВОЇ ЗАЯВКИ**

РОЗДІЛ 3

РОЗДІЛ 3.

СТРУКТУРА

ГРАНТОВОЇ

ЗАЯВКИ

3.1. ТИТУЛЬНА СТОРІНКА ТА СУПРОВІДНИЙ ЛИСТ.

Титульна сторінка та супровідний лист є важливими складовими грантової заявки. Вони формують перше враження про проєкт і заявника, тому їх правильне оформлення відіграє ключову роль у сприйнятті заявки донором.

Титульна сторінка виконує функцію візитівки проєкту, презентуючи основну інформацію в зручному та зрозумілому форматі.

Основні елементи титульної сторінки:

1. Назва проєкту повинна бути короткою, конкретною та зрозумілою. Бажаємо відображати суть і унікальність проєкту. *Наприклад: «Культурна резиденція для молодих митців "ArtBridge"».*

2. Інформація про заявника містить повну назву організації чи фізичної особи, контактну інформацію: адреса, телефон, електронна пошта, вебсайт (якщо є). Для організацій – вказати юридичний статус (*наприклад, громадська організація, приватний підприємець тощо*).

3. Дані про грантову програму: назву програми чи фонду, до якого подається заявка, ідентифікаційний номер конкурсу (якщо є), назву конкурсу (*наприклад, «Малі гранти на підтримку культурних ініціатив»*).

4. Тривалість проєкту: дати початку та завершення реалізації проєкту. *Наприклад: «01.04.2025 – 31.10.2025».*

5. Запитувана сума. Необхідно чітко зазначити суму гранту, яку ви хочете отримати та вказати валюту (*євро, долари США, гривні тощо*).

6. Логотипи: логотип організації-заявника (якщо є) та логотип грантодавця (іноді це обов'язкова вимога).

7. Короткий слоган чи опис (опціонально). Це може бути 1 – 2 речення, які яскраво характеризують проєкт. *Наприклад: «Платформа для розвитку сучасного мистецтва в регіонах України».*

Крім цього потрібно звернути увагу на візуальне оформлення титульної сторінки. Використовуйте чіткий, професійний дизайн. Текст має бути легким для читання, з акцентом на ключових деталях. Уникайте надмірного декору або надто складних шрифтів. Форматування: стандартний формат сторінки А4 із полями, гарнітура шрифту (Times New Roman, Arial).

Супровідний лист – це можливість звернутися безпосередньо до донорів, пояснити, чому саме ваш проєкт заслуговує на підтримку, і продемонструвати зацікавленість у співпраці.

Структура супровідного листа:

– Привітання та звернення. Адресуйте лист конкретній особі або групі (якщо це вказано в умовах). Приклад: «Шановна пані/пан [Прізвище]!». Якщо адресат невідомий: «Шановні представники грантової програми [назва]!».

– Коротке представлення заявника: назвіть себе або свою організацію, опишіть ваш досвід чи досягнення у сфері, пов'язаній із проєктом. Наприклад: «Ми є громадською організацією, яка вже 5 років займається підтримкою локальних митців».

– Суть проєкту: представте назву проєкту, коротко опишіть його мету та ключові ідеї, поясніть, як проєкт відповідає цілям грантової програми.

– Обґрунтування потреби в підтримці: чітко поясніть, чому вам потрібне фінансування, підкресліть значущість проєкту для цільової аудиторії чи суспільства.

– Висловлення вдячності: висловіть вдячність за можливість подати заявку, підкресліть свою готовність до подальшого діалогу чи уточнення деталей.

– Контактна інформація: вкажіть ім'я контактної особи, номер телефону та електронну адресу.

Наприклад: «З повагою, Ірина Ковальчук, координатор проєкту. Телефон: +380 (98) 123-45-67. Електронна пошта: iryna.kovalchuk@example.com».

Основні принципи написання супровідного листа.

- Тримайте текст коротким і лаконічним (до 1 сторінки).
- Використовуйте ввічливий і професійний тон.
- Уникайте загальних фраз, підкреслюйте унікальність вашого проєкту.
- Перевірте текст на граматичні та стилістичні помилки.

Приклад оформлення супровідного листа.

[Дата]

[Назва грантової програми або фонду]

[Адреса грантодавця (опціонально)]

Шановні представники грантової програми [назва]!

Мене звати [Ваше ім'я], і я представляю [назва організації]. Ми подаємо заявку на отримання фінансування для нашого проєкту «[Назва проєкту]», який спрямований на [короткий опис цілі проєкту].

Наш проєкт відповідає пріоритетам вашої програми, адже він сприятиме [короткий опис очікуваних результатів]. Ми віримо, що ваша підтримка допоможе реалізувати важливу ініціативу та позитивно вплине на [цільову аудиторію або сферу].

Дякуємо за можливість подати заявку та розглянути нашу пропозицію. Ми готові надати додаткову інформацію або відповісти на ваші запитання.

З повагою,

[Ім'я контактної особи]

[Посада]

[Контактні дані]

Титульна сторінка та супровідний лист – це ваш шанс зацікавити донорів і створити позитивне перше враження. Дотримання вимог до структури, точність у подачі інформації та професійне оформлення допоможуть підвищити шанси на успішний розгляд вашої заявки.

3.2. ОПИС ПРОЄКТУ: КОНЦЕПЦІЯ, МЕТА, ЗАВДАННЯ.

Опис проєкту – це один з найважливіших розділів грантової заявки. Це місце, де ви маєте можливість детально викласти ідею вашого проєкту, чітко сформулювати його мету та завдання, а також обґрунтувати, чому ваш проєкт є важливим і вартий фінансування. Кожен з елементів опису – концепція, мета, завдання – повинен бути продуманий і відповісти на конкретні запитання: чому, для кого та як буде реалізовуватися проєкт.

1. Концепція проєкту є основою, на якій будується вся його структура. Це повинно бути чітке пояснення того, що саме ви плануєте робити, яку проблему вирішити або яку можливість створити. Концепція надає загальне уявлення про суть проєкту, його інноваційність, актуальність та значущість.

Основними елементами концепції є:

– **Опис ідеї.** Ви повинні чітко сформулювати основну ідею проєкту. Це може бути новий культурний захід, мистецька резиденція, виставка, фестиваль, видання або будь-яка інша форма культурної діяльності. Наприклад, «Проект полягає в організації міжнародного фестивалю сучасного мистецтва, що об'єднає митців з різних країн для обміну досвідом».

– **Інноваційність.** Поясніть, чим ваш проєкт є новим і чому він важливий саме зараз. Це може бути новий підхід до роботи з публікою, використання нових технологій у мистецтві, інтердисциплінарні методи тощо.

– **Актуальність.** Необхідно підтвердження того, що ваш проєкт важливий для сучасного культурного контексту. Вкажіть, яку проблему він вирішує або яку культурну потребу задовольняє. Наприклад, «Фестиваль має на меті привернути увагу до забутих народних традицій і створити нові майданчики для їх презентації у сучасному контексті».

– **Цільова аудиторія.** Дайте відповідь на питання: Хто є основною аудиторією вашого проєкту? Це можуть бути молоді митці, громади, які не мають доступу до культурних заходів, люди, що цікавляться сучасним мистецтвом, або ж інші цільові групи.

– **Основні етапи реалізації.** Опишіть основні етапи проєкту: підготовка, реалізація, підбиття підсумків, залучення аудиторії тощо. Важливо, щоб концепція включала чітке розуміння тимчасових рамок і процесу виконання.

Приклад опису концепції: «Проект полягає в організації серії майстер-класів і виставок сучасного мистецтва для молодих митців з усієї країни. Цільова аудиторія — студенти мистецьких факультетів, художники-початківці, а також мешканці малих міст, де немає достатньо культурних майданчиків. В рамках проєкту передбачено проведення трьох виставок та низки майстер-класів, які будуть присвячені створенню мистецьких об'єктів із використанням новітніх технологій».

2. Мета проєкту – це чітке формулювання того, що ви прагнете досягти через його реалізацію. Вона повинна бути конкретною, вимірюваною та досяжною, і відповідати вимогам грантової програми. Мета зазвичай описує кінцевий результат, який ви хочете отримати, і є основою для визначення завдань проєкту.

Щоб правильно сформулювати мету необхідно керуватися наступними принципами:

– **Чіткість і конкретика.** Мета повинна бути ясною і зрозумілою для будь-якої людини, яка ознайомиться з вашою заявкою. Вона має чітко відображати основну ціль, яку ви плануєте досягти.

– **Вимірюваність.** Важливо, щоб мета була вимірною, тобто щоб можна було оцінити її досягнення. Наприклад, «Залучити 500 учасників до фестивалю» або «Підготувати 3 виставки за 12 місяців».

– **Досяжність.** Формулюючи мету, переконайтеся, що вона реалістична в межах ваших ресурсів (час, бюджет, людські та матеріальні ресурси).

– **Відповідність пріоритетам програми.** Ваша мета повинна гармоніювати з цілями грантової програми, до якої ви подаєте заявку. Якщо програма фокусується на підтримці культурної інтеграції, ваша мета повинна відображати це в контексті вашого проєкту.

Приклад формулювання мети: «Основною метою проєкту є проведення 4-денного фестивалю сучасного мистецтва у Києві, який об'єднає понад 30 художників з різних країн для обміну досвідом і популяризації сучасного мистецтва серед молоді».

3. Завдання проєкту – це конкретні кроки, які потрібно здійснити для досягнення мети проєкту. Завдання допомагають структурувати роботу і зробити проєкт конкретним і вимірюваним. Кожне завдання має бути чітко пов'язане з досягненням основної мети.

Основні правила при формуванні завдання:

– **Конкретність.** Завдання повинні бути чіткими і лаконічними. Наприклад, «Організувати 4 майстер-класи для молодих митців» або «Підготувати 50 експонатів для виставки».

– **Можливість виконання.** Завдання мають бути досяжними за обмеженими ресурсами проєкту. *Наприклад, не ставте завдання провести міжнародну виставку, якщо не маєте достатньо коштів на транспортування експонатів.*

– **Реалістичність.** Завдання мають бути практичними і вимірюваними. Потрібно чітко визначити, хто і коли буде їх виконувати.

Приклади завдань:

1. Підготовка програми фестивалю, включаючи вибір учасників та координування логістики.
2. Розробка рекламної кампанії для залучення цільової аудиторії до заходу.
3. Проведення 3 майстер-класів для митців, включаючи залучення тренерів і закупівлю необхідних матеріалів.
4. Організація виставок у партнерських галереях міста.

Концепція, мета та завдання є основними елементами опису проєкту, що визначають його структуру і сприяють правильному розумінню його значущості та плану реалізації. Важливо, щоб усі ці елементи були чіткими, логічно пов'язаними між собою і відповідали вимогам грантової програми. Завдяки цьому грантодавець зможе оцінити, наскільки ваш проєкт є реалістичним, інноваційним і досяжним у визначені строки.

3.3. РОБОЧИЙ ПЛАН І МЕТОДОЛОГІЯ.

Робочий план і методологія – це два основні елементи, які детально описують, як буде реалізовуватися проєкт, зокрема, які етапи виконання він охоплює і за якими методами буде здійснюватися досягнення цілей. Правильне оформлення цих розділів важливе для того, щоб донор міг оцінити, наскільки добре проєкт спланований і чи є чітка структура для його виконання.

1. Робочий план є ключовим документом, що містить конкретні етапи проєкту, терміни їх реалізації та відповідальних осіб. Цей план показує, як проєкт буде рухатися від початку до завершення, і дозволяє донору побачити структуру роботи, визначити важливі етапи та контрольні точки.

Основні елементи робочого плану:

– **Термін реалізації проєкту.** Необхідно вказати чіткий період, протягом якого проєкт буде реалізовуватися (початок і кінець). Наприклад, «Проєкт триватиме з 1 квітня 2025 року по 31 грудня 2025 року». Важливо зазначити також значення кожного етапу для виконання загальної мети проєкту.

– **Етапи реалізації проєкту.** Розбийте проєкт на основні етапи або фази, зазначивши відповідні строки та завдання для кожного етапу. Це може включати підготовку (наприклад, організація команди, планування ресурсів, логістика), реалізацію основних заходів проєкту (наприклад, організація виставок, проведення майстер-класів), завершення (наприклад, оцінка результатів, публікація звітів, підбиття підсумків). Кожен етап повинен бути чітко визначений і відповідати логіці виконання проєкту.

– **Ключові завдання для кожного етапу.** Потрібно описати конкретні завдання для кожного етапу, їх зміст та послідовність виконання. Наприклад, якщо один із етапів – це підготовка виставки, завданням можуть бути: вибір художників, організація виставкового простору, реклама заходу тощо.

– **Відповідальні особи.** Для кожного етапу потрібно визначити відповідальних осіб або команду. Це дозволить контролювати хід виконання завдань і забезпечить чітку відповідальність. Наприклад: «Етап 1 – Підготовка: координатор проєкту Ірина Ковальчук».

– **Ресурси, необхідні для виконання кожного етапу.** Окремо можна зазначити, які ресурси потрібні для реалізації кожного етапу (матеріали, фінанси, обладнання, людські ресурси). Наприклад: «Для етапу підготовки виставки потрібно забезпечити 10 рамок для картин, проєктор для презентацій та забезпечити рекламу в соціальних мережах».

Приклад робочого плану

Етап	Завдання	Термін виконання	Відповідальний	Ресурси
1. Підготовка проєкту	Оформлення заявок на участь, підготовка простору для виставки	Квітень 2025	Ірина Ковальчук	Приміщення, технічне обладнання
2. Проведення майстер-класів	Організація тренінгів для митців	Червень 2025	Олексій Романенко	Спікери, матеріали для майстер-класів
3. Реалізація виставки	Проведення виставки та відкриття	Липень 2025	Марина Дмитренко	Галерея, експонати, запрошення гостей
4. Підбиття підсумків	Збір зворотного зв'язку, підготовка звіту	Серпень 2025	Ірина Ковальчук	Інтерв'ю, онлайн анкети, фото з заходу

2. Методологія проєкту

Методологія – це сукупність підходів, методів та інструментів, які будуть використані для досягнення цілей проєкту. Вона дозволяє зрозуміти, як саме будуть реалізовуватися завдання і чому саме ці методи є найбільш ефективними. Методологія повинна бути логічною і відповідати специфіці вашого проєкту.

ОСНОВНІ ЕЛЕМЕНТИ МЕТОДОЛОГІЇ:

– Підхід до реалізації проєкту.

Реалізація мистецького проєкту потребує чітко визначеного підходу, який відповідатиме його концепції, цілям та очікуваним результатам. Вибір методології визначає, як саме будуть досягатися поставлені завдання, яким чином залучатиметься аудиторія та які ресурси будуть використані. Існує кілька ефективних підходів до реалізації мистецьких проєктів.

– Підхід через навчання та обмін досвідом.

Навчальні ініціативи та обмін досвідом є важливими елементами розвитку культури та мистецтва. У рамках такого підходу проєкти можуть передбачати проведення майстер-класів, лекцій, творчих резиденцій або воркшопів. Це дозволяє не тільки поширювати мистецькі знання, а й залучати нову аудиторію, створюючи середовище для взаємодії митців, студентів і поціновувачів мистецтва. Наприклад, художники можуть організовувати навчальні програми для молодих митців, де діляться своїм досвідом та допомагають розвинути навички. Інший формат – міжнародні культурні обміни, які дозволяють митцям з різних країн ділитися техніками, стилями та творчими підходами, збагачуючи власне мистецтво.

– Організація культурних подій.

Ще одним ефективним способом реалізації проєкту є проведення культурних заходів, які допомагають популяризувати мистецтво та залучати аудиторію. Це можуть бути фестивалі, виставки, концерти, театральні постановки, арт-резиденції або перформанси.

Такий підхід дозволяє створити простір для взаємодії між митцями та глядачами, сприяючи формуванню мистецької спільноти. Наприклад, організація фестивалю сучасного мистецтва, де відвідувачі можуть спостерігати за створенням робіт у реальному часі, брати участь у відкритих дискусіях чи творчих майстер-класах.

– Інтеграція нових технологій у мистецтво.

Сучасні технології відкривають нові можливості для реалізації мистецьких проєктів. Використання цифрових інструментів, доповненої та віртуальної реальності, 3D-друку, штучного інтелекту та інтерактивних платформ дозволяє експериментувати з новими формами вираження. Наприклад, художники можуть створювати інтерактивні VR-виставки, які глядачі зможуть відвідувати з будь-якої точки світу. Театральні постановки можуть доповнюватися мультимедійними ефектами, а музиканти – використовувати алгоритмічні генерації звуку. Такі інноваційні проєкти не лише розширюють творчі можливості, а й привертають увагу сучасної аудиторії.

– Зв'язок методології з концепцією проєкту.

Важливо, щоб обраний підхід до реалізації проєкту гармонійно поєднувався з його концепцією. Якщо проєкт спрямований на популяризацію традиційного мистецтва, доцільним буде проведення виставок, навчальних заходів або майстер-класів. Якщо ж метою є створення інноваційного мистецького продукту, варто використовувати сучасні технології та інтерактивні платформи.

Чітка та обґрунтована методологія допомагає не лише ефективно реалізувати мистецький проєкт, а й підвищує його шанси на отримання фінансування. Донори та грантодавці завжди звертають увагу на реалістичність та логіку виконання запланованих заходів, тому чітке визначення підходу до реалізації є ключовим елементом успішного грантрайтингу.

– Інструменти та методи.

Мистецтво постійно змінюється, відображаючи сучасні тенденції та виклики часу. Щоб зробити проєкт справді унікальним і привернути увагу аудиторії та грантодавців, важливо використовувати різні підходи до його реалізації. Одним із таких підходів є інтердисциплінарний підхід. Він передбачає об'єднання різних мистецьких напрямів у межах одного проєкту. Наприклад, живопис може поєднуватися з цифровими технологіями, а скульптура – з музичним перформансом. Такі крос-дисциплінарні проєкти зазвичай викликають більший інтерес, оскільки пропонують нові, несподівані форми мистецького вираження.

Ще одним ефективним методом є залучення аудиторії до мистецького процесу. Замість традиційного представлення готових творів мистецтва можна організувати інтерактивні заходи, що дозволяють глядачам стати частиною творчого процесу. Наприклад, майстер-класи, відкриті виставки, де відвідувачі можуть спостерігати за створенням робіт у реальному часі, або круглі столи з митцями, на яких можна обговорювати мистецькі ідеї. Такий підхід не лише робить проєкт цікавішим, але й сприяє формуванню глибшого зв'язку між митцем і його аудиторією.

Сучасні технології відкривають ще більше можливостей для інновацій у мистецтві. Використання нових технологій, таких як віртуальна чи доповнена реальність, дозволяє створювати унікальні мистецькі проєкти, які виходять за межі традиційних форматів. Наприклад, за допомогою VR-технологій можна організувати цифрову виставку, яку відвідувачі зможуть переглядати з будь-якої точки світу. Це не тільки розширює географію аудиторії, а й відкриває нові горизонти для експериментів у мистецтві.

Таким чином, поєднання мистецьких дисциплін, залучення аудиторії та використання сучасних технологій допомагають створювати унікальні, захопливі й актуальні мистецькі проєкти. Важливо постійно шукати нові форми взаємодії, адже саме вони визначають майбутнє мистецтва.

– Методи збору та обробки даних.

Якщо мистецький проєкт включає дослідження, оцінку ефективності або збір зворотного зв'язку, важливо детально описати методи, які будуть використовуватися для збору, аналізу та інтерпретації даних. Це дозволяє не лише оцінити вплив проєкту, а й отримати корисні висновки для подальшого розвитку. Різні проєкти можуть передбачати різні підходи до збору інформації.

Найпоширенішими методами є:

- Онлайн-анкетування – це один із найефективніших методів збору даних, особливо коли потрібно отримати зворотний зв'язок від великої кількості учасників. Анкети можуть містити як закриті запитання (наприклад, оцінка заходу за шкалою від 1 до 10), так і відкриті питання для отримання розгорнутих відповідей. Приклад: після завершення виставки або фестивалю відвідувачам надсилається коротка анкета для оцінки якості заходу та організації.
- Інтерв'ю з учасниками. Глибинні інтерв'ю допомагають отримати більш детальну інформацію про враження та досвід учасників. Вони можуть проводитися у форматі особистих зустрічей або відеозв'язку. Приклад: після участі у творчій резиденції митці розповідають про свої враження, отриманий досвід і вплив на їхню подальшу діяльність.
- Опитування відвідувачів заходу. Безпосередній збір даних під час проведення заходу дає змогу отримати живі відгуки аудиторії. Опитування може бути у формі короткої анкети, усного запитання або QR-коду, який веде на онлайн-форму. Приклад: під час театральної вистави глядачі можуть сканувати QR-код на афіші та залишати свої враження про виступ.
- Аналіз соціальних мереж і відгуків. Сучасні проєкти активно використовують соцмережі, тому коментарі, позначки та відгуки учасників можуть бути цінним джерелом інформації. Приклад: моніторинг реакцій у соцмережах на проведений мистецький фестиваль, аналіз кількості згадок у постах та коментарях.
- Спостереження. Пряме спостереження за реакцією аудиторії під час заходів допомагає зробити висновки про їхню зацікавленість і рівень залученості. Приклад: під час інтерактивної арт-інсталяції організатори спостерігають, як довго відвідувачі затримуються біля експозиції та як взаємодіють із нею.
- Зібрані дані потребують ретельного аналізу для отримання значущих висновків тому для обробки отриманих даних можна використовувати такі методи:
- Статистичний аналіз. Кількісні дані, отримані через анкети чи опитування, аналізуються за допомогою статистичних методів (середні показники, відсотковий розподіл, графіки). Приклад: якщо 80% респондентів оцінили захід на 9 або 10 балів, це свідчить про високий рівень задоволеності.
- Контент-аналіз. Відкриті відповіді в анкетах, коментарі та відгуки аналізуються для визначення основних тем, частоти згадок ключових аспектів. Приклад: якщо більшість учасників резиденції згадують, що їм не вистачило часу на індивідуальну роботу, це може бути сигналом для коригування майбутніх програм.
- Порівняльний аналіз. Дані можуть порівнюватися з результатами попередніх заходів, що дозволяє оцінити динаміку розвитку проєкту. Приклад: якщо цьогорічний мистецький фестиваль зібрав на 30% більше відвідувачів, ніж минулого року, це може свідчити про зростання інтересу до події.
- Візуалізація даних. Результати аналізу часто представляються у вигляді графіків, таблиць, інфографіки, що полегшує їхнє розуміння та презентацію грантодавцям. Приклад: у фінальному звіті подається діаграма з рівнем задоволеності учасників і графік динаміки відвідуваності заходу.

Якісні методи збору та аналізу даних є важливим етапом будь-якого мистецького проєкту, що сприяє його подальшому вдосконаленню та успішному залученню фінансування.

Правильна організація збору та аналізу інформації дозволяє отримати об'єктивну оцінку впливу проєкту, виявити сильні та слабкі сторони реалізації, обґрунтувати необхідність фінансування для майбутніх ініціатив, представити результати донорам у зрозумілій та аргументованій формі.

– **Оцінка результатів.** Опишіть, як ви будете оцінювати успіх проєкту. Це може бути через кількість відвідувачів на виставці, рівень задоволеності учасників майстер-класів, публікації в ЗМІ, отримані гранти або інші показники, які підтверджують ефективність проєкту.

Приклад методології. «Методологія цього проєкту включає в себе підхід через залучення молодих митців до процесу творення та обміну досвідом через майстер-класи та виставки. Завданням є створення інтердисциплінарної платформи, де митці з різних жанрів зможуть вільно взаємодіяти, обмінюватися ідеями та створювати нові роботи. Кожен майстер-клас буде проводитися за участю міжнародних експертів, а виставки будуть інтерактивними та відкритими для аудиторії, щоб залучити якомога більше людей до сучасного мистецтва. Для оцінки ефективності проєкту будуть проводитися опитування учасників та відвідувачів, а також аналіз результатів медіа-охоплення».

Робочий план і методологія є важливими частинами грантової заявки, оскільки вони демонструють, як саме ви плануєте досягти мети проєкту і які ресурси та підходи для цього використовуватимете. Чіткий і реалістичний робочий план дозволяє донору побачити, як ви організуєте свою роботу, а добре описана методологія дає зрозуміти, чому обрані методи є найбільш ефективними для досягнення результату. Правильне оформлення цих розділів збільшує шанси на успішну підтримку проєкту.

3.4. БЮДЖЕТ: СКЛАДАННЯ КОШТОРИСУ ТА ОБҐРУНТУВАННЯ ВИТРАТ.

Бюджет проєкту є одним із найважливіших компонентів грантової заявки. Він не тільки демонструє грантодавцю, як будуть витрачені кошти, але й забезпечує прозорість і підзвітність у використанні фінансування. Чітко складений кошторис дає змогу продемонструвати, що ви знаєте, як ефективно управляти ресурсами та досягати поставлених цілей в межах доступного бюджету.

Бюджет проєкту зазвичай складається з кількох основних категорій витрат, а також включає їх обґрунтування. Кожен пункт бюджету повинен бути детально пояснений, щоб донор міг зрозуміти, чому кожен витратний елемент необхідний для успішної реалізації проєкту.

3.4.1 СТРУКТУРА БЮДЖЕТУ ПРОЄКТУ.

Бюджет складається з кількох основних категорій витрат. Основні категорії можуть варіюватися в залежності від специфіки проєкту, але зазвичай це такі пункти:

1. Персонал і зарплата. Це витрати на оплату праці всіх осіб, які залучені до виконання проєкту. Сюди входить оплата праці керівника проєкту, оплата праці організаторів заходів, зарплата або гонорари для учасників проєкту (спікери, тренери, художники, консультанти тощо), адміністративний персонал (якщо є).

Обґрунтування витрат. У цьому розділі потрібно детально зазначити, хто саме буде залучений до проєкту, які обов'язки вони виконуватимуть і яку

кількість годин або днів займатимуться роботою. Наприклад, «Керівник проєкту отримає 20 годин на тиждень для управління всіма аспектами проєкту, що відповідає зарплаті 5000 грн на місяць».

2. Матеріальні витрати. Сюди входять витрати на матеріали та ресурси, які необхідні для виконання проєкту. Це можуть бути витрати на:

- Закупівлю матеріалів для виставок або заходів (художні матеріали, виставкові рами, стенди, техніка).
- Придбання технічного обладнання (камера для запису, проєктор, комп'ютери тощо).
- Оренда обладнання (мікрофони, звукове обладнання).
- Продукти та послуги для реалізації заходів.

Обґрунтування витрат. В цьому розділі потрібно пояснити, які саме матеріали потрібні для реалізації проєкту, з якою метою вони будуть використані і чому саме ці витрати є необхідними для досягнення цілей. Наприклад, «Для проведення виставки необхідно закупити 20 рам для картин загальною вартістю 5000 грн, оскільки без рам експонати не можуть бути представлені публіці».

3. Логістика та транспортні витрати. Ця категорія включає витрати на транспортування учасників, обладнання або матеріалів. Якщо проєкт передбачає пересування людей або речей між різними локаціями, варто включити такі витрати:

- Оренда транспортних засобів.
- Витрати на перевезення учасників (трансфер, таксі).
- Перевезення матеріалів та техніки.

Обґрунтування витрат. Важливо вказати, чому ці витрати є обґрунтованими для реалізації проєкту. Наприклад, «Перевезення художників та їхніх робіт до виставкових залів є необхідним для організації показу у трьох містах».

4. Реклама і маркетинг: Витрати на рекламу та просування проєкту серед цільової аудиторії. Сюди включають:

- Реклама в ЗМІ (телебачення, радіо, газети, інтернет).
- Рекламні матеріали (плакати, флаєри, банери).
- Просування в соціальних мережах (сторінки в Instagram, Facebook, Google Ads).
- Вартість виготовлення та розповсюдження друкованих матеріалів.



Обґрунтування витрат. У цьому пункті важливо зазначити, яким чином реклама сприятиме досягненню цілей проєкту, наприклад, залученню більшої кількості учасників або залученню цільової аудиторії. *Наприклад: «Витрати на рекламу в Інтернеті включають кампанії в соцмережах, щоб залучити 2000 потенційних відвідувачів до виставки».*

5. Оренда приміщень: Якщо для проведення проєкту потрібно орендувати простір, важливо вказати витрати на оренду залів, виставкових приміщень, конференц-залів тощо.

Обґрунтування витрат. Вказати, чому саме це місце підходить для проведення заходу, і як це пов'язано з досягненням мети. *Наприклад, «Оренда галереї на 3 дні для проведення виставки, оскільки ця локація має великий потік відвідувачів, що відповідатиме меті проєкту».*

6. Інші витрати. Це можуть бути витрати на послуги, які не входять до основних категорій, але все одно необхідні для успішної реалізації проєкту:

- Копіювання та друк документів.
- Придбання ліцензій на використання програмного забезпечення.
- Витрати на юридичні та консалтингові послуги.

Обґрунтування витрат. Тут потрібно зазначити, чому ці витрати не можна ігнорувати. *Наприклад: «Необхідність оплатити юридичні послуги для укладення договорів із партнерами».*

Як скласти кошторис?

Кошторис — це один із ключових документів будь-якого проєкту, який визначає, скільки коштів потрібно для його реалізації, як саме вони будуть витрачені та які джерела фінансування передбачені. Грамотно складений кошторис демонструє донорам і партнерам, що ви ретельно спланували витрати та зможете ефективно використати фінансування. При складанні кошторису необхідно звернути увагу на наступні моменти:

1. Планування витрат. Почніть з того, щоб розбити витрати на категорії (як описано вище). Кожну категорію потрібно розділити на підкатегорії та розрахувати вартість кожного елемента.

2. Прогнозування кількості витрат. Розрахуйте, скільки одиниць кожного ресурсу вам потрібно для реалізації проєкту. *Наприклад, якщо потрібно 1000 флаєрів, вкажіть вартість одного флаєра і помножте на кількість.*

3. Додавання резерву. Урахуйте непередбачувані витрати (зазвичай 5-10% від загального бюджету). Це дозволить покрити випадкові додаткові витрати, які можуть виникнути під час виконання проєкту.

4. Зведений кошторис. У результаті ви маєте зведену таблицю, в якій зазначено суму для кожної категорії витрат. Загальна сума всіх витрат має відповідати тому обсягу фінансування, який ви запитуєте.

5. Обґрунтування витрат. Кожен пункт бюджету має бути обґрунтований. Донор повинен бачити, що витрати необхідні для реалізації проєкту і що вони відповідають реальним потребам. Важливо чітко зазначити, чому кожен елемент бюджету є необхідним для досягнення мети і завдань проєкту. Прикладами обґрунтування витрат можуть бути:

Оренда приміщення для виставки: «Необхідно орендувати виставкову площу на 3 дні, оскільки ця галерея є популярним місцем серед нашої цільової аудиторії, і ми хочемо забезпечити максимальний потік відвідувачів».

Оплата роботи персоналу: «Координатор проєкту має 20-річний досвід організації подібних заходів, що є критично важливим для безперебійної роботи проєкту».

Передбачення аудиту при поданні грантових заявок (більшою мірою для заявок від установ чи інституцій) – це процес оформлення фінансової звітності та перевірки документації, пов'язаної з використанням грантів. Він має на меті забезпечити прозорість, відповідність витрат затвердженому бюджету та виконання всіх нормативних вимог. Значення аудиту при поданні грантів: сприяє підвищенню довіри із грантодавцем; забезпечує відкритість у використанні коштів, що зміцнює репутацію організації. Виявлення невідповідностей дає можливість оперативно впровадити заходи для оптимізації використання фінансових ресурсів донорів.

Чітко складений бюджет із детальним обґрунтуванням витрат є основою для успішної реалізації мистецького проєкту. Підготовка кошторису допомагає зрозуміти, чи достатньо ресурсів для виконання всіх завдань, а також дає змогу грантодавцю оцінити, наскільки обґрунтовані ваші витрати і чи справедливо розподілено фінансування між різними категоріями творчого проєкту.

3.5. РЕЗУЛЬТАТИ ТА ПОКАЗНИКИ УСПІШНОСТІ.

Розділ про результати та показники успішності є важливою частиною грантової заявки, оскільки саме через ці показники донор оцінює, чи досягнуті цілі проєкту та наскільки ефективно використані надані кошти. У цьому розділі ви маєте чітко визначити, які конкретні результати ви хочете досягти в межах проєкту, і як їх вимірюватимете.

Результати проєкту можуть бути різними в залежності від його виду, але їх можна умовно розподілити на проміжні і кінцеві.

Проміжні результати – це досягнення, які можуть бути виміряні в середині проєкту. Вони демонструють, що проєкт рухається у правильному напрямку і має потенціал для досягнення кінцевих цілей. Проміжним результатом можуть бути:

- Завершення першого етапу підготовки (наприклад, організація майстер-класу).
- Створення певної кількості контенту (наприклад, кількість картин для виставки або кількість опублікованих статей).
- Проведення певної кількості навчальних заходів (наприклад, проведено 5 майстер-класів з 10 запланованих).

Кінцеві результати – це основні досягнення проєкту, які ви хочете отримати в результаті його реалізації. Вони відповідають на питання: чого саме ви прагнете досягти і яким чином це змінить ситуацію в сфері культури, мистецтва або суспільстві. Прикладами кінцевих результатів можуть бути:

- Створення виставки, яку відвідають понад 2000 осіб.
- Публікація книги або альбому робіт учасників проєкту.
- Підвищення рівня обізнаності про певний вид мистецтва серед певної аудиторії.
- Залучення нових талантів або створення платформи для молодих митців.

Успішність будь-якого проєкту визначається не лише його реалізацією, а й конкретними критеріями оцінки результатів. Показники успішності допомагають виміряти ефективність використаних ресурсів, оцінити вплив ініціативи та продемонструвати донорам виправданість інвестицій. Ці критерії дозволяють не тільки оцінити фінальний результат, але й відстежувати прогрес на різних етапах реалізації проєкту. Завдяки цьому команда може вчасно вносити коригування, а організатори — об'єктивно оцінювати досягнуті цілі.

Показники успішності за типом можна поділити на:

1. Кількісні показники успішності, які дозволяють визначити успішність проєкту за допомогою чітких числових значень. Це можуть бути:

- Кількість учасників проєкту або заходу (наприклад, 5000 відвідувачів виставки).
- Кількість опублікованих матеріалів, книг, статей або відео.
- Кількість проведених майстер-класів чи семінарів (*наприклад, 10 майстер-класів*).
- Кількість нових учасників, залучених до культурних ініціатив (*наприклад, 100 молодих митців*).
- Кількість учасників події, майстер-класу чи виставки.
- Обсяг залученої аудиторії (наприклад, кількість відвідувачів, читачів, слухачів).
- Кількість створених або представлених художніх робіт.
- Число публікацій у ЗМІ або згадок у соцмережах.
- Рівень фінансування, залученого від партнерів та грантодавців.
-

2. Якісні показники успішності, які визначають успішність проєкту на основі більш суб'єктивних критеріїв, таких як враження, відгуки чи досвід учасників. Це можуть бути:

- Рівень задоволеності учасників (*опитування, відгуки, коментарі*).
- Підвищення рівня обізнаності та зацікавленості в певній культурній або мистецькій галузі.
- Визнання або нагороди для митців, що брали участь у проєкті (*наприклад, участь у міжнародних конкурсах або виставках*).
- Зміна ставлення або поведінки аудиторії після участі у проєкті.
- Нові можливості для митців чи культурних організацій.
- Професійний розвиток учасників завдяки участі в проєкті.

3. Соціальний вплив та зміни – наскільки проєкт сприяв розвитку громади. У деяких випадках важливим результатом може бути саме соціальний вплив проєкту на спільноту чи аудиторію. Це можуть бути:

- Підвищення інтересу до культури в певному регіоні чи серед певної групи людей.
- Формування нових громадських ініціатив або культурних об'єднань, що продовжують діяльність після завершення проєкту.
- Покращення соціальної інтеграції або залучення людей з різних соціальних груп (наприклад, інклюзивність у мистецтві для людей з інвалідністю).
- Чи став він каталізатором культурних змін у регіоні?
- Чи допоміг налагодити нові партнерства?
- Чи сприяв популяризації культури серед молоді або вразливих груп населення?

Визначення результатів і показників успішності є критично важливими для будь-якого грантового проєкту. Вони дають змогу зрозуміти, чи досягнуті цілі проєкту, та оцінити ефективність використання ресурсів. Кількісні та якісні показники дають можливість виміряти зміни, що відбулися завдяки проєкту, і дозволяють донору побачити реальні результати від інвестованих коштів. Чітко визначені критерії та методи оцінки забезпечують прозорість і підзвітність проєкту, а також допомагають поліпшити стратегію виконання в майбутньому.

3.6. ДОДАТКОВІ МАТЕРІАЛИ: РЕКОМЕНДАЦІЙНІ ЛИСТИ, ПОРТФОЛІО, ПРЕЗЕНТАЦІЇ ТОЩО

У процесі подачі грантової заявки важливо не тільки надати основну інформацію про проєкт, але й супроводити її додатковими матеріалами, які допоможуть донору краще зрозуміти вашу кваліфікацію, досвід та потенціал для успішної реалізації проєкту. До таких матеріалів належать рекомендаційні листи, портфоліо та презентації.

3.6.1 РЕКОМЕНДАЦІЙНІ ЛИСТИ.

Рекомендаційний лист — це письмове підтвердження вашої професійної репутації, яке надається особами чи організаціями, які добре знайомі з вашою діяльністю. Вони підтверджують вашу кваліфікацію, досвід та здатність успішно виконати завдання гранту. Такий лист є важливим елементом заявки, оскільки надає грантодавцю додаткову інформацію про вас, як про потенційного партнера для реалізації проєкту.

До кого варто звертатися за рекомендаціями?

Рекомендаційні листи мають бути написані людьми, які мають певний авторитет у вашій сфері діяльності. Це можуть бути:

– **Колишні керівники чи ментори**, з якими ви працювали над минулими проєктами.

– **Культуральні менеджери**, куратори, художники, з якими ви співпрацювали, і які можуть оцінити ваші професійні навички.

– **Колеги або партнери**, з якими ви реалізовували проєкти або інші мистецькі ініціативи.

– **Організації чи культурні інституції**, з якими ви співпрацювали або з якими плануєте співпрацювати.

Рекомендаційний лист має бути структурованим і містити наступні елементи:

– **Інформація про того, хто рекомендує:** посада чи професійний досвід і кваліфікація особи, яка пише лист.

– **Опис вашої діяльності:** як саме ви працювали разом, які завдання виконували, які досягнення є результатом вашої співпраці.

– **Конкретні приклади успіхів.** Це можуть бути проєкти, на яких ви працювали, або ваші індивідуальні досягнення, які підкреслюють вашу здатність до реалізації проєкту.

– **Загальна рекомендація:** чому ця особа або організація вважає вас кваліфікованим кандидатом для реалізації конкретного проєкту.

Приклад: «Я, Олена Іваненко, куратор Центру сучасного мистецтва, маю намір рекомендувати Миколу для отримання гранту на реалізацію нового проєкту. Ми працювали разом над кількома великими виставками, і Микола завжди демонстрував високу організаторську майстерність, відповідальність і здатність до інновацій. Його проєкти завжди були високого рівня, а також привертати увагу публіки і критиків.»

3.6.2 ПОРТФОЛІО.

Портфоліо — це набір ваших найкращих робіт, що демонструють вашу кваліфікацію, творчість та здатність реалізовувати проєкти. Для митців портфоліо — це важливий інструмент, який дозволяє показати свою роботу в наочному вигляді. Зазвичай портфоліо включає фотографії картин, скульптур, відео-артів, інсталяцій, проєктів або інших матеріалів, що відображають вашу діяльність.

Як створити портфоліо для гранту?

Портфоліо для гранту має бути чітко структурованим, змістовним і професійно поданим. Ось кілька порад для створення портфоліо:

– **Вибір робіт.** Вибирайте найкращі і найбільш релевантні роботи для того проєкту, на який ви подаєте заявку. Вони повинні відповідати тематиці гранту.

– **Опис робіт.** Кожна робота в портфоліо повинна супроводжуватись коротким описом. В ньому повинно бути зазначено, що саме зображено на фотографії або в відео, яка техніка використана, а також деталі про контекст або виставку, де робота була представлена.

– **Формат.** Портфоліо може бути подане у різних форматах — у вигляді альбому, цифрового файлу (наприклад, PDF) або через онлайн-галерею. Вибір формату залежить від вимог грантодавця.

– **Актуальність робіт.** Якщо ви плануєте подати новий проєкт або нову серію робіт, додайте концептуальні ескізи, фото робочого процесу або фрагменти з майбутніх проєктів.

Приклад. Проєкт «Світло та тінь» (2022) — серія картин, створена за допомогою змішаної техніки: акрил, гелеві пасти, світлодіоди. Робота досліджує взаємодію тіні та світла в міському просторі. Виставка відбулася в Національному музеї в Києві.

3.6.3 ПРЕЗЕНТАЦІЇ.

Презентація – це не просто набір слайдів, а інструмент, який має зацікавити аудиторію, донести ключові ідеї та переконати у важливості вашого проєкту. Щоб ваша презентація залишила сильне враження, слід дотримуватись кількох важливих принципів:

1. Чітка структура.

Ваші слайди повинні логічно вибудовуватися один за одним, щоб слухачам було легко стежити за ходом думок. Найкраще працює структура:

- Вступ – короткий опис проєкту та його мети.
- Основна частина – деталі про концепцію, реалізацію, очікувані результати.
- Висновок – підсумок, ключові аргументи та заклик до дії.

Переходи між частинами мають бути плавними, а кожен слайд – відповідати конкретному аспекту вашої теми.

2. Візуальний стиль.

– Менше тексту – більше графіки. Люди краще сприймають інформацію візуально. Використовуйте зображення, схеми, інфографіку та мінімальну кількість тексту.

– Єдиний стиль. Обирайте гармонійну кольорову гаму, зручні шрифти та уникайте зайвої яскравості.

– Якісні зображення. Долучайте лише високоякісні фотографії, що підсилюють вашу ідею.

3. Лаконічність та стислість.

Час презентації обмежений, тому:

- Використовуйте короткі речення та виразні заголовки.
- Виділяйте головне за допомогою маркерів чи акцентного шрифту.
- Скорочуйте текст до мінімуму, пояснюючи основні ідеї словами під час виступу.

4. Ясність і доступність.

– Використовуйте прості формулювання. Складні технічні терміни можуть зробити презентацію незрозумілою.

– Намагайтеся подавати інформацію так, щоб навіть люди, далекі від вашої сфери, могли її зрозуміти.

Приклад ефективної презентації. *Уявіть, що ви презентуєте мистецький проєкт «Гармонія простору». Ваша презентація може містити:*

- Слайд із яскравими фотографіями ваших робіт.
- Пояснення концепції проєкту через короткі тези.
- Графіки або схеми, які демонструють вплив проєкту на культурне середовище.
- Інформацію про етапи реалізації та прогнозовані результати.

Успішна презентація – це поєднання чіткої структури, візуальної привабливості та доступного викладу інформації. Якщо вона добре продумана, ваш проєкт не лише зацікавить, а й отримає підтримку.

Додаткові матеріали, такі як **рекомендаційні листи, портфоліо та презентації**, є важливими складовими грантової заявки, оскільки вони дозволяють донору краще оцінити вашу професійну кваліфікацію, досвід та потенціал для успішної реалізації проєкту. Вони допомагають переконати грантодавця у вашій здатності реалізувати проєкт і виконати умови фінансування, що в свою чергу підвищує ваші шанси на отримання гранту.

ЗАПИТАННЯ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЮ

1. Що повинно бути зазначено на титульній сторінці грантової заявки?
2. Яка основна мета супровідного листа до грантової заявки, і які елементи він має містити?
3. Як правильно описати концепцію проєкту на етапі створення заявки?
4. Які аспекти повинні бути враховані при формулюванні мети та завдань проєкту?
5. Яка роль робочого плану в грантовій заявці, і як його організувати?
6. Які основні принципи методології повинні бути застосовані в проєкті, щоб забезпечити його успішність?
7. Яким чином складається бюджет проєкту та які витрати повинні бути обґрунтовані в кошторисі?
8. Як визначити критерії успішності проєкту, і які результати є найбільш важливими для грантодавців?
9. Що таке рекомендаційні листи, і чому вони важливі для грантової заявки?
10. Як правильно оформити портфоліо для додавання до грантової заявки?
11. Яку інформацію повинна містити презентація, прикріплена до грантової заявки?

Додаткові питання для самоконтролю:

1. Яким чином титульна сторінка відрізняється в залежності від типу грантової програми?
2. Як можна за допомогою супровідного листа сформулювати позитивне враження у грантодавців?
3. У чому полягає різниця між метою проєкту та завданнями, і чому важливо чітко їх формулювати?
4. Яким чином можна визначити, чи правильно ви описали концепцію проєкту, щоб вона була зрозуміла і приваблива для грантодавця?
5. Як у робочому плані позначити ключові ризики та шляхи їх усунення?
6. Які методи збору даних або досліджень ви можете використати в методології для підвищення наукової та практичної цінності проєкту?
7. Як правильно обґрунтувати кожну статтю витрат у бюджеті так, щоб грантодавець не мав сумнівів у їхній доцільності?
8. Як описати результати проєкту так, щоб показати їх значення не тільки для вашої організації, а й для широкої спільноти чи цільової групи?
9. Які додаткові матеріали, крім рекомендаційних листів, можуть підвищити якість грантової заявки?
10. Як правильно створити баланс між творчим і формальним стилем в оформленні портфоліо?
11. Які ключові моменти необхідно висвітлити в презентації для грантодавців, щоб вона була не тільки інформативною, але й привабливою?

ТВОРЧІ ЗАВДАННЯ ДО РОЗДІЛУ 3

- Вигадати нестандартний дизайн титульної сторінки вашої грантової заявки, що відображає основну ідею проєкту (можна використати графічні елементи, кольори, шрифти, що підкреслюють його унікальність).
- Створіть супровідний лист у вигляді діалогу між вами та потенційним грантодавцем, де ви аргументуєте важливість вашого проєкту через питання та відповіді.
- Напишіть концепцію проєкту у форматі історії, де ви описуєте, як ваш проєкт змінює ситуацію в конкретній сфері. Використовуйте метафори, порівняння та інші творчі прийоми.
- Зробіть креативний робочий план, використовуючи візуальні елементи: наприклад, ментальні карти, діаграми або блок-схеми, що демонструють етапи вашого проєкту.
- Підготуйте бюджет, як якщо б ви мали обмежену кількість коштів, і вам потрібно зробити найбільш ефективні розподіли, при цьому кожен пункт витрат обґрунтуйте креативно (наприклад, як витрати на маркетинг можуть змінити кінцеві результати проєкту).
- Підготуйте опис результатів проєкту у вигляді короткого відеоролика або презентації, де кожен результат буде показаний через реальні приклади або цифри.
- Напишіть рекомендаційний лист від імені «вигаданого» партнера чи організації, яка вже має досвід співпраці з вами, і детально поясніть, чому ваша робота варта підтримки.
- Створіть портфоліо у вигляді інтерактивного веб-сайту чи онлайн-галереї, де ви візуально демонструєте свої попередні досягнення у проєктах, що схожі на новий.
- Підготуйте презентацію проєкту у стилі TED-лекції, де кожен слайд буде нести ключову ідею, а ви будете пояснювати її короткими, зрозумілими та надихаючими фразами.
- Організуйте рольову гру, де один студент грає роль грантодавця, а інший — заявника. Студент-заявник має підготувати та захистити свою заявку за допомогою презентації та супровідного листа.

Рекомендована література

1. Про гранти для початківців. 100 запитань & відповідей. Практичний poradnik. Центру розвитку ЧАС ЗМІН. URL: <https://chaszmin.com.ua/vydannya/> (дата звернення: 11.03.2025).

2. Український культурний фонд. URL: <https://ucf.in.ua/> (дата звернення: 11.03.2025).

3. Приймак В. М. Управління проєктами. Навчальний посібник. – Київ: Київський національний університет ім. Тараса Шевченка, 2017. – 464с.



ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ НАПИСАННЯ ГРАНТІВ

Розділ 4



РОЗДІЛ 4.

ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ НАПИСАННЯ ГРАНТІВ

4.1. ЯК ЕФЕКТИВНО ОПИСУВАТИ МИСТЕЦЬКІ ПРОЄКТИ.

Опис мистецького проєкту є ключовим етапом при подачі грантової заявки, оскільки саме цей розділ дозволяє грантодавцю зрозуміти, чим ви займаєтеся, які цілі ставите перед собою і як ви плануєте реалізувати ваш задум. Однак для того, щоб опис був ефективним і переконливим, важливо чітко і послідовно подати концепцію проєкту, визначити його значення і потенціал, а також розкрити деталі його реалізації. Тому важливо враховувати кілька ключових аспектів, щоб не лише залучити до себе увагу, але й донести всі важливі моменти.

Перше, що необхідно вказати в описі проєкту — це його **концепція**. Це визначення того, що ви хочете досягти, які ідеї або проблеми ви плануєте досліджувати, і чому ваш проєкт важливий у контексті сучасного мистецтва. Для того, щоб правильно сформулювати концепцію почніть з короткого і ясного опису, що саме є основною ідеєю проєкту. Чи це нове художнє дослідження, виставка, інсталяція або перформанс? Визначте основну тему або ідею, яку ви хочете розкрити.

Наприклад: «Проєкт досліджує взаємодію між традиційними мистецькими формами та новітніми технологіями, зокрема через використання інтерактивних медіа для створення інсталяцій, що реагують на присутність глядачів.»

Потім визначте **ключову проблему чи тему**. Поясніть, яка саме проблема або соціальна, культурна чи естетична тема лежить в основі вашого проєкту.

Наприклад: «Проєкт зосереджується на дослідженні культурної ідентичності в умовах глобалізації, зокрема на тому, як нові технології впливають на наше сприйняття традиційної культури.»

Визначте, чим ваш проєкт є інноваційним. Як він відрізняється від інших мистецьких проєктів, що вже були реалізовані? Вказати нові методи, техніки або підходи у вашій роботі. *Наприклад: «Інсталяція використовує технології доповненої реальності, щоб створити новий рівень взаємодії між глядачем та художнім твором, дозволяючи людям змінювати елементи роботи в реальному часі.»*

Опис мети і завдань проєкту — це наступний важливий етап. Ви повинні чітко визначити, чому ваш проєкт важливий для мистецької спільноти та яким чином він відповідає на конкретні потреби. Мета проєкту повинна бути зрозумілою, лаконічною і чітко сформульованою. Вона має бути орієнтована на те, що ви хочете досягти в результаті реалізації проєкту.

Наприклад: «Метою проєкту є створення інтерактивної інсталяції, що дозволить глядачам взаємодіяти з новими технологіями в контексті традиційного мистецтва, досліджуючи вплив сучасних технологій на культурну пам'ять.»

Завдання — це конкретні кроки, які необхідно виконати для досягнення мети. Вони можуть бути розбиті на етапи реалізації, включати технічні, креативні чи організаційні аспекти.

Приклади завдань.

- Розробка концепції інсталяції і її взаємодії з глядачем.
- Пошук і підготовка необхідних технічних засобів, таких як проєктори, сенсори або пристрої доповненої реальності.
- Оренда виставкових просторів та створення комунікаційної стратегії для залучення аудиторії.

– Організація публічних заходів (відкриття виставки, майстер-класи, лекції). Наступним етапом буде **опис цільової аудиторії (бенефіціарів)**. Важливо чітко визначити, для кого ваш проєкт орієнтований. Ваша цільова аудиторія може включати не тільки митців та професіоналів, але й широку публіку, а також специфічні групи людей або організації. Це допоможе грантодавцю зрозуміти, на кого буде спрямовано ваш проєкт і який вплив він матиме на культурне середовище.

Щоб правильно описати цільову аудиторію потрібно визначити:

– Культурну та професійну приналежність. Оцініть, хто саме може бути зацікавлений у вашому проєкті — художники, куратори, студенти, культурні організації, широка публіка тощо.

– Географію та демографію. Визначте, чи є у вашому проєкті географічна специфіка. *Наприклад, чи плануєте ви працювати в межах конкретного міста, країни чи маєте міжнародний характер?*

– Рівень зацікавленості. Описуйте, яким чином ваш проєкт звертається до аудиторії та які нові можливості або знання він надасть.

Наприклад: «Цільовою аудиторією проєкту є студенти художніх академій, професійні митці та широка публіка, зацікавлена в нових формах мистецтва. Презентація проєкту буде включати майстер-класи для молодих митців і відкриті лекції для ширшої аудиторії.»

Опис методів і підходів до реалізації проєкту має включати деталі того, як саме ви плануєте працювати над своїм проєктом. Це також важливий елемент для грантодавця, оскільки він дозволяє оцінити, чи реалістичні і досяжні ваші цілі. Методи реалізації включають технічні, креативні та організаційні аспекти, такі як використання певних технологій, співпраця з іншими митцями чи організаціями, планування заходів тощо.

Наприклад: «Проєкт передбачає використання інтерактивних технологій для створення гнучких, змінних мистецьких інсталяцій, що взаємодіють з глядачами через сенсори та мобільні пристрої. Процес реалізації включатиме тестування концепції, створення прототипу, адаптацію до конкретного простору виставки.»

Не менш важливим є чітке визначення, **які результати ви очікуєте** від проєкту, а також який вплив він може мати на мистецьке середовище.

Визначте, як ви будете вимірювати успіх вашого проєкту. Це можуть бути кількісні показники (кількість відвідувачів, публікацій, виставок) або якісні (реакція аудиторії, культурний вплив, нові колаборації).

Наприклад: «Оцінка успішності проєкту буде базуватись на кількості учасників, що взяли участь у майстер-класах, рівні залучення публіки до інсталяцій, а також на відгуках критиків та публіки.»

Ефективний опис мистецького проєкту — це чітке, лаконічне і переконливе представлення вашої ідеї, цілей і методів реалізації. Важливо, щоб грантодавець міг не тільки зрозуміти, що саме ви хочете зробити, але й побачити, як ваш проєкт буде впливати на культурне середовище та чому він вартий фінансування. У цьому контексті особливу роль відіграють чікість, конкретність та аргументованість вашого підходу до кожного аспекту проєкту.

4.2. ТЕХНІЧНІ НЮАНСИ ОФОРМЛЕННЯ ЗАЯВКИ.

Оформлення грантової заявки — це не лише творчий і концептуальний процес, але й важливий етап, на якому потрібно враховувати багато технічних аспектів. Правильне оформлення заявки має вирішальне значення, оскільки навіть якщо ваш проєкт є дуже перспективним, помилки чи недотримання вимог можуть призвести до відмови в фінансуванні. Технічні нюанси оформлення заявки включають правильний формат документа, дотримання вимог щодо структури, строки подачі, а також увагу до дрібних деталей, що можуть вплинути на сприйняття вашої роботи.

4.2.1 ФОРМАТ І СТРУКТУРА ДОКУМЕНТА.

4.2.1.1 ТИП ФАЙЛУ ТА ФОРМАТУВАННЯ.

Більшість грантових заявок подаються в електронному вигляді, тому важливо правильно вибрати формат файлу та оформлення документа:

– **Тип файлу:** Часто грантодавці вказують вимоги до типу файлу, наприклад, PDF, Word або Excel. Завжди переконайтесь, що подаєте заявку в потрібному форматі, оскільки подача заявки у невірному форматі може призвести до її неприязного розгляду.

– **Шрифт та розмір:** Зазвичай грантодавці вказують вимоги до шрифту (наприклад, Times New Roman або Arial) і розміру шрифту (12 pt для тексту, 14 pt для заголовків). Важливо використовувати рекомендовані параметри, щоб ваша заявка була зручною для читання.

– **Межі й відступи:** Зазвичай вказується стандартне поле (наприклад, 2 см з усіх боків) і міжрядковий інтервал (1.5 або 1.15). Це робить документ естетично привабливим та зручним для сприйняття.

4.2.1.2 СЕКЦІЇ ТА ПІДЗАГОЛОВКИ.

Поділяйте заявку на логічні частини, кожна з яких має бути позначена чіткими підзаголовками. Це дозволяє грантодавцю швидше орієнтуватися в документі. Типова структура може виглядати так:

- Титульна сторінка: назва проєкту, ім'я заявника, контактна інформація, дата.
- Опис проєкту: концепція, мета, завдання.
- Методологія та підхід: як буде реалізований проєкт.
- Бюджет: деталізація витрат.
- Очікувані результати: як буде вимірюватися успіх проєкту.
- Додаткові матеріали: портфоліо, рекомендаційні листи, фото, відео та інше.

4.2.1.3 РОЗМІР ДОКУМЕНТА ТА КІЛЬКІСТЬ СТОРІНОК.

Уважно прочитайте інструкції щодо максимального або мінімального обсягу документа. Багато грантодавців мають чітко визначені обмеження щодо кількості сторінок або знаків. Порушення цих вимог може призвести до відмови в розгляді заявки. Наприклад, заявка може бути обмежена до 10 сторінок (включаючи титульну сторінку та додаткові матеріали).

4.2.2 ЗАПОВНЕННЯ ВСІХ НЕОБХІДНИХ ПОЛІВ.

Зазвичай грантові заявки складаються з кількох основних розділів і полів, які потрібно заповнити. Кожне поле має бути заповнене точно, чітко і повно. Поширені помилки включають:

- **Невірно вказані контактні дані:** Перевірте, чи правильно вказані всі ваші контактні дані (адреса електронної пошти, номер телефону, поштову адресу).

- **Порушення вимог щодо бюджету:** Уважно дотримуйтесь інструкцій щодо розподілу коштів, враховуючи, скільки можна витратити на різні категорії (зарплата, обладнання, рекламні витрати тощо).
- **Неуважність до строків:** Вказівка на строки подачі, реалізації та завершення проєкту є важливою. Дотримуйтесь чітких термінів і зазначаєте дати відповідно до вимог грантодавця.

4.2.3 ПЕРЕВІРКА ТА РЕДАГУВАННЯ ЗАЯВКИ.

1. Коректура тексту.

Перед подачею заявки важливо уважно перевірити текст на наявність граматичних, стилістичних або технічних помилок. Помилки можуть знизити професіоналізм вашої заявки, тому ретельна перевірка є необхідною. Залучення зовнішнього коректора або колеги, який має досвід в написанні грантових заявок, може бути корисним.

2. Перевірка вимог грантодавця.

Кожен грантодавець може мати особливі вимоги до оформлення заявки. Уважно прочитайте інструкції та керівництво для заявників. Перевірте:

- Чи відповідає ваша заявка вимогам щодо формату, обсягу та вмісту.
- Чи правильно ви заповнили всі обов'язкові поля.
- Чи є в заявці всі необхідні додаткові матеріали (наприклад, портфоліо, сертифікати, ліцензії).

Наприклад, якщо грантодавець вказує, що необхідно подати бюджет у певному форматі (наприклад, у таблиці Excel), переконайтеся, що ви виконали це вказівку.

3. Перевірка документів і додаткових матеріалів.

Якщо до заявки додаються інші документи, такі як **портфоліо, рекомендаційні листи** чи **підтвердження кваліфікації**, переконайтеся, що ці матеріали відповідають вимогам:

- Вони повинні бути підготовлені у високій якості (фото, відео, документи).
- Файли повинні бути належним чином підписані і мають відповідні назви (наприклад, «Рекомендаційний лист Івана Іванова.pdf»).
- Якщо є відео або мультимедійні файли, вони повинні бути в доступному для грантодавця форматі (наприклад, YouTube-лінк або формат MP4).

4.2.4 ПОДАННЯ ЗАЯВКИ.

4.2.4.1 СТРОКИ ПОДАЧІ ЗАЯВКИ.

Одним із найбільш критичних технічних аспектів у процесі подання грантової заявки є дотримання дедлайнів. Грантові організації встановлюють чіткі терміни подачі заявок, і порушення цих строків може призвести до автоматичного відхилення заявки, навіть якщо вона ідеально відповідає всім вимогам. Саме тому важливо не лише підготувати якісну заявку, а й подати її вчасно.

Щоб уникнути проблем із дедлайнами, дотримуйтесь наступних правил:

- **Плануйте заздалегідь.** Не варто відкладати подачу заявки на останній день. Краще підготувати всі документи заздалегідь і залишити час на їхню перевірку. Останньої миті можуть виникнути несподівані труднощі – від технічних проблем до виявлення помилок у документах.
- **Перевіряйте дедлайни.** Перед початком роботи над заявкою варто уважно перевірити кінцевий термін подачі та час, до якого її можна

надіслати (зазначений часовий пояс може відрізнятись від вашого). Деякі організації приймають заявки лише до певної години (*наприклад, до 23:59 за центральноєвропейським часом*), і неуважність до цього аспекту може коштувати участі у конкурсі.

- **Готуйте резервний варіант.** Рекомендується подавати заявку хоча б за кілька днів до кінцевого терміну. Це дозволяє уникнути стресу і в разі потреби виправити помилки або завантажити документи повторно.
- **Переконайтеся, що технічні аспекти працюють.** Якщо подача заявки здійснюється через онлайн-платформу, заздалегідь перевірте її функціональність. Деякі сайти можуть мати обмежену пропускну здатність, особливо в останні дні подачі заявок, коли навантаження на сервери різко зростає. Також варто пересвідчитися, що всі файли завантажуються в правильному форматі та відповідного розміру.
- **Знайте, де отримати технічну підтримку.** Якщо у процесі подачі заявки виникають технічні проблеми (наприклад, система не приймає завантажені файли або виникають труднощі з реєстрацією), важливо знати, до кого звернутися за допомогою. Багато платформ мають служби підтримки, але варто з'ясувати їхній графік роботи заздалегідь, щоб у критичний момент не опинитися без допомоги.

Дотримання дедлайнів – це один із найпростіших, але водночас найбільш важливих моментів у процесі подання грантової заявки. Навіть найкраще підготовлений проєкт не отримає фінансування, якщо документи надійшли із запізненням. Завчасне планування, перевірка технічних нюансів і наявність резервного часу допоможуть уникнути неприємних ситуацій та значно підвищити шанси на успіх.

4.2.4.2 ОФІЦІЙНЕ ПІДТВЕРДЖЕННЯ ПОДАЧІ ЗАЯВКИ.

Більшість грантодавців автоматично надсилають підтвердження про отримання заявки. Це може бути повідомлення на електронну пошту або підтвердження через онлайн-форму. Перевірте, чи отримали ви таке підтвердження, і збережіть його на випадок будь-яких непорозумінь.

Технічне оформлення грантової заявки має бути не менш важливим, ніж її зміст. Якщо ви правильно структуруєте документ, уважно слідкуєте за вимогами щодо формату, кількості сторінок та додаткових матеріалів, а також проводите перевірку заявки перед подачею, ваші шанси на успіх значно зростають. Приділяючи увагу технічним деталям, ви зможете продемонструвати свою професійність і відповідальність, що важливо для отримання фінансування.



4.2.4.3 ТИПОВІ ПОМИЛКИ ГРАНТРАЙТИНГУ ТА ЯК ЇХ УНИКНУТИ.

Грантрайтинг — це складний і важливий процес, який потребує чіткої організації та уваги до деталей. Навіть найкращі ідеї можуть бути відхилені через типові помилки, які часто зустрічаються під час підготовки грантових заявок. Ці помилки можуть бути як технічними, так і змістовними. Уникнення таких помилок значно підвищить ваші шанси на отримання фінансування. У цій частині ми розглянемо найпоширеніші помилки грантрайтингу та надамо рекомендації, як їх уникнути.

1. Невірне розуміння вимог грантодавця.

Помилка: Однією з найбільших помилок є недостатнє або неправильне розуміння вимог грантодавця. Багато заявників не приділяють достатньо уваги інструкціям щодо структури заявки, обсягів тексту, формату чи термінів подачі. Іноді грантодавці можуть вимагати специфічного формату, наприклад, окремого документа для бюджету чи певної організації розділів.

Як уникнути:

- **Чітко вивчити інструкції.** Перед початком написання заявки уважно прочитайте всі інструкції і вимоги, надані грантодавцем. Переконайтесь, що ви зрозуміли формат подачі, вимоги до бюджету, кількість сторінок і структуру.
- **Звертатися за допомогою.** Якщо щось незрозуміло, не бійтеся звертатися до грантодавця або консультативного центру для отримання роз'яснень. Деякі організації навіть пропонують вебінари або консультації для заявників.

2. Невизначеність і нечіткість в описі проєкту.

Помилка: Іноді заявники описують свої проєкти дуже загально, без конкретних деталей. Це може призвести до того, що грантодавець не зрозуміє, чому проєкт є важливим або як він буде реалізований. Важливо чітко вказати концепцію проєкту, його мету, завдання і методи реалізації.

Як уникнути:

- **Детально описувати концепцію.** Чітко і детально опишіть концепцію проєкту, не обмежуючись загальними фразами. Визначте, чому цей проєкт важливий, які соціальні чи культурні проблеми він вирішує, яку цінність він приносить.

- **Вказати конкретні методи реалізації.** Опишіть, як саме ви плануєте здійснити проєкт, які методи будете використовувати, які ресурси для цього потрібні, та які етапи реалізації ви плануєте.

3. Недостатнє обґрунтування бюджету.

Помилка: Часто грантодавці отримують заявки з бюджетами, в яких витрати не мають чіткої логіки, або ці витрати не обґрунтовані. Заявники можуть неправильно розподіляти кошти або пропонувати непотрібні витрати, що робить бюджет нераціональним і важким для розуміння.

Як уникнути:

- **Чітке обґрунтування витрат.** Ретельно складіть бюджет, детально розпишіть, на що саме ви плануєте витратити кожен частину коштів. Наприклад, якщо ви запитуєте гроші на технічне обладнання, вкажіть, яке саме обладнання буде куплено і для яких цілей.
- **Перевірка реалістичності бюджету.** Переконайтесь, що ваш бюджет реалістичний і відповідає вимогам грантодавця. Якщо у вас є можливість, проконсультуйтеся із фінансовим експертом чи бухгалтером, щоб бути впевненими в правильності складання кошторису.

4. Відсутність чіткої стратегії оцінки успіху проєкту.

Помилка: Деякі заявники не надають чітких критеріїв для оцінки результатів свого проєкту. Важливо, щоб грантодавець розумів, як ви плануєте оцінювати успіх проєкту, які конкретні показники будуть використовуватись для моніторингу прогресу.

Як уникнути:

- **Визначення конкретних показників успіху.** Вкажіть, яким чином ви будете вимірювати результативність проєкту. Наприклад, ви можете використовувати кількість учасників, рівень задоволення аудиторії, публікації в ЗМІ, а також більше суб'єктивні критерії, як вплив на культурне середовище.
- **Розробка плану моніторингу.** Опишіть, як ви будете моніторити прогрес на всіх етапах проєкту. Включіть етапи, на яких будете проводити оцінку результатів, а також методи збору та аналізу даних.

5. Перевантаження заявки додатковими матеріалами.

Помилка: Заявники можуть прикріплювати занадто багато додаткових матеріалів або інформації, що не має прямого відношення до проєкту, або які не були запитані грантодавцем. Це може збити з пантелику рецензента і призвести до того, що важливі деталі будуть проігноровані.

Як уникнути:

- **Вибірковість у додаткових матеріалах.** Додавайте тільки ті матеріали, які безпосередньо підтверджують вашу кваліфікацію та підтримують ваші заявлені цілі. Якщо це портфоліо — вкажіть лише найкращі роботи, які найкраще відображають концепцію проєкту.
- **Орієнтуйтеся на вимоги грантодавця.** Якщо в інструкціях чітко вказано, які додаткові матеріали потрібно подати, обов'язково дотримуйтесь цих вимог.

6. Нереалістичні строки та завдання.

Помилка: Однією з найпоширеніших помилок є занадто амбітні терміни та завдання, які важко реалізувати. Заявники можуть завищувати очікування щодо результатів або не враховувати реальні обмеження часу та ресурсів.

Як уникнути:

- **Реалістичне планування.** Оцінюйте, скільки часу і ресурсів вам реально знадобиться для досягнення кожної мети. Якщо проєкт великий, розбийте його на етапи і переконайтесь, що терміни виконання кожного етапу реалістичні.
- **Консультації з експертами.** Якщо ви не впевнені у реалістичності своїх завдань, зверніться за порадою до досвідчених колег або консультантів, які мають досвід у реалізації подібних проєктів.

7. Неуважність до оформлення заявки

Помилка: Помилки в оформленні заявки, такі як невірно вказані контактні дані, граматичні помилки, помилки в бюджеті або неправильне форматування, можуть негативно вплинути на сприйняття вашої заявки. Це створює враження неуважності та низької професійності.

Як уникнути:

- **Технічна перевірка заявки:** Перед подачею заявки обов'язково проведіть ретельну перевірку. Залучіть колег або фахівців для коректури тексту, перевірки формату та даних.
- **Перевірка інструкцій:** Переконайтесь, що ваша заявка відповідає всім технічним вимогам грантодавця (формат файлу, шрифт, поля, межі).

Типові помилки грантрайтингу можуть значно знизити шанси на отримання фінансування. Важливо уважно ставитися до всіх аспектів заявки — від розуміння вимог до чіткого формулювання мети проєкту, реалістичного бюджету та плану реалізації. Регулярно перевіряючи свою заявку на наявність помилок і непорозумінь, а також звертаючись за допомогою до фахівців, ви зможете значно підвищити якість заявки та свої шанси на успіх.

ЗАПИТАННЯ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЮ

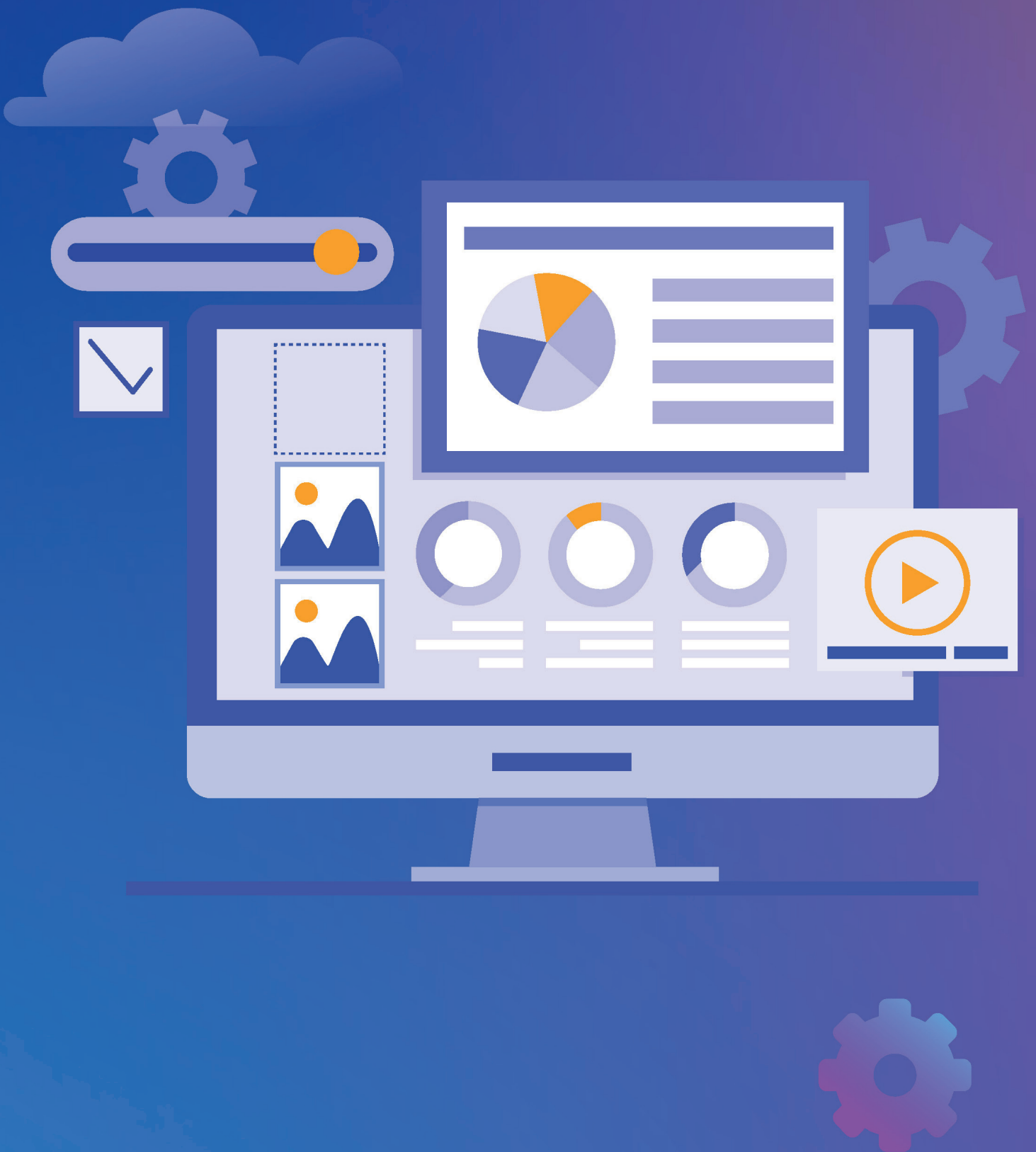
1. Як опис мистецького проєкту впливає на сприйняття вашої заявки грантодавцем?
2. Які основні елементи повинні бути присутні в чіткому визначенні концепції проєкту?
3. Чому важливо формулювати ідею проєкту коротко, зрозуміло та привабливо?
4. Як описати соціально-культурну проблему чи тему, яку вирішує проєкт?
5. Яким чином можна підкреслити інноваційність вашої ідеї в описі проєкту?
6. Як правильно розбити завдання проєкту на етапи для демонстрації послідовності роботи?
7. Які методи реалізації (технічні, креативні, організаційні) можуть сприяти успішному виконанню проєкту?
8. Як правильно визначити та описати цільову аудиторію з урахуванням демографічних та географічних особливостей?
9. Яким чином варто формулювати очікувані результати та критерії їх вимірювання?
10. Чому важливо використовувати як кількісні, так і якісні показники для оцінки успіху проєкту?
11. Які вимоги до формату файлу, шрифту, полів та інших технічних аспектів слід враховувати при оформленні заявки?
12. Як логічна структура документа (розділи, підзаголовки) впливає на зрозумілість вашої заявки?
13. Які типові помилки можуть виникнути при заповненні контактних даних та бюджету?
14. Як перевірка та редагування заявки можуть покращити її якість та професійний вигляд?
15. Чому важливо отримувати та зберігати офіційне підтвердження про подання заявки?
16. Як планування термінів та резервне подання допомагають уникнути технічних проблем на фінальному етапі?
17. Яку роль відіграють додаткові матеріали (портфоліо, рекомендаційні листи) у підсиленні основного опису проєкту?
18. Як оцінити реалістичність бюджету проєкту і обґрунтувати кожен витрат?
19. Чим може відрізнятися опис проєкту для різних типів грантових конкурсів?
20. Як заздалегідь виявити потенційні ризики та перешкоди в реалізації проєкту?

ТВОРЧІ ЗАВДАННЯ ДО РОЗДІЛУ 4

- Інтерактивний відеоролик – Запишіть короткий відеоролик, у якому за допомогою візуальних і аудіоефектів представите ваш мистецький проєкт. Покрийте концепцію, цільову аудиторію, завдання та очікувані результати.
- Дизайн «мозаїки» заявки – За допомогою графічних редакторів створіть креативну «мозаїку», де кожен фрагмент символізує окремий розділ грантової заявки (опис проєкту, методологія, бюджет тощо). Поясніть, як кольори та форми відображають суть вашого проєкту.
- Рольова гра – Проведіть симуляцію, де одна група студентів грає роль заявників, а інша — членів грантового комітету. Змодельуйте сесію питань та відповідей, щоб обговорити ключові моменти опису проєкту та технічного оформлення заявки.
- Інтерактивний чек-лист – Розробіть інтерактивний чек-лист для фінальної перевірки грантової заявки (наприклад, у Google Forms). Додайте до кожного пункту короткі пояснення, чому цей етап важливий для успішного подання заявки.
- Креативне бюджетування – Створіть приклад бюджету для вигаданого мистецького проєкту, оформлений як інфографіка або квест, де кожна витрата має свою «історію» та обґрунтування, що підкреслюють її необхідність.
- Допис-інтерв'ю – Напишіть інтерв'ю з уявним експертом у сфері мистецтва, де експерт розповідає про найважливіші аспекти написання грантових заявок та типові помилки, яких слід уникати.
- TED-talk презентація – Підготуйте презентацію у стилі TED-talk. Створіть кілька слайдів, де кожен містить ключову ідею вашого проєкту. Використовуйте візуальні метафори, цитати та дані, щоб надихнути аудиторію.
- Історія «Пригода грантрайтера» – Напишіть коротку оповідь або сценарій для театральної вистави, де головний герой долає труднощі написання грантової заявки, використовуючи креативність та системний підхід.
- Макет веб-сайту або блогу – Створіть структуру макета веб-сайту або блогу, де будуть опубліковані поради, шаблони та успішні кейси грантрайтингу. Опишіть основні розділи та як вони допомагають заявникам.
- Колективна «Грантова виставка» – Організуйте групову роботу, де кожен студент готує окрему частину грантової заявки. Потім разом створіть виставку робіт, що демонструють підхід до написання заявки, і проведіть обговорення, аналізуючи сильні сторони кожного розділу.

Рекомендована література

1. Приймак В. М. *Управління проєктами. Навчальний посібник*. – Київ: Київський національний університет ім. Тараса Шевченка, 2017. – 464 с.
2. *Управління проєктами: навч. посібник / за ред. О. В. Ульянченка, П. Ф. Цигікала*. – Харків: ХНАУ ім. В. В. Докучаєва, 2010. – 522 с.
3. *Управління проєктами: навч. посібник*. Блага Н. В. Львів: Львівський державний університет внутрішніх справ, 2021. 152 с.
4. *Посібник з фандрейзингу для бізнес-об'єднань: посібник*. Бабій О. Я. Київ: 2017. 168 с.



**СУПРОВІД
ГРАНТОВИХ ПРОЄКТІВ**

РОЗДІЛ 5



РОЗДІЛ 5.

СУПРОВІД

ГРАНТОВИХ

ПРОЄКТІВ

5.1. УПРАВЛІННЯ ПРОЄКТОМ ПІСЛЯ ОТРИМАННЯ ГРАНТУ.

Отримання гранту — це лише перший крок у реалізації проєкту. Для того, щоб успішно виконати проєкт і забезпечити правильне використання фінансування, необхідно ефективно управляти його процесами після отримання гранту. Управління проєктом включає планування, організацію, моніторинг, контроль виконання завдань, а також звітність перед донором. Чітке та послідовне управління проєктом є ключовим фактором для забезпечення успіху і задоволення вимог грантодавця.

5.1.1 ПЛАНУВАННЯ ТА ВИЗНАЧЕННЯ ЕТАПІВ РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОЄКТУ.

5.1.1.1 ОФОРМЛЕННЯ ДЕТАЛЬНОГО ПЛАНУ РОБІТ.

Після отримання гранту починається найважливіший етап — практична реалізація проєкту. Щоб ефективно організувати роботу і забезпечити її безперервне виконання, необхідно скласти детальний план дій. Він стане дорожньою мапою для команди, допоможе чітко визначити всі процеси, а також контролювати їхній прогрес. Основними компонентами детального плану робіт є:

Розподіл етапів проєкту.

Кожен проєкт складається з окремих етапів, які поступово наближають команду до досягнення головної мети. Варто чітко визначити послідовність дій: наприклад, підготовчий період, основна фаза виконання, фінальна стадія та оцінка результатів.

Терміни виконання етапів.

Кожен етап повинен мати чіткі часові рамки. Це допоможе уникнути затримок і зробить процес більш структурованим. Графік робіт повинен бути реалістичним, але водночас достатньо гнучким, щоб враховувати можливі коригування.

Визначення відповідальних осіб.

Розподіл обов'язків між членами команди — важливий аспект управління проєктом. Кожен учасник повинен чітко розуміти свою роль та відповідальність за конкретні завдання. Призначення координатора для кожного етапу допоможе уникнути плутанини і сприятиме ефективній взаємодії всередині команди.

Потреби в ресурсах.

Для кожного етапу необхідно визначити, які ресурси будуть потрібні:

Людські ресурси — виконавці, партнери, експерти.

Матеріальні ресурси — технічне обладнання, матеріали, локації для заходів.

Фінансові ресурси — бюджет на кожен етап, витрати на логістику, рекламу, оренду тощо.

Оцінка ризиків та план дій у разі непередбачених ситуацій.

Будь-який проєкт може зіткнутися з труднощами, такими як затримки постачання матеріалів, зміни в законодавстві, технічні проблеми або людський фактор. Тому важливо передбачити потенційні ризики і підготувати альтернативні рішення, щоб оперативно реагувати на виклики.

Складання детального плану дозволяє тримати всю команду в курсі прогресу і сприяє впорядкованому виконанню завдань. Він не лише полегшує процес реалізації проєкту, а й допомагає донорам та партнерам оцінювати

його ефективність. Крім того, добре структурований план роботи дозволяє чітко відстежувати хід виконання, контролювати витрати і за необхідності вносити коригування, щоб проєкт був успішним і своєчасно завершеним.

5.1.1.2 РОЗПОДІЛ ЗАВДАНЬ І ВИЗНАЧЕННЯ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ.

Успішна реалізація проєкту багато в чому залежить від того, наскільки злагоджено працює команда. Кожен учасник має чітко розуміти свою роль, обов'язки та терміни виконання завдань. Відсутність чіткої структури може призвести до хаосу, затримок і непорозумінь.

Під час реалізації цього етапу необхідно:

- **Призначення менеджера проєкту.**

Координатор або менеджер проєкту – ключова особа, яка відповідає за загальне керівництво, контроль виконання завдань та взаємодію між учасниками команди. Ця людина стежить за дотриманням дедлайнів, забезпечує комунікацію між партнерами і слідкує за ресурсами.

- **Формування команди та розподіл функцій.**

Кожен учасник команди повинен мати чітко визначені завдання відповідно до своїх компетенцій. Наприклад, якщо це культурний проєкт, можливий такий розподіл ролей:

Креативний відділ – відповідальний за створення контенту (художники, дизайнери, сценаристи).

Організаційний відділ – займається логістикою, забезпеченням заходів, координацією учасників.

Фінансовий менеджер – контролює бюджет, веде звітність про витрати.

PR і маркетинг – відповідальний за рекламну кампанію, комунікацію з аудиторією, соціальні мережі.

Технічна підтримка – забезпечує необхідне обладнання, веб-ресурси, технічний супровід.

- **Визначення відповідальності та термінів.**

Кожне завдання має бути не лише чітко розподілене, а й закріплене за конкретною людиною із зазначенням дедлайну. Це забезпечить контроль виконання роботи і допоможе уникнути затримок.

- **Регулярні зустрічі та звітність.**

Щоб уникнути непорозумінь і слідкувати за прогресом проєкту, важливо проводити регулярні зустрічі команди. Це допоможе оцінити поточний стан завдань, вчасно виявити можливі проблеми і скоригувати процеси.

Ефективна командна робота дозволяє зменшити навантаження на окремих учасників, підвищити продуктивність і забезпечити злагоджене виконання проєкту. Чіткий розподіл ролей і відповідальності допоможе досягти кінцевої мети, дотримуючись визначених термінів і бюджету.

5.1.2 УПРАВЛІННЯ БЮДЖЕТОМ І РЕСУРСАМИ.

5.1.2.1 КОНТРОЛЬ ЗА ВИТРАТАМИ ТА ВІДПОВІДНІСТЬ БЮДЖЕТУ.

Один із найважливіших етапів управління проєктом після отримання гранту – це ефективний контроль фінансів. Використання коштів має відповідати затвердженому бюджету, оскільки будь-які відхилення можуть викликати запитання з боку грантодавця, а в деяких випадках – навіть призвести до необхідності повернення коштів або припинення фінансування.

Основні аспекти контролю за витратами:**• Ведення детальної документації витрат.**

Щоб уникнути проблем із фінансовою звітністю, необхідно запровадити систему обліку всіх витрат. Кожна транзакція має бути документально підтверджена. До таких документів належать:

- Чеки та квитанції.
- Рахунки-фактури від підрядників.
- Контракти з постачальниками послуг.
- Банківські виписки та платіжні доручення.

Збереження цих документів допоможе легко скласти фінансовий звіт і підтвердити відповідність витрат початковому бюджету.

• Контроль за відповідністю бюджету.

Регулярний аналіз витрат дозволяє запобігти перевищенню бюджету та вчасно реагувати на фінансові ризики. Для цього варто:

- Вести порівняльний аналіз запланованих і фактичних витрат.
- Оновлювати фінансовий звіт після кожної значної транзакції.
- Стежити за використанням коштів у межах кожної бюджетної категорії.

Якщо в ході реалізації проєкту виникає необхідність зміни розподілу коштів (наприклад, зростання витрат на логістику або зменшення витрат на матеріали), ці зміни необхідно заздалегідь погодити з грантодавцем.

• Регулярна звітність перед грантодавцем.

Грантові організації зазвичай вимагають періодичних фінансових звітів, що включають інформацію про вже використані кошти та обґрунтування подальших витрат. Виконання цих вимог підвищує довіру до проєкту та демонструє відповідальність команди.

Грамотне управління фінансами не лише забезпечує прозорість, але й дозволяє уникнути ризиків, пов'язаних із невідповідністю витрат початковому бюджету. Це також формує позитивну репутацію організації перед грантодавцями, що може стати запорукою успішного отримання фінансування у майбутньому.

5.1.2.2 УПРАВЛІННЯ ЛЮДСЬКИМИ РЕСУРСАМИ.

Ефективна організація роботи команди є ключовим фактором успішної реалізації проєкту. Важливо не лише правильно розподілити обов'язки, а й підтримувати мотивацію команди, забезпечуючи комфортні умови для роботи та чітку комунікацію між учасниками. Основними аспектами управління командою є:

• Мотивація та комунікація.

Щоб команда працювала злагоджено та продуктивно, необхідно створити відкриту і доброзичливу атмосферу:

- Регулярно організовуйте командні зустрічі для обговорення прогресу, обміну ідеями та вирішення поточних проблем.
- Використовуйте ефективні канали комунікації (Slack, Microsoft Teams, електронна пошта тощо), щоб усі члени команди завжди були в курсі ключових змін та нових завдань.
- Підтримуйте мотивацію за допомогою позитивного зворотного зв'язку, заохочень та визнання внеску кожного учасника.
- Регулярно перевіряйте виконання завдань.
- Важливо контролювати виконання всіх етапів проєкту, щоб уникнути відставання від графіка. Для цього варто:

- Використовувати трекери завдань або спеціалізоване програмне забезпечення для управління проєктами (Trello, Asana, Monday.com, ClickUp).
- Визначити чіткі дедлайни та регулярно переглядати статус виконання кожного завдання.
- У разі затримок або труднощів швидко реагувати та адаптувати план роботи.

Злагоджена робота команди безпосередньо впливає на якість реалізації проєкту. Прозора комунікація, мотивація та контроль виконання завдань дозволяють уникнути непорозумінь, затримок і підвищують ефективність усіх процесів.

5.1.2.3 МОНІТОРИНГ ТА ОЦІНКА ПРОГРЕСУ.

Успішна реалізація проєкту значною мірою залежить від постійного контролю за його виконанням. Регулярний моніторинг допомагає вчасно виявляти можливі проблеми, адаптувати стратегію та забезпечити ефективне використання ресурсів. До основних аспектів моніторингу відносяться:

• **Моніторинг ключових етапів проєкту.**

Щоб гарантувати, що всі заплановані заходи виконуються вчасно, слід регулярно аналізувати хід виконання проєкту та дотримання встановлених дедлайнів, виявляти можливі затримки або труднощі та оперативно вживати коригувальних заходів, забезпечувати узгодженість дій усіх учасників, щоб проєкт розвивався згідно із затвердженим планом.

• **Оцінка виконання завдань.**

Контроль за якістю та ефективністю реалізації проєкту передбачає:

- Перевірку відповідності виконаних завдань початковим цілям і плану.
- Аналіз того, наскільки успішно досягнуто ключові результати кожного етапу.
- Проведення внутрішніх оцінок або обговорень команди для виявлення можливих покращень.

• **Ключові показники ефективності (KPI).**

Для об'єктивної оцінки прогресу важливо регулярно відстежувати такі показники:

- Кількість виконаних завдань відповідно до плану.
- Фінансова відповідність — аналіз використання коштів у порівнянні із затвердженим бюджетом.
- Відгуки аудиторії — якщо проєкт передбачає взаємодію з публікою, важливо оцінити рівень задоволеності учасників, аналізуючи анкети, коментарі або статистику відвідувань.

Систематичний моніторинг і звітність дозволяють вчасно виявляти проблеми, уникати значних відхилень від плану та підвищувати ефективність реалізації проєкту. Це також демонструє грантодавцям відповідальне ставлення до використання ресурсів і сприяє налагодженню довгострокової співпраці.

5.1.3 ОЦІНКА РИЗИКІВ ТА КОРИГУВАННЯ СТРАТЕГІЇ.

Успішна реалізація будь-якого проєкту рідко проходить без труднощів. Затримки, зміни у фінансуванні, проблеми з ресурсами чи зовнішні обставини можуть впливати на процес виконання. Тому важливо не лише передбачати

можливі ризики, а й мати гнучкий план дій на випадок непередбачених ситуацій.

Оцінка ризиків повинна проводитися протягом усього життєвого циклу проєкту. На початковому етапі необхідно визначити потенційні загрози та їхній можливий вплив, а під час реалізації — регулярно оновлювати цей аналіз. Основні категорії ризиків можуть включати:

- **Фінансові ризики.** зміни в курсах валют, зростання цін на матеріали або послуги, несподівані витрати.
- **Організаційні ризики.** затримки в поставках, проблеми з координацією команди, зміни в розподілі обов'язків.
- **Зовнішні ризики.** законодавчі зміни, соціальні чи політичні фактори, форс-мажорні обставини.

Щоб уникнути серйозних проблем, важливо не чекати, поки ситуація стане критичною, а діяти на випередження. Якщо виникають труднощі:

- **Адаптуйте графік роботи:** перерозподіліть ресурси або змініть пріоритети виконання завдань.
- **Шукайте альтернативні рішення:** наприклад, якщо певні матеріали стали недоступними або занадто дорогими, розгляньте інші варіанти.
- **Комунікуйте з грантодавцями та партнерами:** відкритість та своєчасне інформування можуть допомогти знайти компроміс або отримати підтримку в складних ситуаціях.

Успішний проєкт — це не лише вміння його реалізувати за планом, а й здатність швидко реагувати на виклики, гнучко змінювати підхід і знаходити оптимальні рішення навіть у нестандартних умовах.

5.1.4 ЗВІТНІСТЬ І КОМУНІКАЦІЯ З ГРАНТОДАВЦЕМ.

5.1.4.1 РЕГУЛЯРНА ЗВІТНІСТЬ.

Отримання гранту — це не лише можливість реалізувати проєкт, а й відповідальність перед грантодавцем. Організація, що виділяє фінансування, зацікавлена у прозорості та ефективності використання коштів, тому важливо своєчасно надавати звіти про хід виконання проєкту.

Залежно від вимог грантодавця, звітність може бути щомісячною, кварталною або подаватися після завершення ключових етапів. Найчастіше звіти містять:

- **Фінансові звіти** — детальний опис витрат із зазначенням статей бюджету, підтверджувальні документи (чеки, рахунки, договори).
- **Опис виконаних етапів** — звіт про прогрес реалізації проєкту, досягнуті результати, виконані завдання.
- **Обґрунтування змін** — якщо виникли відхилення від початкового плану (наприклад, зміни в бюджеті або термінах), необхідно пояснити їх причини та запропонувати рішення.

Порушення термінів подання звітності може спричинити затримку фінансування або навіть припинення підтримки. Тому важливо заздалегідь готувати документи, систематично вести облік витрат і зберігати всі необхідні підтвердження.

Регулярна звітність допомагає не тільки дотримуватися умов гранту, а й демонструє професійний підхід до управління проєктом, що підвищує шанси на отримання майбутнього фінансування.

5.1.4.2 КОМУНІКАЦІЯ З ІНШИМИ ЗАЦІКАВЛЕНИМИ СТОРОНАМИ

Реалізація грантового проєкту рідко відбувається у вакуумі. Окрім грантодавця, існує багато інших зацікавлених сторін, які можуть впливати на успішність ініціативи. Це можуть бути партнери, співробітники, представники місцевої громади, державні установи або потенційні інвестори. Ефективна комунікація з ними сприяє зміцненню довіри, покращенню координації та розширенню можливостей для майбутньої співпраці.

Ключові групи зацікавлених сторін:

1.Партнери.

Співпраця з іншими організаціями чи ініціативами може підсилити ваш проєкт та допомогти у його масштабуванні.

Важливо регулярно інформувати партнерів про досягнення та можливості для подальшої співпраці.

Організація спільних заходів, круглих столів або конференцій сприяє взаємному обміну досвідом.

2. Співробітники та команда.

Командна робота є основою успіху будь-якого проєкту, тому необхідно підтримувати ефективну внутрішню комунікацію.

Регулярні зустрічі та брифінги допомагають відслідковувати хід реалізації проєкту та швидко реагувати на виклики.

Використання сучасних комунікаційних платформ (Trello, Slack, Zoom, Google Workspace) може значно полегшити координацію команди.

3. Локальні громади та громадські організації.

Якщо проєкт передбачає взаємодію з місцевими громадами, важливо залучати їх на всіх етапах – від планування до реалізації.

Проведення зустрічей, громадських обговорень та соціальних опитувань допоможе краще зрозуміти потреби громади.

Регулярне інформування через соціальні мережі, прес-релізи чи місцеві ЗМІ підвищує рівень довіри та залученості.

4. Державні установи та регулятори.

Якщо ваш проєкт передбачає співпрацю з державними структурами, важливо вибудовувати професійні та відкриті відносини.

Виконання всіх юридичних та фінансових вимог допоможе уникнути бюрократичних ускладнень.

Форми та канали комунікації з зацікавленою стороною:

- Прес-релізи та офіційні звіти – для інформування громадськості та партнерів про результати проєкту.
- Соціальні мережі та веб-сайт – оперативне оновлення інформації про хід виконання проєкту, залучення аудиторії.
- Презентації та зустрічі – особисте спілкування з ключовими зацікавленими сторонами допомагає встановити довірливі відносини.
- Інтерактивні заходи – конференції, семінари, круглі столи, що сприяють обміну досвідом та пошуку нових партнерів.

Підтримка постійного діалогу з усіма учасниками проєкту забезпечує його прозорість, сприяє ефективному використанню ресурсів і може відкрити нові можливості для подальшого розвитку. Вчасна та коректна комунікація дозволяє не лише уникати конфліктів і непорозумінь, а й залучати нових партнерів та інвесторів для майбутніх ініціатив.

5.1.5. ЗАВЕРШЕННЯ ПРОЄКТУ ТА ПІДГОТОВКА ФІНАЛЬНОГО ЗВІТУ.

5.1.5.1 ЗАКРИТТЯ ПРОЄКТУ.

Завершення проєкту — це не лише підбиття підсумків, а й офіційне закриття всіх фінансових і організаційних питань:

- **Підготовка фінансових звітів:** Останнім етапом є остаточний фінансовий звіт про витрати, що дозволить показати донору, як були використані кошти.
- **Оцінка результатів:** Після завершення проєкту підготуйте підсумковий звіт, що міститиме опис досягнутих результатів, аналіз впливу проєкту, а також висновки щодо того, що вдалося зробити добре, а де були проблеми.

5.1.5.2 ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ПРОЄКТУ.

Завершення проєкту — це не лише підбиття підсумків, а й важливий етап аналізу його ефективності. Це дозволяє зрозуміти, наскільки вдало були реалізовані заплановані ініціативи, які аспекти можна покращити в майбутніх проєктах і чи виправдалися очікування грантодавця та інших зацікавлених сторін. Для визначення ефективності реалізації проєкта необхідно з'ясувати наступні моменти:

1. Чи досягнуті всі поставлені цілі?

- Аналіз відповідності кінцевих результатів початковим завданням.
- Оцінка рівня впливу проєкту на цільову аудиторію.
- Перевірка, чи виконані всі обіцяні заходи та активності.

2. Оцінити ефективність використання ресурсів і часу.

- Чи вдалося дотриматися запланованого бюджету?
- Наскільки оптимально були використані людські ресурси?
- Чи відповідали реальні терміни виконання запланованим дедлайнам?

3. Порівняти реальні результати з очікуваними.

- Чи відповідають отримані результати прогнозованим показникам успіху?
- Які фактори вплинули на відхилення (якщо такі були)?
- Чи є можливість масштабувати чи продовжити проєкт у майбутньому?

Оцінити ефективність можна наступними методами:

- Опитування та зворотний зв'язок – отримання відгуків від учасників, партнерів і зацікавлених сторін.
- Аналіз фінансової звітності – перевірка витрат і відповідності бюджету.

- Порівняння із запланованими показниками – аналіз ключових метрик та індикаторів ефективності.
- Звіти та презентації – підготовка фінального звіту для грантодавця із висновками та рекомендаціями.

Оцінка ефективності проєкту є важливим кроком у розвитку майбутніх ініціатив. Вона дозволяє не лише оцінити поточні досягнення, але й виявити слабкі місця, скоригувати підходи та закласти основу для подальших успішних проєктів.

5.2. ЗВІТНІСТЬ ПЕРЕД ДОНОРАМИ: ТИПИ ЗВІТІВ І СТРОКИ ЇХ ПОДАВАННЯ.

Звітність перед донорами — це важлива частина процесу грантрайтингу та реалізації проєкту. Після того, як грант був наданий, організація чи особа, яка отримала фінансування, повинна регулярно звітувати перед донором про хід виконання проєкту, використання отриманих коштів і досягнуті результати. Звітність має бути прозорою, точна та своєчасна, оскільки вона забезпечує донорів необхідною інформацією для оцінки ефективності проєкту, а також формує довіру до заявника як відповідального керівника проєкту.

Звітність може мати різні форми залежно від вимог донорської організації та етапів реалізації проєкту. Зазвичай звіти подаються у визначені терміни, і недотримання строків або вимог може призвести до непорозумінь і навіть до відмови в подальшому фінансуванні.

5.2.1 ТИПИ ЗВІТІВ.

Існує кілька типів звітів, які можуть вимагатися від отримувачів грантів, а саме: проміжний, фінансовий, фінальний і моніторинговий звіти. Розглянемо більш детально кожен з них.

5.2.1.1 ПРОМІЖНИЙ ЗВІТ.

Проміжні звіти надаються донору на різних етапах реалізації проєкту. Цей звіт має за мету інформувати донора про хід виконання проєкту, описувати виконані етапи, досягнуті результати, а також висвітлювати можливі проблеми та коригування плану.

Важливі елементи проміжного звіту:

Опис виконаних етапів: Які частини проєкту вже реалізовані, в яких напрямках досягнуті успіхи.

Проблеми та ризики: Якщо є затримки чи труднощі, потрібно вказати їх та пояснити, які заходи вживаються для їх усунення.

Витрати за етапами: Як витрачені кошти за конкретні етапи виконання.

Коригування плану: Якщо планувалося змінити бюджет чи терміни, потрібно це відобразити.

Проміжні звіти подаються на певних етапах реалізації проєкту, наприклад, щоквартально або після завершення важливих етапів проєкту.

5.2.1.2 ФІНАНСОВИЙ ЗВІТ.

Фінансовий звіт є важливою частиною звітності, оскільки він показує, як були витрачені кошти, отримані від донора. Він має бути детальним і відповідати бюджету, представленому в заявці. Зазвичай фінансові звіти містять:

- **Документацію витрат:** копії рахунків, чеків, контрактів та інших підтверджуючих документів.

- **Розподіл витрат.** Опис того, на що були витрачені кошти за різними статтями бюджету.
- **Пояснення відхилень.** Якщо фактичні витрати відрізняються від запланованих, потрібно пояснити причини цих змін.

Фінансові звіти можуть подаватися на щомісячній, щоквартальній або щорічній основі, в залежності від умов грантової програми.

5.2.1.3 ФІНАЛЬНИЙ ЗВІТ.

Фінальний звіт подається після завершення проєкту і є підсумковим документом, який оцінює всю роботу. У ньому детально описується, чи було досягнуто поставлених цілей, як використано кошти, та які результати були досягнуті. Він також містить висновки щодо того, чи відповідає виконана робота заявленому плану та бюджету.

Важливі елементи фінального звіту:

- **Досягнуті результати:** детальний опис того, як були досягнуті цілі проєкту, з конкретними даними та показниками (*наприклад, кількість проведених заходів, кількість учасників тощо*).
- **Порівняння з початковим планом.** Порівняння фактичних результатів із запланованими цілями, а також пояснення можливих відхилень.
- **Витрати.** Підсумковий фінансовий звіт, де вказано, як були витрачені кошти, і чи відповідали вони первісному бюджету.
- **Оцінка впливу.** Яким чином проєкт вплинув на цільову аудиторію, спільноту чи культурне середовище.

Зазвичай фінальний звіт подається в кінці проєкту або по завершенню грантового періоду.

5.2.1.4 МОНІТОРИНГОВИЙ ЗВІТ (ОЦІНКА ВПЛИВУ).

Оцінка впливу дозволяє грантодавцю побачити, як проєкт сприяв досягненню поставлених цілей та як змінив ситуацію в цільовій аудиторії. Цей звіт може містити різні кількісні та якісні показники. Основними елементами цього звіту є:

- Оцінка результатів за допомогою конкретних показників (*наприклад, залученість учасників, зміни в культурному середовищі тощо*).
- Спостереження за тим, як проєкт відповідає соціальним чи культурним потребам.
- Висновки про ефективність стратегії реалізації проєкту.

Зазвичай такий звіт подається після завершення проєкту, але інколи донор може вимагати послідовні оцінки під час реалізації.

5.2.2 СТРОКИ ПОДАННЯ ЗВІТІВ

Строки подання звітів можуть варіюватися залежно від грантової програми і вимог донора. Основні типи звітів подаються за наступними термінами:

• Щоквартальна звітність.

Багато донорів вимагають щоквартальної звітності, що дозволяє їм постійно стежити за прогресом проєкту і забезпечувати нагляд за використанням коштів. Це може бути фінансовий звіт або короткий опис виконаних етапів проєкту.

• Піврічна звітність.

У деяких випадках звіти подаються раз на півроку, особливо якщо проєкт має тривалий період реалізації (більше року). Ці звіти зазвичай включають проміжну оцінку, а також фінансові дані за півріччя.

- **Річна звітність.**

Якщо проєкт триває довше року, грантодавці можуть вимагати річного звіту, який містить підсумки за весь рік роботи, включаючи фінансові та операційні звіти, а також прогрес за ключовими показниками.

- **Остаточний звіт.**

Після завершення проєкту або грантового періоду, грантодавець вимагає остаточний звіт. У більшості випадків він подається в кінці проєкту, і він є підсумковим звітом, що включає повний аналіз результатів і використаних ресурсів.

Затримка з подачею звітів або їхнє неналежне оформлення може мати негативні наслідки:

- **Втрата довіри донорів.** Несвоєчасне подання звітів може призвести до втрати довіри грантодавців, що може ускладнити отримання фінансування в майбутньому.
- **Зупинення фінансування.** У разі постійних порушень термінів звітності донор може призупинити фінансування або взагалі відмовити в подальшому фінансуванні.
- **Проблеми з відшкодуванням коштів.** Якщо звіт не подано вчасно або не відповідає вимогам, донор може відмовитися від відшкодування витрат.

Правильна звітність перед донорами є важливою частиною успішного завершення проєкту. Дотримання термінів, точність у фінансових звітах і ясність у висвітленні досягнутих результатів дозволяє не тільки виконати вимоги грантодавців, але й сприяє успіху майбутніх грантових заявок.

5.3. ПОБУДОВА ДОВГОСТРОКОВИХ ПАРТНЕРСТВ ІЗ ДОНОРАМИ.

Успішна реалізація проєкту не завершується отриманням гранту та його виконанням. Одним із ключових аспектів сталого розвитку культурних та мистецьких ініціатив є побудова довгострокових партнерських відносин з донорами. Такі партнерства можуть стати основою для подальших проєктів, забезпечити стабільне фінансування та створити мережу підтримки, яка сприятиме розвитку мистецької діяльності.

Довгострокові відносини з донорами можуть значно полегшити процес подання нових грантових заявок, підвищити довіру до організації та забезпечити додаткові можливості для розвитку та інновацій. Пропонуємо кілька важливих кроків для побудови таких партнерств.

1. Налаштування першочергового контакту і встановлення довіри.

Першим кроком до побудови довгострокових партнерських відносин є встановлення початкового контакту і створення довіри. Це передбачає:

- **Чітке розуміння цілей і цінностей донора.** Потрібно ретельно вивчити місію, стратегічні напрямки діяльності та інтереси донорської організації, щоб проєкти, які ви подаєте, відповідали їхнім цілям.
- **Прозорість і відповідальність.** Важливо, щоб ваша організація або ініціатива мала прозору структуру та стратегію реалізації проєктів. Це дозволяє донору переконатися, що ви надійний партнер і що його фінансування буде використано ефективно.
- **Регулярне спілкування.** Підтримка відкритого і регулярного зв'язку з донором допомагає створити відчуття партнерства. Важливо не лише подавати звіти, але й інформувати про хід виконання проєкту, обговорювати труднощі та досягнення.

2. Реалізація проєктів згідно з умовами і очікуваннями донора.

Важливою частиною побудови довгострокових партнерств є виконання проєктів відповідно до умов грантової угоди. Це включає:

- **Виконання обов'язків у терміни.** Вчасне виконання запланованих етапів, подання звітів, обґрунтоване використання фінансування є невід'ємною частиною успішного виконання проєкту. Дотримання строків не лише створює довіру, але й показує вашу організованість і здатність досягати цілей.
- **Досягнення результатів.** Донори, як правило, мають чітко визначені критерії для оцінки ефективності проєктів. Важливо не тільки виконати всі етапи, але й показати реальний вплив проєкту на цільову аудиторію. Це допоможе закріпити вашу репутацію і збільшити шанси на отримання фінансування в майбутньому.

3. Прозорість у використанні коштів і звітність.

Для довгострокових партнерських відносин критично важливою є прозорість у фінансових питаннях. Донори хочуть бачити, що їхні кошти використовуються ефективно і на конкретні цілі. Тому важливо:

- **Чітке документування витрат.** Документуйте всі витрати, включаючи рахунки, чеки, контракти, і надавайте ці документи донорам у звітах.
- **Регулярне звітування.** Як було зазначено раніше, правильна і своєчасна звітність є основою для побудови довгострокових відносин. Важливо подати не тільки фінансові звіти, але й результати діяльності, відображаючи досягнення та ефективність використання коштів.

4. Аналіз і оцінка результатів проєкту.

Після завершення проєкту важливо не лише представити звіт, але й зробити оцінку того, наскільки вдалося досягти заявлених цілей. Це включає:

- **Збір зворотного зв'язку.** Потрібно залучати донора до обговорення результатів проєкту. Це допомагає з'ясувати, що спрацювало, а що потребує покращення, а також дає можливість донору висловити свої зауваження.
- **Документування успіхів і викликів.** Важливо детально проаналізувати, як ваш проєкт змінив ситуацію в обраному контексті, наприклад, у культурному середовищі або серед цільової аудиторії. Це дозволить донорам побачити реальний ефект від їхнього фінансування.
- **Представлення впливу.** Оцінка впливу проєкту на суспільство, культуру, місцеву спільноту або інші зацікавлені групи допоможе створити у донора чітке уявлення про значення проєкту, а також підвищить ваші шанси на отримання підтримки для наступних ініціатив.

5. Створення довгострокової взаємодії і підтримка партнерства.

Довгострокові партнерства вимагають постійного підтримання взаємодії. Після завершення проєкту важливо не зупиняти комунікацію з донорами, адже це може сприяти новим можливостям для співпраці:

- **Постійна комунікація.** Підтримуйте контакт з донорами навіть після завершення проєкту. Регулярно інформуйте їх про нові ініціативи, результати, публікації або інші важливі події, які можуть бути цікавими для донорів.

- **Спільні заходи та ініціативи.** Окрім звітів, можна організовувати заходи, такі як публічні виставки, презентації результатів або інші культурні події, на яких донори можуть взяти участь і побачити результат вашої роботи.
- **Продовження співпраці.** Постійно шукайте нові можливості для співпраці з донорськими організаціями, навіть якщо їхній грант вже завершився. Це може бути участь у нових грантових конкурсах, спільна організація заходів чи нові форми партнерства.

6. Репутація і надійність.

Репутація є важливим фактором для довгострокових партнерств з донорами. Надійність і відповідальність у роботі з донорськими коштами, прозорість у використанні ресурсів та досягнення результатів дозволяють створити добру репутацію і залучити нових партнерів. Тому:

- **Дотримання обіцянок.** Важливо виконувати взяті на себе зобов'язання. Якщо ви обіцяли донорам досягти певних результатів, потрібно зробити все можливе, щоб їх досягти.
- **Підтримка постійної високої якості.** Якість роботи на кожному етапі проєкту повинна бути високою, від початкової заявки до фінального звіту.

Побудова довгострокових партнерств з донорами є ключовим аспектом успіху в галузі культури та мистецтва. Це вимагає прозорості, відповідальності, чіткої комунікації та стійкої взаємодії. Ваша здатність виконувати обов'язки на високому рівні, досягати результатів і підтримувати відносини після завершення проєкту може стати запорукою успішного отримання підтримки в майбутньому.

ЗАПИТАННЯ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЮ

1. Які основні етапи управління проєктом після отримання гранту описані в розділі?
2. Чому детальний план робіт є ключовим для успішної реалізації проєкту?
3. Які компоненти повинен містити детальний план робіт (розподіл етапів, строки, відповідальні особи, потреби в ресурсах, оцінка ризиків)?
4. Як розподіл завдань і визначення відповідальності сприяють злагодженій роботі команди?
5. Яку роль виконує менеджер проєкту у процесі управління грантовим проєктом?
6. Чому важливо визначати потреби в людських, матеріальних і фінансових ресурсах для кожного етапу проєкту?
7. Як оцінити потенційні ризики та які альтернативні заходи можна запропонувати на випадок непередбачених ситуацій?
8. Які заходи слід вживати для контролю за витратами та забезпечення відповідності бюджету?
9. Які документи та дані мають бути включені до фінансової звітності?
10. Як здійснюється моніторинг прогресу проєкту та які ключові показники ефективності (KPI) можна використовувати?
11. Чому регулярна звітність перед грантодавцем є критичною для успіху проєкту?
12. Які типи звітів (проміжний, фінансовий, фінальний, моніторинговий) описані в розділі, і в чому їхні основні відмінності?
13. Як впливає своєчасність подання звітів на довіру донорів та подальше фінансування?
14. Які технічні та організаційні заходи допомагають уникнути затримок у виконанні завдань?
15. Як ефективно організувати комунікацію всередині команди для забезпечення контролю над процесом реалізації проєкту?
16. Які інструменти (наприклад, Trello, Asana, Slack) можна використовувати для моніторингу виконання завдань?
17. Як прозорість у використанні коштів сприяє зміцненню довіри з боку грантодавця?
18. Яким чином аналіз фактичних витрат порівнюється з запланованим бюджетом?
19. Чому важливо проводити регулярну оцінку результатів проєкту і коригувати стратегію у разі виявлення відхилень?
20. Які ключові елементи повинні бути присутні у фінальному звіті проєкту?
21. Як здійснюється збір та аналіз зворотного зв'язку від учасників і партнерів проєкту?
22. Які переваги має систематична комунікація з донорами та іншими зацікавленими сторонами?
23. Які стратегії сприяють побудові довгострокових партнерств із донорами?
24. Як розглядається процес аналізу ефективності використання ресурсів і часу під час реалізації проєкту?
25. Які кроки допомагають закрити проєкт та підготувати фінальний звіт, що відображає досягнуті результати та вплив проєкту?

ТВОРЧІ ЗАВДАННЯ ДО РОЗДІЛУ 5

- План дій у вигляді діаграми – Розробіть детальний план робіт для уявного грантового проєкту. Створіть діаграму або ментальну карту, де кожен етап відображено з вказанням строків, відповідальних осіб та необхідних ресурсів.
- Рольова гра «Кризисна ситуація» – Проведіть симуляцію, де один студент грає роль менеджера проєкту, а інші – членів команди. Розігруйте ситуацію, коли виникає непередбачена криза (наприклад, затримка постачання матеріалів). Обговоріть можливі шляхи вирішення та коригування плану.
- Фінансовий звіт як інфографіка – Створіть інфографіку, яка демонструє процес контролю за витратами. Включіть дані про заплановані та фактичні витрати, пояснення відхилень та етапи підготовки фінансової звітності.
- Комунікаційний план для партнерства – Розробіть план комунікації з донорами та іншими зацікавленими сторонами. Опишіть, які канали зв'язку будуть використовуватися, як часто відбуватимуться зустрічі та звітування, і як забезпечити прозорість інформації.
- Оцінка KPI – Визначте ключові показники ефективності (KPI) для вашого проєкту. Створіть таблицю або графік, який демонструє, як будете відстежувати виконання завдань, дотримання бюджету та інші критичні показники.
- Кейс-стаді аналіз – Оберіть реальний або вигаданий приклад успішного управління грантовим проєктом. Напишіть короткий аналіз, порівняйте використані стратегії з рекомендаціями з тексту, і виділіть сильні сторони та можливості для покращення.
- Презентація у стилі TED-talk – Підготуйте презентацію (з використанням слайдів) на тему «Ефективне управління грантовим проєктом». Включіть ключові етапи, методи контролю за виконанням завдань та приклади успішної звітності. Використовуйте візуальні метафори та інфографіку.
- Сценарій відеоролика – Напишіть сценарій для відеоролика, який демонструє процес підготовки та подання різних типів звітів (проміжного, фінансового, фінального, моніторингового). Покажіть, як важлива своєчасність і прозорість звітності у відносинах з донором.
- Постер «Шлях до успіху» – Створіть креативний постер, який ілюструє ключові етапи супроводу грантового проєкту – від планування і розподілу завдань до завершення проєкту та побудови довгострокових партнерств. Використовуйте кольори та символи для візуального представлення важливих етапів.
- Групова дискусія «Партнерство з донорами» – Організуйте дискусію в групах, де кожна команда розробляє стратегію побудови довгострокових партнерств із донорами. Обговоріть, як підтримувати контакт з донором після завершення проєкту та які заходи сприяють зміцненню довіри.

Рекомендована література

1. Управління проєктами: навч. посібник / за ред. О. В. Ульянченка, П. Ф. Цигікала. – Харків: ХНАУ ім. В. В. Докучаєва, 2010. – 522 с.
2. Управління проєктами: навч. посібник. Блага Н. В. Львів : Львівський державний університет внутрішніх справ, 2021. 152 с.
3. Посібник з фандрейзингу для бізнес-об'єднань: посібник. Бабій О. Я. Київ: 2017. 168 с.
4. Практичний посібник «Досвід фандрейзингу для проєктів розвитку міста» Львів. Олександр Кобзарев. 2015. 101 с.
5. Пархоменко В. М., Малюга Н. М. Облік і фінансова звітність за міжнародними стандартами: навч. посіб. Київ: 2019. 120 с.



ПРИКЛАДИ УСПІШНИХ ГРАНТОВИХ ЗАЯВОК

РОЗДІЛ 6



РОЗДІЛ 6.

ПРИКЛАДИ УСПІШНИХ ГРАНТОВИХ ЗАЯВОК

6.1. АНАЛІЗ РЕАЛЬНИХ ПРИКЛАДІВ У МИСТЕЦТВІ.

Аналіз реальних прикладів у сфері грантрайтингу та реалізації проєктів у мистецтві дозволяє зрозуміти, як саме працюють гранти на практиці, як можна ефективно організувати проєкт і досягти успіху в його реалізації. Дослідження таких прикладів допомагає також зрозуміти, які стратегії та підходи застосовуються для отримання фінансування і які фактори є вирішальними для успіху проєкту. Ось кілька реальних прикладів успішного використання грантів у мистецтві, які демонструють різноманітність підходів і можливостей.

1. ПРОЄКТ «КУЛЬТУРНІ МОСТИ» В УКРАЇНІ (місцевий проєкт).

У 2019 році в Україні був реалізований проєкт «Культурні мости», спрямований на підтримку міжкультурного діалогу через сучасне мистецтво. Проєкт охоплював серію художніх виставок, майстер-класів, лекцій та культурних обмінів між українськими художниками та митцями з Європи.

Грант був наданий в рамках програми «Культура ЄС-Україна» та підтриманий кількома міжнародними фондами, що займаються розвитком культурних ініціатив.

Етапи реалізації проєкту:

- **Підготовка заявок.** Спочатку організатори проєкту підготували заявку на отримання фінансування, де чітко прописали мету проєкту, цілі, завдання та методи реалізації.
- **Визначення потреби.** Вони звертали увагу на потреби в обміні між культурами, на важливість розвитку міжкультурного діалогу, що відповідало стратегії донорських фондів.
- **Звітність і результати.** Проєкт не тільки був виконаний вчасно, але й на ньому було створено кілька звітів, які включали не лише фінансові дані, але й оцінку результатів (відгуки учасників, зростання інтересу до культурних подій, залучення нових учасників).

Корисні уроки:

- Важливість відповідності місії донорської програми. «Культурні мости» були побудовані на концепції міжкультурного обміну, що співпало з цілями донорів.
- Прозорість звітності. кожен етап проєкту був детально задокументований, що допомогло зміцнити довіру до організаторів і забезпечити фінансування на наступні етапи.

2. ПРОЄКТ «СУЧАСНИЙ ТЕАТР І ТЕХНОЛОГІЇ» (міжнародний проєкт).

Цей міжнародний проєкт об'єднав театри з різних країн Європи для спільного дослідження інтеграції технологій (такі як VR, AR) у театральні вистави. Головною метою було створення інтерактивних вистав з використанням новітніх технологій, що дозволяють аудиторії взаємодіяти з виставами на новому рівні.

Проєкт отримав фінансування від міжнародного культурного фонду «Creative Europe», що підтримує інноваційні культурні ініціативи в Європі.

Етапи реалізації проєкту:

- **Аналіз потреб.** В рамках підготовки заявки було визначено актуальність теми використання новітніх технологій у мистецтві, зокрема у театрі, що було важливим для донорів.
- **Робочий план і методологія.** Програму було розділено на кілька етапів: розробка концептуальної ідеї, створення технологічної платформи для інтерактивних вистав, проведення репетицій та показів.

Звітність. Оскільки проєкт був міжнародним, звітність перед донорами включала не тільки фінансові звіти, але й детальний опис впливу нових технологій на досвід глядача, а також оцінку з боку учасників театральних груп.

Корисні уроки:

- Технічна складність реалізації проєкту: для успішної реалізації проєкту необхідно мати досвідчену команду та правильний підхід до інтеграції технологій.
- Міжнародне співробітництво як фактор успіху: поєднання різних культурних підходів та інновацій дозволило проєкту стати значущим для розвитку театральної культури.
- Визначення чітких критеріїв оцінки результатів: проєкт мав конкретні метрики для вимірювання впливу нових технологій на глядачів.

3. ПРОЄКТ «МИСТЕЦТВО ДЛЯ ЗМІН» (глобальний соціальний проєкт).

Міжнародний проєкт «Мистецтво для змін» був спрямований на використання мистецтва для підвищення соціальної активності серед вразливих груп населення, таких як молодь, жінки та меншинні спільноти. У рамках цього проєкту було організовано низку культурних подій, виставок та театральних вистав, які сприяли інтеграції соціальних тем у мистецьке середовище.

Проєкт отримав підтримку від міжнародних організацій, зокрема ООН, через грантові програми, що фінансують соціально значущі ініціативи.

Етапи реалізації проєкта:

- **Аналіз потреб.** Проєкт почався з глибокого дослідження потреб цільових груп (молоді, жінок, меншин). Це включало проведення соціологічних опитувань, аналіз наявних проблем у суспільстві.
- **Методологія та реалізація.** Було розроблено план, який включав серію мистецьких подій, які мали сприяти соціальній зміні, зокрема виставки, концерти та театральні вистави. Мистецькі групи активно залучалися до створення творів на соціально значущі теми.
- **Звітність.** Кожна подія мала свій звіт, що містив інформацію про кількість учасників, зміну ставлення аудиторії до соціальних проблем, а також фінансові звіти про витрачені кошти.

Корисні уроки:

- Соціальна значущість мистецтва: проєкт показав, як мистецтво може бути використано як інструмент для підвищення соціальної активності та зміни ставлення до важливих проблем.
- Важливість зворотного зв'язку: організатори отримували активний зворотний зв'язок від учасників та аудиторії, що допомогло коригувати стратегію проєкту в реальному часі.
- Співпраця з міжнародними організаціями: це дозволило отримати не лише фінансування, але й глобальну підтримку та високу публічність проєкту.

Висновки з реальних прикладів:

1. Чітка відповідність цілям донорських програм: У кожному з прикладів, проєкти успішно отримали фінансування, оскільки вони чітко відповідали пріоритетам донорських фондів, таким як міжкультурний обмін, інновації в мистецтві чи соціальні зміни через мистецтво.

2. Прозорість та звітність: Важливим аспектом усіх проєктів була правдива і своєчасна звітність, яка дозволила зберегти довіру донорів та забезпечити стабільне фінансування в майбутньому.

3. Інноваційність і соціальний ефект: Пріоритет у цих проєктах надавався не лише мистецьким аспектам, а й соціальному ефекту, що зробило проєкти більш привабливими для донорів, які прагнуть впливати на соціальні зміни через культуру.

Таким чином, реальні приклади грантових проєктів у мистецтві демонструють, що для успішного отримання фінансування потрібно чітко відповідати цілям донорських програм, дотримуватись прозорості у звітності та враховувати соціальний вплив проєкту. Важливо також адаптувати ідеї до потреб та інтересів донорів, що дає можливість інтегрувати мистецтво з соціальними, культурними та технологічними змінами.

ЗАПИТАННЯ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЮ

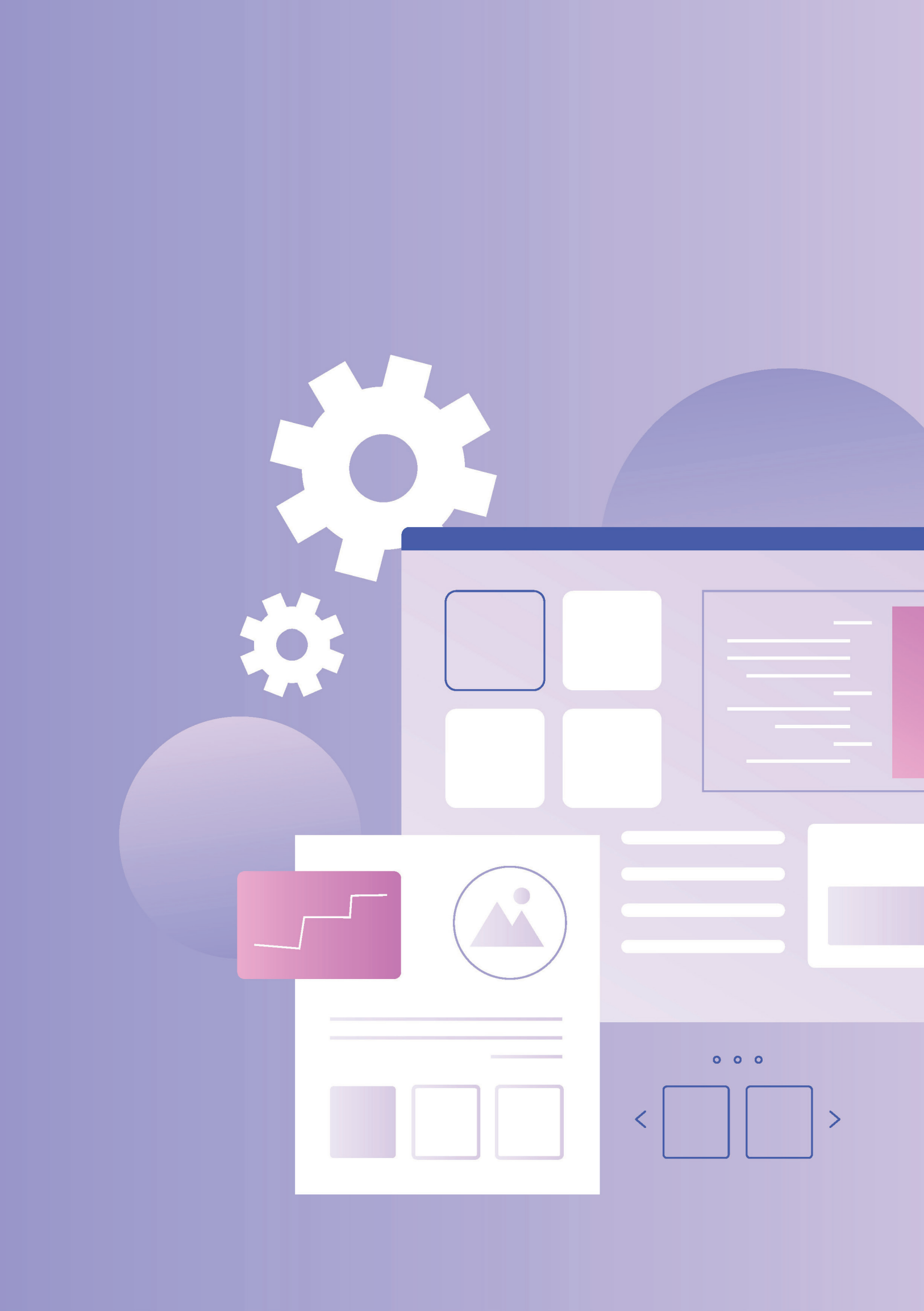
1. Які ключові фактори успіху грантових заявок згідно з аналізованими прикладами у мистецтві?
2. Як проєкт «Культурні мости» демонструє важливість відповідності місії донорської програми?
3. Яким чином прозорість звітності впливає на довіру донорів та подальше фінансування?
4. Які етапи реалізації проєкту були визначені у прикладі «Сучасний театр і технології» і чому вони важливі?
5. Як інтеграція новітніх технологій у театральні вистави може стати інноваційним підходом для грантової заявки?
6. Які соціальні аспекти та методи були використані у проєкті «Мистецтво для змін» для підвищення соціальної активності?
7. Чому адаптація ідей до потреб та інтересів донорів є критичною для отримання гранту?
8. Як аналіз реальних прикладів допомагає вдосконалити власну стратегію написання грантової заявки?
9. Які висновки можна зробити з порівняння місцевих та міжнародних проєктів, наведених у цьому розділі?
10. Яким чином визначені критерії оцінки результатів сприяють успішній реалізації проєкту?

ТВОРЧІ ЗАВДАННЯ ДО РОЗДІЛУ 6

- Створення презентації – Розробіть презентацію (за допомогою PowerPoint або іншого інструменту) власної уявної грантової заявки, використовуючи ключові принципи та підходи з прикладів «Культурні мости» та «Мистецтво для змін». Поясніть, як ваша заявка відповідає місії донорів.
- Постер-інфографіка – Створіть креативний постер або інфографіку, яка ілюструє етапи підготовки успішної грантової заявки. Використайте дані з аналізу реальних прикладів, щоб показати важливість кожного етапу – від підготовки заявки до звітності.
- Сценарій відеоролика – Напишіть сценарій для короткого відеоролика (3–5 хвилин), де демонструється інтеграція технологій у мистецтві, натхненна проєктом «Сучасний театр і технології». Покажіть, як сучасні технології змінюють досвід сприйняття театральних вистав.
- Есе-аналітика – Напишіть есе, у якому порівняйте два приклади успішних грантових заявок (наприклад, «Культурні мости» та «Мистецтво для змін»). Проаналізуйте, які елементи сприяли їхньому успіху, і як ці уроки можна застосувати для підготовки власної заявки.
- Рольова гра «Зустріч з донором» – Організуйте симуляцію зустрічі, де один студент грає роль представника донорської організації, а інший – автора грантової заявки. Проведіть діалог, де обговорюються ключові моменти заявки, прозорість звітності та потенційні результати проєкту.
- Мозковий штурм у групах – Поділіться на невеликі групи та спільно розробіть концепцію уявного мистецького проєкту. Обговоріть, які елементи потрібно врахувати, щоб заявка була успішною з точки зору донорів, використовуючи приклади з розділу.
- Інтерактивний веб-сайт або блог – Створіть макет веб-сайту або блогу, присвяченого успішним грантовим заявкам у мистецтві. Розмістіть на ньому аналіз реальних прикладів, ключові уроки та поради для майбутніх заявників.
- Колективна карта ідей – Використовуючи онлайн-інструменти (наприклад, Miro або Google Jamboard), розробіть ментальну карту, що містить всі ключові елементи успішних грантових заявок. Обговоріть, як ці елементи інтегрувати у власний проєкт.
- Дискусійний форум – Проведіть дискусію або круглий стіл, де кожна команда студентів представить свої ідеї щодо побудови успішної грантової заявки. Обговоріть, як конкретні стратегії з прикладів впливають на шанси отримання фінансування.
- Презентація TED-talk – Підготуйте презентацію у стилі TED-talk, де ви розкажете про досвід успішного грантрайтингу в мистецтві. Розкрийте приклади, висвітліть ключові питання та натхніть аудиторію своїм баченням використання мистецтва для соціальних та культурних змін.

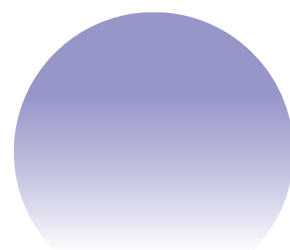
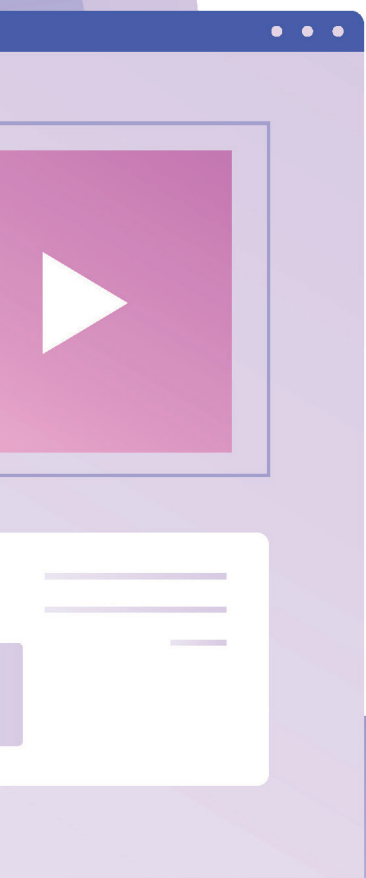
Рекомендована література

1. Каталог фондів і фінансових організацій. Центру розвитку ЧАС ЗМІН. URL: <https://chaszmin.com.ua/vydannya> (дата звернення: 11.03.2025).
2. Український культурний фонд. URL: <https://ucf.in.ua/> (дата звернення: 11.03.2025).
3. Національне бюро програми ЄС «Креативна Європа» в Україні. URL: <https://creativeeurope.in.ua/> (дата звернення: 11.03.2025).



**АДАПТАЦІЯ ГРАНТОВОЇ ЗАЯВКИ
ПІД РІЗНІ ПРОПОЗИЦІЇ (ЛОТИ)
ГРАНТОДАВЦЯ**

РОЗДІЛ 7



РОЗДІЛ 7.

АДАПТАЦІЯ ГРАНТОВОЇ ЗАЯВКИ ПІД РІЗНІ ПРОПОЗИЦІЇ (ЛОТИ) ГРАНТОДАВЦЯ

Одним з ключових етапів успішної подачі грантової заявки є правильна адаптація її змісту під конкретні вимоги грантової програми, які можуть варіюватися в залежності від типу лоту або категорії фінансування, на яку ви подаєтесь. Лот — це окремий напрямок фінансування, який грантодавець визначає для підтримки певних видів проєктів. Ця адаптація є важливою, оскільки грантодавці можуть мати різні вимоги, критерії оцінки та пріоритети для різних лотів.

КРОКИ ДЛЯ АДАПТАЦІЇ ЗАЯВКИ ПІД РІЗНІ ЛОТИ:

1. Ознайомлення з умовами кожного лоту.

Перш за все, необхідно уважно вивчити умови та специфікації кожного лоту грантової програми. Це дозволить вам зрозуміти, які саме види проєктів підтримуються в рамках конкретного лоту. Лоти можуть мати різні фокуси:

- **Культурні проєкти:** наприклад, підтримка створення культурних подій, виставок, фестивалів.
- **Освітні ініціативи:** фінансування проєктів, спрямованих на підвищення рівня культурної освіти.
- **Дослідницькі гранти:** фінансування наукових та аналітичних досліджень у сфері культури та мистецтва.
- **Міжнародна співпраця:** підтримка проєктів, які мають міжнародний компонент або співпрацю з іноземними партнерами.

Прочитавши та проаналізувавши ці умови, ви зможете чітко визначити, який лот підходить для вашої ініціативи.

2. Визначення відповідності вашого проєкту пріоритетам лоту.

Після того як ви ознайомитеся із вимогами, вам необхідно оцінити, наскільки ваш проєкт відповідає пріоритетам кожного конкретного лоту. Важливо, щоб ваш проєкт знаходився в рамках визначеної тематики, географії або типу заходів. Наприклад:

- Якщо лот спрямований на підтримку освітніх програм, ваш проєкт має містити освітній компонент (лекції, майстер-класи, курси тощо).
- Якщо лот фокусується на культурній спадщині, ви повинні акцентувати увагу на аспектах збереження та популяризації культурної спадщини.

Таким чином, вам потрібно чітко адаптувати опис вашого проєкту, підкреслюючи його відповідність тематичним пріоритетам лоту, на який ви подаєтесь.



3. Адаптація бюджетної частини заявки.

У кожному лоті можуть бути встановлені специфічні вимоги до бюджету. Це можуть бути ліміти на максимальну суму фінансування, вимоги до пропорційності витрат на різні етапи проєкту чи обмеження щодо використання певних категорій коштів (наприклад, витрати на оплату праці, матеріали, оренда приміщень).

Для кожного лоту вам потрібно буде адаптувати бюджет таким чином, щоб він відповідав вимогам грантодавця:

- Перерахуйте витрати, які відповідають умовам лоту.
- У разі необхідності зменшіть або збільшити видатки на певні категорії.
- Подайте розрахунки та обґрунтування для кожної статті витрат відповідно до лоту.

4. Визначення ключових показників ефективності (KPI).

У кожному лоті можуть бути свої вимоги до результатів проєкту і способів їх оцінки. Вам слід адаптувати показники ефективності вашого проєкту відповідно до цих вимог. Наприклад:

- Якщо лот вимагає сприяння розвитку культурної інфраструктури, важливим показником може бути кількість охоплених учасників або успішно реалізованих культурних подій.
- Якщо грант підтримує освітні ініціативи, ключовим показником може бути кількість навчальних курсів, що були проведені, або рівень знань учасників після проходження програми.

Потрібно детально продумати, які саме показники найкраще відображатимуть успішність вашого проєкту в рамках обраного лоту.

5. Формулювання результатів та мети проєкту.

Кожен лот має свої критерії для оцінки результатів проєкту. Тому при адаптації заявки вам слід чітко визначити:

- Як результати вашого проєкту впишуться в загальні цілі лоту.
- Які конкретні вигоди для цільової аудиторії будуть досягнуті завдяки вашій ініціативі.
- Як ваш проєкт буде сприяти досягненню стратегічних цілей грантодавця в рамках конкретного лоту.

6. Підготовка додаткових документів.

В залежності від лоту можуть бути вимоги до надання додаткових документів або матеріалів. Наприклад:

- Для міжнародних проєктів можуть вимагатися листи підтримки або підтвердження співпраці з партнерами з інших країн.
- Для культурних ініціатив може знадобитися список запланованих заходів, деталі щодо місця проведення, а також документи, що підтверджують право на використання культурної спадщини.
- Для освітніх проєктів можуть бути необхідні програми навчання, сертифікати викладачів, методичні матеріали тощо.

Адаптація грантової заявки під різні лоти грантодавця є важливою стратегією, яка дозволяє максимізувати шанси на успіх. Вона вимагає уважного підходу до кожного аспекту заявки, включаючи бюджет, результати, методи реалізації та показники ефективності. Чітка відповідність вимогам лоту, коректне формулювання цілей і показників результатів дозволяють подати заявку, яка не тільки відповідає технічним вимогам, а й повністю відповідає національним або міжнародним пріоритетам грантодавця.

Розберемо, як це виглядає на прикладі. Уявімо, що ви подаєте заявку на отримання гранту для культурного проєкту, що включає організацію виставки сучасного мистецтва. Грантодавець пропонує кілька лотів, кожен з яких має свої вимоги та пріоритети. Розглянемо три можливі лоти і адаптацію вашої заявки під кожен з них:

ЛОТ 1: ПІДТРИМКА КУЛЬТУРНИХ ЗАХОДІВ (ВИСТАВКИ, ФЕСТИВАЛІ)

Основні вимоги лоту:

- Підтримка культурних подій, які мають на меті популяризацію сучасного мистецтва.
- Охоплення ширшої аудиторії (не менше 500 осіб).
- Важливість залучення молоді та нових аудиторій.
- Підтримка інноваційних підходів у проведенні заходів (використання нових технологій).

Адаптація заявки.

1. Опис проєкту:

- Зосередьтеся на презентації сучасного мистецтва та інноваційних підходах до організації виставок (наприклад, інтерактивні елементи, мультимедійні виставки).
- Акцентуйте увагу на тому, як ваш захід сприятиме популяризації мистецтва серед молоді та ширшої аудиторії.
- Поясніть, як ви плануєте залучити не лише відвідувачів з культурних кіл, а й нових людей, використовуючи маркетингові стратегії та соціальні мережі.

2. Бюджет:

- Включіть витрати на створення інтерактивних зон, встановлення мультимедійного обладнання, а також на рекламу для залучення молоді.
- Врахуйте витрати на забезпечення доступності виставки для широкої аудиторії (наприклад, доступні квитки або безкоштовні дні для відвідувачів).

3. Показники ефективності:

- Кількість відвідувачів виставки (мінімум 500 осіб).
- Відсоток залучення молодіжної аудиторії (наприклад, за допомогою реєстрацій на заходи через соціальні мережі).
- Впровадження інноваційних технологій (скільки нових технологій використано для організації виставки).

ЛОТ 2: ОСВІТНІ ІНІЦІАТИВИ У КУЛЬТУРНІЙ СФЕРІ.

Основні вимоги лоту:

- Освітні програми для різних вікових груп.
- Пріоритет на інтеграцію мистецтва в навчальний процес.
- Співпраця з місцевими школами та університетами.
- Оцінка впливу на розвиток культурних компетенцій учасників.

Адаптація заявки.

1. Опис проєкту:

- Надайте велику увагу освітньому аспекту вашої виставки, наприклад, майстер-класам або лекціям для студентів та школярів, що будуть проводитися в рамках проєкту.
- Поясніть, як ваша виставка буде інтегрована в освітні програми, як це сприятиме розвитку культурних компетенцій серед молоді.
- Запропонуйте партнерство з місцевими навчальними закладами для організації екскурсій та практичних занять.

2. Бюджет:

- Виділіть частину бюджету на організацію освітніх заходів, розробку навчальних матеріалів, оплату лекцій та майстер-класів для учасників.
- Окремо враховуйте витрати на забезпечення співпраці з навчальними закладами, організацію екскурсій для студентів.

3. Показники ефективності:

- Кількість освітніх заходів (майстер-класів, лекцій).
- Кількість учасників, які отримають нові знання або навички.
- Оцінка задоволення відвідувачів і учасників освітніх заходів.

ЛОТ 3: МІЖНАРОДНА СПІВПРАЦЯ У СФЕРІ КУЛЬТУРИ.**Основні вимоги лоту:**

- Співпраця з міжнародними партнерами.
- Міжнародна презентація культурних проєктів.
- Підвищення культурного обміну між країнами.
- Спільна робота з іноземними митцями та організаціями.

Адаптація заявки.**1. Опис проєкту:**

- У цьому випадку важливо підкреслити, як ваша виставка буде сприяти культурному обміну між країнами.
- Опишіть співпрацю з іноземними митцями, культурними установами або організаціями.
- Окремо зазначте, як ви плануєте залучити міжнародних експертів або мистецтвознавців для участі в заході.

2. Бюджет:

- Виділіть частину бюджету на витрати, пов'язані з міжнародною співпрацею, такі як візи, подорожі, трансляція заходу за кордоном або організація міжнародних виставок.
- Пропишіть фінансування для співпраці з іноземними партнерами, а також витрати на переведення матеріалів (*наприклад, переклади для міжнародної аудиторії*).

3. Показники ефективності:

- Кількість міжнародних партнерів, залучених до проєкту.
- Оцінка відгуків міжнародної аудиторії та партнерів.
- Кількість медіа-матеріалів або публікацій, які висвітлюють проєкт за кордоном.

Адаптація грантової заявки під конкретні лоти є важливою частиною процесу підготовки успішної заявки. Для кожного лоту необхідно коригувати опис проєкту, бюджет, показники ефективності та інші компоненти, щоб вони відповідали вимогам та пріоритетам грантодавця. Успішна адаптація дозволяє підвищити шанси на отримання гранту та гарантує, що ваш проєкт буде не тільки відповідати умовам, а й максимально ефективно реалізовуватись у рамках обраного лоту.

Ще одною окремою стратегією є розбиття грантової заявки на дві окремі частини та подання їх різним грантодавцям — це стратегія, яка дозволяє забезпечити фінансування для різних аспектів одного проєкту. Такий підхід може бути корисним, якщо грантодавці мають різні інтереси, пріоритети або вимоги, які відповідають окремим частинам вашого проєкту. Ось кілька кроків, як це можна зробити:

1. Оцінка проєкту і визначення логічних частин.

Перший етап — це ретельний аналіз вашої заявки та визначення її основних компонентів. Розбийте проєкт на логічні, самостійні частини, кожна з яких має власні цілі, завдання, ресурси та очікувані результати. Це дозволить подати кожну частину як окремий проєкт.

Приклад: Уявімо, що ваш проєкт — це культурний фестиваль, який включає:

- Організацію виставки сучасного мистецтва.
- Проведення серії майстер-класів та освітніх заходів.
- Співпрацю з міжнародними партнерами.

Ці частини можна розглядати окремо та подати на фінансування як два окремих проєкти.

2. Розподіл завдань і цілей.

Після розбиття проєкту на частини, важливо чітко сформулювати завдання і цілі для кожної частини окремо. Це дозволить грантодавцям зрозуміти, що кожен елемент має окрему мету і може бути фінансований незалежно від інших.

Приклад:

Частина 1: Виставка сучасного мистецтва:

- Цілі: Представити роботи сучасних художників на міжнародному рівні.
- Завдання: Підготовка експозиції, забезпечення художнього оформлення, організація відкриття виставки.
- Ресурси: Витрати на технічне оснащення, закупівлю матеріалів для виставки, оплату роботи кураторів та інші логістичні витрати.

Частина 2: Освітні заходи (майстер-класи, лекції):

- Цілі: Надати освітні можливості для молоді та мистецтвознавців через майстер-класи.
- Завдання: Організація лекцій, майстер-класів, семінарів, навчальних програм.
- Ресурси: Витрати на оплату викладачів, організаційні витрати, матеріали для учасників.

3. Адаптація під вимоги грантодавців.

Тепер потрібно адаптувати кожну частину заявки під вимоги конкретних грантодавців. Це включає коригування цілей, задач, бюджету та інших аспектів, щоб вони відповідали вимогам фінансування від кожного грантодавця.

Приклад:

Для лоту грантодавця 1 (підтримка культурних подій):

- Подається частина 1 (виставка), де підкреслюється культурна важливість заходу та інноваційний підхід до організації виставки.
- Акцент на використанні нових технологій, інтерактивних елементів, залученні молоді.

Для лоту грантодавця 2 (освітні ініціативи):

- Подається частина 2 (освітні заходи), акцент на освітньому аспекті проєкту та залученні молоді через навчальні програми та майстер-класи.
- Можна підкреслити співпрацю з навчальними закладами, залучення міжнародних експертів для підвищення культурних компетенцій.

4. Коригування бюджету.

Кожна частина заявки матиме окремий бюджет. Враховуйте витрати для кожного грантодавця окремо, і при цьому не забувайте про загальний обсяг фінансування вашого проєкту. Поясніть в обох заявках, як кожен лот сприяє досягненню загальних цілей проєкту.

Приклад:

Частина 1 (виставка): Бюджет на організацію виставки, включаючи витрати на закупівлю матеріалів, оплату праці художників, забезпечення логістики.

Частина 2 (освітні заходи): Бюджет на організацію майстер-класів та освітніх програм, включаючи оплату викладачів, закупівлю навчальних матеріалів, витрати на проведення заходів.

5. Оцінка та моніторинг.

Важливо мати чітку стратегію для моніторингу та оцінки ефективності кожної частини проєкту, щоб продемонструвати грантодавцям досягнення запланованих результатів.

Приклад:

Частина 1: Кількість відвідувачів виставки, кількість позитивних відгуків від учасників.

Частина 2: Кількість учасників освітніх заходів, рівень задоволення учасників, кількість нових знань, отриманих в результаті майстер-класів.

6. Звітність.

Оскільки частини проєкту фінансуються різними грантодавцями, вам потрібно буде подати окремі звіти для кожного грантодавця. Важливо чітко відстежувати, які витрати та результати стосуються кожної частини проєкту.

Розбиття грантової заявки на дві окремі заявки — це ефективний спосіб залучити фінансування для різних аспектів одного проєкту. Для цього потрібно чітко розмежувати цілі, завдання, бюджет і очікувані результати для кожної частини. При цьому важливо адаптувати кожну частину під конкретні вимоги грантодавців і точно відповідати їхнім вимогам. Такий підхід дозволяє отримати фінансування для кожного компоненту проєкту і забезпечити його успішну реалізацію.

Адаптація грантової заявки під різні умови грантодавців є важливою складовою процесу отримання фінансування для проєкту. Крім поділу заявки на частини (як ми обговорювали раніше), існує кілька інших стратегій адаптації, які допомагають збільшити шанси на отримання гранту. Ось деякі з них:

• Фокусування на ключових аспектах проєкту.

Кожен грантодавець може мати свої пріоритети та інтереси. Одні організації зосереджені на соціальних проблемах, інші — на культурних ініціативах, екології або технічних інноваціях. Важливо адаптувати заявку, роблячи акцент на тому, що найбільше цікавить конкретного грантодавця.

Приклад:

- Якщо грантодавець орієнтується на культурні ініціативи, підкресліть культурну значущість вашого проєкту, залучення місцевих художників, розвиток культурних практик.
- Якщо грантодавець підтримує проєкти, орієнтовані на соціальний розвиток, акцентуйте увагу на тому, як ваш проєкт сприятиме соціальним змінам, поліпшенню умов для певних груп населення (*наприклад, молоді, малозабезпечених верств*).

• **Підкреслення інноваційності проєкту.**

Деякі грантодавці підтримують проєкти, які є інноваційними або мають потенціал для значних змін у певній галузі. У такому разі варто особливо підкреслити інноваційний аспект вашого проєкту: нові підходи, технології, методи, які ви плануєте впровадити.

Приклад:

- Якщо ваш проєкт використовує нові технології або методи, акцентуйте увагу на тому, як це може змінити галузь або стати прикладом для інших організацій.
- Якщо у вас є унікальні або маловідомі ідеї, покажіть, чому вони важливі для розвитку певної сфери.

• **Адаптація під лоти та тематичні пріоритети.**

Якщо грантодавець пропонує кілька лотів або тематичних напрямків фінансування, адаптуйте вашу заявку під кожен з них. Наприклад, грантодавець може мати окремі лоти для культурних проєктів, для екології, для освіти тощо.

Приклад:

- Якщо грантодавець має лот для культурних проєктів, адаптуйте заявку таким чином, щоб вона відповідала вимогам цього лоту. Це може означати фокус на культурних аспектах проєкту.
- Якщо є лот для екологічних ініціатив, вкажіть, як ваш проєкт сприяє екологічним цілям (наприклад, через використання сталих матеріалів або зменшення впливу на навколишнє середовище).

• **Застосування специфічних вимог грантодавця.**

Кожен грантодавець має свої специфічні вимоги до структури заявки, бюджету, критеріїв оцінки тощо. Ретельно вивчайте ці вимоги та адаптуйте свою заявку таким чином, щоб вона максимально відповідала кожному з цих критеріїв.

Приклад:

- Якщо грантодавець вимагає детальну презентацію бюджету, уточніть кожен статтю витрат, надайте розрахунки.
- Якщо грантодавець оцінює проєкти за певними критеріями (наприклад, за інноваційністю, масштабом впливу чи сталим розвитком), зробіть акцент на цих аспектах у вашій заявці.

• **Розширення географічної доступності.**

Іноді грантодавець має вимогу щодо географічної доступності проєкту — для прикладу, фінансування проєктів тільки для певних регіонів або країн. У цьому випадку необхідно коригувати заявку, щоб врахувати ці обмеження та адаптувати проєкт до вимог грантодавця.

Приклад:

- Якщо грантодавець фінансує лише проєкти, які впливають на певні географічні території (*наприклад, сільські райони*), адаптуйте проєкт до цієї вимоги.
- Вкажіть, як ваш проєкт відповідає географічним вимогам і як це може вплинути на успішність його реалізації.

• **Персоналізація подачі заявки під інтереси та політику грантодавця.**

Окремі грантодавці можуть мати власну політику або цілі щодо сталого розвитку, прав людини, гендерної рівності тощо. Якщо ваш проєкт має відношення до таких тем, обов'язково підкресліть це в заявці.

Приклад:

- Якщо грантодавець орієнтований на гендерну рівність, акцентуйте увагу на тому, як ваш проєкт сприятиме цьому (наприклад, рівні можливості для жінок і чоловіків у сфері культури чи освіти).
- Якщо грантодавець підтримує сталий розвиток, покажіть, як ваш проєкт використовує сталий підхід до ресурсів, економить енергію або сприяє збереженню природних ресурсів.

- **Гнучкість у форматі подачі заявки.**

Деякі грантодавці можуть дозволяти або навіть вимагати певну гнучкість у форматі подачі заявки (наприклад, коротші або більш детальні версії). Важливо коригувати формат заявки відповідно до цих вимог, не відходячи від основних ідей вашого проєкту.

Приклад:

- Якщо для одного грантодавця потрібно подати лаконічну заявку, скоротіть її, зосередивши увагу на головних цілях і результатах.
- Для іншого грантодавця, який вимагає більш детального опису, розширте заявку, включивши більше деталей про методологію, стратегії виконання та очікувані ефекти.

Адаптація грантової заявки — це ключовий етап, який може значно збільшити ймовірність отримання фінансування. Правильне розуміння вимог різних грантодавців і здатність коригувати заявку відповідно до цих вимог є важливим інструментом для успішної реалізації проєкту.

КЕЙСИ РЕАЛІЗАЦІЇ УСПІШНИХ ПРОЄКТІВ.

Реалізація успішних проєктів у сфері мистецтва, що отримали фінансування через гранти, є яскравим прикладом того, як грантрайтинг може бути ефективним інструментом для розвитку культурних ініціатив. Успішні кейси дають важливі уроки для митців, що хочуть покращити свої проєкти та залучити грантову підтримку. У цьому розділі ми розглянемо кілька реальних прикладів таких проєктів, а також проаналізуємо, які стратегії і підходи дозволили досягти успіху.

1. Проєкт «Мистецтво на межі: між традицією та сучасністю» (Україна)

Проєкт спрямований на збереження традиційних українських ремесел і їх інтеграцію в сучасне мистецтво. Мета проєкту полягала в тому, щоб провести серію майстер-класів і виставок, на яких традиційні ремесла (вишивка, гончарство, ткацтво) були б представлені у новому контексті через сучасні мистецькі форми.

Проєкт отримав грант від Національного культурного фонду України. Фонд підтримував ідею, оскільки він надає пріоритет ініціативам, що пов'язані з відродженням національної культури і мистецтва. Крім того, частину фінансування надала міжнародна організація, яка підтримує інноваційні культурні ініціативи.

Етапи реалізації проєкту:

- **Аналіз потреб:** Було виявлено потребу в збереженні традиційних українських ремесел та їх адаптації до сучасних умов, щоб залучити молодь до їх вивчення та популяризації.
- **Планування:** Створено робочі групи, що склалися з майстрів народних ремесел, дизайнерів та художників. Заплановано низку виставок, майстер-класів та інтерактивних заходів, де поєднувались традиційні ремесла з елементами сучасного мистецтва.

- **Звітність та моніторинг:** Для контролю за виконанням проєкту була розроблена система моніторингу, яка включала регулярні зустрічі з донорами для обговорення прогресу та коригування заходів.

Уроки успіху:

- **Співпраця з різними цільовими групами:** Успіх проєкту був обумовлений залученням різних груп людей, включаючи старших майстрів ремесел та молодих дизайнерів, що допомогло втілити традиції в сучасну культуру.
- **Залучення донорів із різних джерел:** Поєднання національного та міжнародного фінансування зробило проєкт стабільним і дозволило забезпечити його розвиток на різних етапах.
- **Інноваційний підхід:** Поєднання традиційних ремесел з сучасними формами мистецтва привернуло велику увагу аудиторії та донорів, що дозволило не тільки зберегти культурну спадщину, а й привернути увагу до нових форм мистецької діяльності.

2. Проєкт «Сучасний відео-арт: нові горизонти» (Європейський Союз)

Опис проєкту: Проєкт «Сучасний відео-арт: нові горизонти» мав на меті створення мультикультурної платформи для молодих відео-артистів з Європи. В рамках проєкту планувалося провести серію виставок, що об'єднували б відео-арт і цифрові технології, а також майстер-класи та семінари для розвитку нових ідей у цій галузі.

Фінансування: Грант на реалізацію проєкту було надано в межах програми «Creative Europe» Європейського Союзу. Фонд підтримав ідею інноваційних заходів у сфері мистецтва, що мали транснаціональний характер і були спрямовані на розвиток цифрових технологій у мистецтві.

Етапи реалізації:

Підготовка заявок та дослідження потреб: Команда проєкту збрала дані про існуючі програми у галузі відео-арту, а також про проблеми, з якими стикаються молоді митці. Це дозволило більш чітко сформулювати мету та завдання проєкту.

- **Реалізація заходів:** Виставки та семінари були організовані у декількох європейських країнах, включаючи Францію, Німеччину та Італію. Усі заходи фокусувалися на взаємодії між відео-артом та новими технологіями.
- **Звітність та результат:** Після кожного заходу організатори проводили звітні зустрічі з донорами, де ділилися досягнутими результатами та обговорювали нові перспективи співпраці.

Уроки успіху:

- **Міжнародна співпраця:** Проєкт об'єднав митців з різних країн, що дозволило створити мультикультурну платформу для обміну ідеями та досвідом.
- **Інноваційність і технології:** Використання новітніх технологій у відео-арті стало важливою частиною проєкту, що привернуло увагу як донора, так і цільової аудиторії.
- **Залучення широкої аудиторії:** Оскільки відео-арт є однією з найбільш доступних форм мистецтва через цифрові платформи, проєкт привернув увагу багатьох молодих людей, що зацікавлені у використанні технологій у творчості.

3. Проєкт «Театр для всіх: інклюзивні вистави для людей з обмеженими можливостями» (Міжнародний соціальний проєкт)

Опис проєкту: Проєкт був спрямований на створення інклюзивного театального досвіду для людей з обмеженими можливостями. Проєкт включав театральні вистави з участю акторів з інвалідністю, а також серію майстер-класів для глядачів, щоб зробити мистецтво доступним для всіх.

Фінансування: Проєкт був підтриманий міжнародними організаціями, такими як «UNESCO» та іншими фондами, що підтримують інклюзивні культурні ініціативи. Крім того, він отримав підтримку національних культурних організацій, зацікавлених у розвитку доступного мистецтва.

Етапи реалізації:

- **Дослідження потреб:** У ході підготовки до реалізації проєкту було проведено аналіз потреб людей з обмеженими можливостями в культурному середовищі. Це включало опитування та консультації з різними організаціями, що працюють у сфері інклюзії.
- **Реалізація:** Проєкт передбачав створення вистав, де брали участь як професійні актори, так і люди з інвалідністю, що дозволяло продемонструвати різноманітність культурних підходів.
- **Підготовка звітності:** Звітність включала не тільки фінансові дані, але й кількість учасників, відгуки глядачів та соціальний вплив, який мав проєкт на місцеву громаду.

Уроки успіху:

- **Соціальний ефект:** Інклюзивність та доступність стали основними принципами цього проєкту, що дало можливість не лише розвивати театральне мистецтво, а й зробити його частиною соціальної трансформації.
- **Співпраця з громадськими організаціями:** Тісна співпраця з організаціями для людей з інвалідністю допомогла забезпечити не лише втілення проєкту, а й його соціальний ефект.
- **Прозорість у звітності:** Звітність була побудована на основі конкретних показників впливу проєкту, що дало змогу не лише звітувати перед донорами, а й отримати позитивні відгуки від громади.

ВИСНОВКИ З УСПІШНИХ КЕЙСІВ:

1. Визначення чітких цілей і потреб: Успішні проєкти починаються з чіткого аналізу потреб цільової аудиторії та відповідності цілям донорських організацій.

2. Інноваційність та соціальна значущість: Проєкти, які поєднують творчість із соціальними аспектами або новими технологіями, мають великий потенціал для залучення фінансування.

3. Міжнародна співпраця: Проєкти, що об'єднують міжнародні та національні ресурси, дозволяють отримати більш широкий доступ до фінансування та ідей.

4. Активна звітність і моніторинг: Постійна звітність і моніторинг результатів допомагають зміцнити довіру до організаторів проєкту і забезпечити фінансову підтримку в майбутньому.

ЗАПИТАННЯ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЮ

1. Яка основна мета адаптації грантової заявки під конкретні лоти грантодавця?
2. Які ключові кроки потрібно виконати для адаптації заявки під різні лоти (ознайомлення з умовами, визначення відповідності, коригування бюджету, встановлення KPI, формулювання результатів та підготовка додаткових документів)?
3. Як ознайомлення з умовами конкретного лоту допомагає визначити, чи підходить ваш проєкт для цього напрямку фінансування?
4. Чому важливо адаптувати опис проєкту, підкреслюючи його відповідність тематичним пріоритетам лоту (наприклад, культурних, освітніх або міжнародних ініціатив)?
5. Як адаптувати бюджет заявки, щоб він відповідав специфічним вимогам грантодавця для певного лоту?
6. Яким чином встановлення ключових показників ефективності (KPI) сприяє оцінці успішності проєкту у контексті вимог лоту?
7. Які додаткові документи можуть бути потрібні для підтримки адаптованої заявки залежно від типу лоту?
8. Як стратегія розбиття заявки на окремі частини може збільшити шанси на отримання фінансування від різних донорів?
9. Які стратегії допомагають підкреслити інноваційність та соціальну значущість проєкту під конкретний лот?
10. Чому важливо адаптувати як зміст, так і формат подачі заявки відповідно до вимог грантодавця (наприклад, щодо обсягу, структури чи специфічних критеріїв оцінки)?
11. Як географічні обмеження та тематичні пріоритети грантодавця впливають на адаптацію заявки?
12. Які ризики можуть виникнути при невідповідності заявки вимогам лоту, і як їх можна мінімізувати через адаптацію?

ТВОРЧІ ЗАВДАННЯ ДО РОЗДІЛУ 7

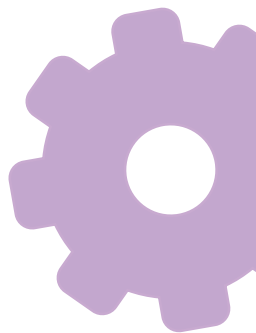
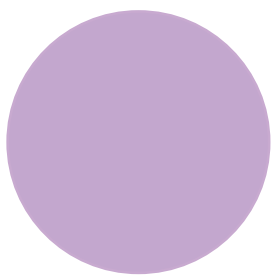
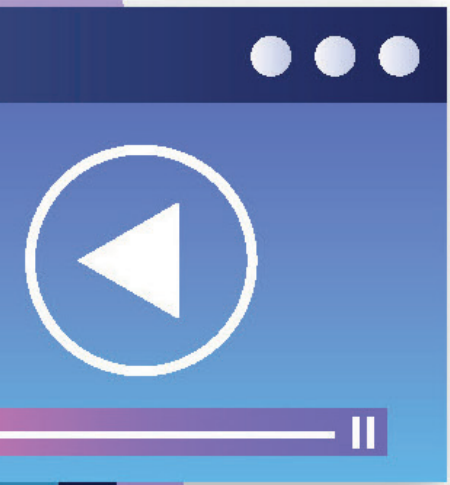
- Створення адаптованої заявки – Розробіть коротку заявку на уявний проєкт (наприклад, організація виставки сучасного мистецтва), адаптовану під конкретний лот грантодавця (наприклад, лот для культурних заходів). Підготуйте окремі розділи для опису проєкту, бюджету та KPI, пояснюючи, як вони відповідають вимогам лоту.
- Порівняльна таблиця лотів – Створіть таблицю, в якій порівняйте вимоги трьох різних лотів грантодавця (наприклад, для культурних заходів, освітніх ініціатив і міжнародної співпраці). Вкажіть, які елементи заявки потрібно адаптувати для кожного з них, та поясніть основні відмінності.
- Інфографіка адаптації – Розробіть інфографіку, що ілюструє кроки адаптації грантової заявки під різні лоти. Включіть візуальні елементи для кожного етапу (ознайомлення з умовами, коригування бюджету, встановлення KPI, підготовка додаткових документів тощо).
- Рольова гра «Зустріч з грантодавцем» – Проведіть симуляцію, де один студент грає роль представника грантодавця, а інший — автора заявки. Розігруйте діалог, у якому обговорюються ключові моменти адаптації заявки під вимоги конкретного лоту. Після ролей обговоріть, які моменти потребують покращення.
- Кейс-стаді адаптації – Напишіть короткий кейс-стаді для уявного проєкту, де потрібно розбити заявку на дві частини для різних грантодавців. Опишіть, як ви адаптуєте цілі, завдання, бюджет і KPI для кожної частини, аби максимально відповідати вимогам донорів.
- Презентація TED-talk – Підготуйте презентацію у стилі TED-talk (5–7 слайдів), де ви розповідаєте про важливість адаптації грантової заявки під конкретні лоти. Використовуйте приклади, наведені в тексті, та поясніть, як адаптація підвищує шанси на отримання фінансування.
- Чек-лист адаптації – Розробіть детальний чек-лист для адаптації грантової заявки. Вкажіть основні пункти, які потрібно перевірити (від узгодження опису проєкту з вимогами лоту до коригування бюджету та встановлення KPI). Поясніть, чому кожен пункт є важливим для успішної подачі заявки.
- Веб-сайт або блог – Створіть макет веб-сайту або блогу, присвяченого адаптації грантових заявок. Розмістіть на ньому поради, приклади успішних кейсів і шаблони адаптації заявки під різні лоти, щоб допомогти іншим студентам.

Рекомендована література

1. Про гранти для початківців. 100 запитань & відповідей. Практичний poradnik. Центру розвитку ЧАС ЗМІН. URL: <https://chaszmin.com.ua/vydannya/> (дата звернення: 11.03.2025).
2. Український культурний фонд. URL: <https://ucf.in.ua/> (дата звернення: 11.03.2025).



ДОДАТКИ



КОРИСНІ РЕСУРСИ ДЛЯ ПОШУКУ ГРАНТІВ

Пошук фінансування для мистецьких проєктів через гранти може бути складним і тривалим процесом, але правильні ресурси допоможуть митцям зекономити час та знайти відповідні можливості. Важливо мати на увазі, що джерела фінансування можуть варіюватися в залежності від специфіки проєкту, його масштабу, місця реалізації та інших факторів. Ось кілька корисних ресурсів, які допоможуть митцям знайти гранти для своїх проєктів у сфері культури та мистецтва.

1. Національні культурні та державні фонди.

У кожній країні є організації, що надають фінансування для розвитку культури, мистецтва та креативних індустрій. В Україні, наприклад, є кілька національних фондів, які активно підтримують культурні ініціативи:

Український культурний фонд (УКФ): Це головний орган для надання грантів у сфері культури та мистецтва в Україні. УКФ підтримує проєкти в галузі сучасного мистецтва, музики, театру, кіно, а також культурного розвитку та міжкультурних ініціатив.

Вебсайт: <https://ucf.in.ua>

Типи грантів: Програми підтримки культурних проєктів, навчальних ініціатив, обміну між культурами та ін.

Національний фонд підтримки мистецтв: Цей фонд також підтримує різні мистецькі ініціативи на національному рівні і може бути важливим джерелом фінансування для українських митців.

Вебсайт: <https://artfund.com.ua>

Типи грантів: Проєкти в галузі театру, візуальних мистецтв, музики, літератури, кіно та інших культурних ініціатив.

2. Міжнародні грантові організації.

Існують численні міжнародні фонди та організації, що пропонують гранти для підтримки культурних ініціатив в усьому світі. Ось деякі з них:

UNESCO (Організація Об'єднаних Націй з питань освіти, науки і культури): UNESCO підтримує культурні ініціативи, особливо в контексті збереження культурної спадщини, розвитку освіти в мистецтві та культури через грантові програми.

Вебсайт: <https://www.unesco.org>

Типи грантів: Збереження культурної спадщини, міжкультурний діалог, підтримка культурних центрів і культурних проєктів по всьому світу.

Creative Europe: Програма Європейського Союзу, що підтримує культурні та креативні індустрії в Європі. Це один з найбільших джерел фінансування для культурних проєктів, що включає в себе не тільки гранти, але й можливість для співпраці між країнами ЄС та іншими країнами.

Вебсайт: <https://ec.europa.eu/programmes/creative-europe>

Типи грантів: Культура, аудіовізуальні медіа, література, мультидисциплінарні проєкти.

The Prince Claus Fund: Цей фонд підтримує мистецькі й культурні ініціативи, особливо в країнах, що перебувають у складних соціально-економічних умовах.

Вебсайт: <https://princeclausfund.org>

Типи грантів: Проєкти, що підтримують мистецькі ініціативи в країнах, що розвиваються, а також у кризових ситуаціях.

3. Приватні фонди та благодійні організації.

Крім державних і міжнародних фондів, існують приватні організації та благодійні фонди, які також можуть бути важливими джерелами фінансування для мистецьких проєктів:

Ford Foundation: Один із найбільших фондів, який підтримує соціально важливі ініціативи, в тому числі в сфері культури та мистецтва. Програми фінансування включають підтримку громадських ініціатив і культурних проєктів у різних куточках світу.

Вебсайт: <https://www.fordfoundation.org>

Типи грантів: Міжнародні культурні ініціативи, розвиток креативних індустрій, підтримка прав людини через мистецтво.

The Open Society Foundations: Цей фонд заснований Джорджем Соросом і підтримує соціальні проєкти, в тому числі через мистецтво. Його мета – зміцнення демократичних інститутів і боротьба за права людини, що часто включає в себе мистецькі проєкти.

Вебсайт: <https://www.opensocietyfoundations.org>

Типи грантів: Соціальні ініціативи, підтримка прав людини, культура та освіта.

The Andrew W. Mellon Foundation: Фонд підтримує культурні й освітні проєкти, зокрема в галузі збереження культурної спадщини, а також мистецькі інституції.

Вебсайт: <https://mellon.org>

Типи грантів: Збереження спадщини, інновації в освіті, розвиток культурних інституцій.

4. Платформи для збору коштів (crowdfunding).

Серед альтернативних джерел фінансування варто зазначити платформи для краудфандингу, де митці можуть залучати кошти від широкої аудиторії:

Kickstarter: Одна з найбільших платформ для збору коштів на культурні проєкти, зокрема на візуальні мистецтва, музику, кінематографію та інші креативні ініціативи.

Вебсайт: <https://www.kickstarter.com>

Типи проєктів: Всі види творчих проєктів, які мають чітке визначення цілей і можуть бути підтримані індивідуальними донорами.

Patreon: Платформа, що дозволяє митцям отримувати регулярну підтримку від своїх підписників, що є чудовим інструментом для митців, які хочуть забезпечити стабільне фінансування для своїх довгострокових проєктів.

Вебсайт: <https://www.patreon.com>

Типи проєктів: Всі види мистецької діяльності, від малюнків до музики та відео.

5. Професійні об'єднання та асоціації.

Мистецькі асоціації та організації часто мають свої грантові програми, що підтримують творчі ініціативи в різних сферах. Вони можуть допомогти митцям знайти можливості для фінансування та реалізації проєктів:

International Artist Residency Exchange Program (IARP): Програма, яка підтримує резиденції для художників по всьому світу. Це чудова можливість для митців отримати фінансування та працювати в новому середовищі.

Вебсайт: <https://www.artistresidency.org>

Типи грантів: Міжнародні резиденції, культурний обмін.

6. Пошукові системи для грантів.

Існують також спеціалізовані онлайн-платформи, які допомагають митцям знаходити гранти та фінансування:

Grantwatch: Цей сайт є базою даних про гранти для різних типів проєктів, включаючи мистецькі ініціативи. Платформа надає можливість пошуку по категоріях, регіонах та типах організацій.

Вебсайт: <https://www.grantwatch.com>

Funds for NGOs: Платформа, яка спеціалізується на наданні інформації про гранти для неурядових організацій, включаючи культурні й мистецькі проєкти.

Вебсайт: <https://www.fundsforngos.org>

Пошук грантів для мистецьких проєктів вимагає терпіння та ретельності, але з наявністю правильних ресурсів цей процес стає значно простішим. Використання національних та міжнародних фондів, приватних організацій, краудфандингових платформ і професійних об'єднань може значно збільшити шанси на успіх. Важливо регулярно відслідковувати нові можливості та використовувати різні ресурси для максимального охоплення потенційних донорів.

Додаток 2

ЗРАЗКИ ДОКУМЕНТІВ ДЛЯ ПОДАННЯ ГРАНТОВОЇ ЗАЯВКИ

Подання грантової заявки – це важливий етап у процесі отримання фінансування для мистецького проєкту. Кожен донор може мати свої вимоги до формату та змісту документів, однак існують загальні документи, які зазвичай вимагаються при поданні заявки на грант. Нижче подано зразки основних документів, які можуть знадобитися для подання грантової заявки в сфері мистецтва.

1. ТИТУЛЬНА СТОРІНКА ГРАНТОВОЇ ЗАЯВКИ.

[Назва організації/митця]

ЗАЯВКА НА ОТРИМАННЯ ГРАНТУ

Назва проєкту:

Ініціатор: [Ім'я митця/організації]

Адреса: [Повна адреса]

Контактна особа: [ПІБ, посада]

Телефон: [Контактний номер]

Електронна пошта: [Контактна електронна адреса]

Дата подання: [Дата]

Тип гранту: [Наприклад, культурний, освітній, соціальний]

[Логотип організації/ініціатора (якщо є)]

2. СУПРОВІДНИЙ ЛИСТ.

[Дата]

Шановні пані/панове, _____

Ми, [назва організації або ім'я митця], маємо честь подати заявку на грант для фінансування проєкту [назва проєкту], який спрямований на [короткий опис мети проєкту].

Проєкт передбачає [опис основних цілей і задач] та має на меті [відображення бажаного результату]. Ми віримо, що цей проєкт зробить важливий внесок у [розвиток культури, мистецтва, освіти, тощо] і відповідає цілям вашої грантової програми.

Додатково до цієї заявки ми надаємо всі необхідні документи, що описують проєкт, методологію, бюджет і критерії оцінки результатів.

Будемо вдячні за можливість співпрацювати та сподіваємося на позитивний розгляд нашої заявки.

З найкращими побажаннями,

[ПІБ, посада]

[Назва організації/мистецька ініціатива]

[Контактна інформація]

3. ОПИС ПРОЄКТУ: КОНЦЕПЦІЯ, МЕТА, ЗАВДАННЯ.

Назва проєкту:

1. Концепція проєкту:

Проєкт [назва проєкту] орієнтований на [короткий опис концепції]. Цей проєкт має на меті [головна мета проєкту] і сприятиме [опис очікуваного ефекту для громади, культури, мистецтва тощо].

2. Мета:

Основною метою проєкту є [деталізована мета]. Проєкт направлений на вирішення таких проблем, як [перелік проблем, що мають бути вирішені].

3. Завдання:

Для досягнення поставленої мети ми ставимо такі завдання:

- [Завдання 1]
- [Завдання 2]
- [Завдання 3]

4. РОБОЧИЙ ПЛАН ТА МЕТОДОЛОГІЯ.

Етап проєкту	Опис дій	Термін виконання
Підготовка документації	Розробка детального опису проєкту	[місяць, рік]
Проведення майстер-класів	Організація курсів для учасників	[місяць, рік]
Виставка/Прем'єра	Організація культурної події	[місяць, рік]
Оцінка результатів	Аналіз та оцінка ефективності проєкту	[місяць, рік]

Методологія.

Проєкт буде реалізовуватись за методами [опис методології]. Ми будемо використовувати [методи збору даних, проведення заходів, взаємодії з учасниками тощо], що дозволить досягти високих результатів та відповідає вимогам грантової програми.

5. БЮДЖЕТ ПРОЄКТУ.**1. Основні статті витрат:**

Стаття витрат	Опис	Сума (грн)
Зарплата виконавців	Виплати за проведення майстер-класів	[сума]
Оренда приміщення	Оренда залу для виставки	[сума]
Матеріали для створення виставки	Купівля матеріалів для художників	[сума]
Реклама та маркетинг	Створення рекламних матеріалів	[сума]
Транспортні витрати	Перевезення учасників	[сума]
Інші витрати	[Інші витрати]	[сума]

2. Загальна сума бюджету: [Загальна сума]**6. ДОДАТКОВІ МАТЕРІАЛИ: ПОРТФОЛІО, ФОТО, ВІДЕО.****Зразок портфоліо:**

1. Фотографії попередніх робіт:
 - Фото 1: [Опис роботи або проєкту]
 - Фото 2: [Опис роботи або проєкту]
2. Відео: - [Посилання на відео з попередніх проєктів або заходів]
3. Рекомендаційні листи:

Додано три рекомендаційних листи від [імена/організацій, що підтримують ініціативу].

4. Прес-релізи та статті:

Додані статті про наші попередні досягнення та інтерв'ю з митцями.

7. РЕКОМЕНДАЦІЙНІ ЛИСТИ

[Дата]

Шановні пані/панове, _____

Ми маємо честь рекомендувати [ім'я або назва організації] як надійного партнера для участі в грантовій програмі [назва програми]. Протягом нашої співпраці [інформація про співпрацю, досягнення та враження від ініціативи]. Ми впевнені, що їхній проєкт [назва проєкту] буде виконаний на високому рівні та принесе значну користь для культури та мистецтва.

З найкращими побажаннями,

[ПІБ, посада]

[Назва організації]

[Контактна інформація]

Кожен із цих документів відіграє важливу роль у формуванні позитивного враження від вашої грантової заявки. Тому варто ретельно підготувати кожен з них, дотримуючись вимог грантодавця та максимально чітко й професійно презентуючи ваш проєкт.

ЧЕК-ЛИСТ ПІДГОТОВКИ ГРАНТОВОЇ ЗАЯВКИ

Практичний перелік із ключовими пунктами, які варто перевірити перед поданням:

- ✓ Визначена мета й завдання проєкту
- ✓ Зібрана команда виконавців
- ✓ Проведений аналіз потреб
- ✓ Обрано відповідного донора
- ✓ Підготовлений логічний бюджет
- ✓ Оформлено супровідний лист
- ✓ Перевірено відповідність технічним вимогам програми
- ✓ Підготовлено додатки (CV, рекомендації, портфоліо)
- ✓ Проведено фінальну редактуру заявки

КОРИСНІ ПОРАДИ

Рекомендації від провідних культурних інституцій та практиків грантрайтингу

- ✓ Завжди орієнтуйтеся на цілі грантодавця, а не лише на власні потреби «Вивчення логіки, мети та завдань грантодавця – перший крок до успішної заявки. Поясніть, чому саме ваш проєкт допоможе досягти їхніх цілей». *Джерело: Український культурний фонд (УКФ), ukf.ua*
- ✓ Бюджет – це інструмент аргументації, а не лише таблиця витрат «Обґрунтуйте кожну статтю витрат. Це показує не лише фінансову прозорість, а й вашу здатність до управління ресурсами». *Рекомендації УКФ щодо бюджету, 2023, ukf.ua – Бюджет*
- ✓ Чіткість і простота формулювання – запорука розуміння вашої ідеї «Експерти оцінюють сотні заявок. Зрозумілий і лаконічний текст має більше шансів бути поміченим і правильно сприйнятим». *House of Europe: поради для заявників, houseofeurope.org.ua/opportunity*
- ✓ Партнерства — це плюс, навіть якщо вони не фінансові «Успішна заявка демонструє, що ви не одні: у вас є мережа підтримки, колеги, установи, які вам довіряють». *Creative Europe Toolkit, creativeeurope.in.ua*
- ✓ Не зникайте після завершення проєкту – комунікація з донором продовжується «Фінальний звіт — це не кінець, а початок нових відносин. Ваша дисциплінованість і відкритість сьогодні — ваша підтримка завтра.» *Поради на воркшопах Culture Bridges, britishcouncil.org.ua/programmes/arts/culture-bridges*

Ці рекомендації базуються на практичному досвіді програм, які формують культурну політику в Україні та Європі. Скористайтеся ними як базою для перевірки власної заявки перед поданням.





ЗАКЛЮЧНЕ СЛОВО

Грантрайтинг у мистецькій сфері є важливою складовою сучасної культурної політики, що дає змогу митцям, організаціям і творчим ініціативам реалізовувати свої проєкти та ідеї, не обмежуючи себе лише власними ресурсами. Це важливий інструмент, що дозволяє забезпечити сталий розвиток культурних та мистецьких ініціатив, які можуть значно змінити суспільство, його цінності і взаємодію на міжнародній арені. З огляду на тенденції глобалізації, цифровізації та зростаючого значення інклюзивності в культурних процесах, грантрайтинг набуває особливої актуальності як механізм залучення ресурсів для культурних і мистецьких проєктів.

У сучасному світі, де культурні практики набувають нових форм, а фінансування мистецтва все частіше надходить через гранти, здатність правильно і грамотно написати грантову заявку стає критичним чинником успіху. Завдяки грантам митці можуть реалізовувати інноваційні ідеї, розвивати нові культурні практики, впроваджувати творчі підходи в різноманітних сферах мистецтва. Така форма підтримки дозволяє не лише створювати нові культурні продукти, але й надає можливість змінювати культурну ідентичність, сприяти розвитку громад, зміцнювати зв'язки між різними соціальними групами, націями та навіть континентами.

Мистецтво, як і будь-яка інша сфера діяльності, потребує фінансування для розвитку, підтримки та реалізації нових ідей. Гранти, зокрема, дають унікальні можливості для створення культурних ініціатив, розвитку мистецьких практик, а також сприяння соціальним змінам через культуру. Уміння правильно подати ідею, чітко описати цілі, ресурси та очікувані результати є важливим кроком на шляху до залучення грантової підтримки. Водночас важливою є здатність сформулювати місію проєкту таким чином, щоб вона відповідала потребам громади, актуальним соціальним запитам і тенденціям розвитку суспільства.

Ми живемо в епоху, коли мистецтво і культура стали потужними інструментами для створення зв'язків між людьми та країнами, для розвитку нових ідей та поширення нових практик. Гранти можуть стати тим важливим механізмом, що дозволяє митцям реалізовувати масштабні проєкти, здатні змінювати не лише їхнє власне життя, а й життя громад, суспільств і цілих країн. Кожен успішний грант — це не лише фінансова підтримка, а й можливість створити важливу подію в культурному просторі, що залишить слід у історії мистецтва і культури.

Перспективи розвитку грантрайтингу у мистецьких проєктах значною мірою залежать від глобальних тенденцій у фінансуванні культури, цифровізації процесів та розвитку міжнародної співпраці. У найближчому майбутньому ми побачимо значне зростання інтересу до інноваційних, міждисциплінарних та екологічно стійких проєктів. Це означає, що митці повинні орієнтуватися на ці зміни та активно впроваджувати нові технології в свої ініціативи. Інклюзивність, соціальна значущість і сталий розвиток також стають основними критеріями для відбору грантових проєктів. Сучасний грантрайтинг потребує готовності адаптуватися до цих змін і працювати в умовах нових вимог та стандартів.

Залучення технологій до мистецьких ініціатив дозволить розширити аудиторію і формати взаємодії. Віртуальні виставки, онлайн-курси, інтернаціональні культурні проєкти — це лише кілька прикладів того, як сучасні технології

змінюють мистецтво і відкривають нові можливості для митців. Грантрайтинг стає не лише інструментом для фінансування, але й для втілення нових підходів і форм, які допомагають мистецтву бути доступним для широкої аудиторії і забезпечувати його вплив на суспільство.

У цьому контексті важливо постійно вдосконалювати навички грантрайтингу. Вивчати нові можливості, підтримувати зв'язки з донорами і партнерами, а також вчитися на прикладах успішних проєктів. Це не просто процес написання заявки, це складний етап стратегічного планування майбутнього розвитку проєкту, де кожен крок має значення. Успіх у грантрайтингу — це результат ретельної підготовки, системного підходу, уважності до деталей і здатності адекватно оцінювати потреби як власного проєкту, так і вимоги донорів.

Грантрайтинг вимагає не лише технічних знань і вміння заповнювати форми, але й глибокого розуміння культури і мистецтва, його соціального значення та ролі в розвитку суспільства. Чим більше митці і культурні організації зможуть адаптувати свої ідеї до вимог грантодавців, тим більше шансів на успіх. Це потребує також співпраці з іншими діячами культури, громадськими організаціями, а також органами влади, щоб гарантувати високий рівень підтримки і сприяння реалізації культурних проєктів.

Нехай цей посібник стане для вас важливим інструментом, що допоможе не тільки отримати необхідні знання, а й надихне на нові творчі досягнення. Успіхів у ваших грантових пошуках! Нехай ваші проєкти знайдуть відгук у серцях донорів і у громадах, для яких вони створюються. Автори книги бажають вам удачі на шляху реалізації ваших культурних ініціатив і пам'ятайте, що кожен проєкт, який отримав підтримку, — це крок до нового етапу розвитку мистецтва, культури та національної самоідентичності.

СЛОВНИК ТЕРМІНІВ

1. **Аудиторія (бенефіціари)** – група осіб або організацій, на яку спрямований проєкт або діяльність. Аудиторія може бути специфічною (наприклад, мистецькі фахівці) або широкою (масова публіка).
2. **Бюджет проєкту** – опис витрат на реалізацію проєкту, який включає різні категорії витрат, такі як матеріали, оплата праці, транспортні витрати, витрати на адміністративне управління тощо.
3. **Витрати на управління проєктами** – витрати, пов'язані з організацією, управлінням та координацією проєкту, включаючи адміністрування, заробітну плату менеджерів проєктів та інші адміністративні витрати.
4. **Гендерна рівність** – концепція, що передбачає рівні можливості для всіх учасників незалежно від їхньої статі, і важлива складова при написанні грантових заявок на культурні ініціативи.
5. **Грант** – фінансова допомога, що надається без повернення для реалізації конкретного проєкту або ініціативи. Гранти можуть бути надані державними, приватними чи міжнародними фондами.
6. **Грантова заявка** – офіційний документ, у якому описується проєкт, його мета, завдання, бюджет і очікувані результати, що подається донору з метою отримання фінансування.
7. **Грантрайтинг** – процес написання грантових заявок з метою отримання фінансування для реалізації проєктів. Включає дослідження можливих донорів, аналіз потреб проєкту, складання бюджету та інших необхідних документів.
8. **Донор** – організація або особа, яка надає фінансування для реалізації проєктів. Донори можуть бути державними, приватними чи міжнародними фондами, підприємствами або благодійними організаціями.
9. **Долучення громадськості** – залучення громадськості до процесу реалізації проєкту, що може включати участь у заходах, волонтерство чи інші форми взаємодії.
10. **Дослідження ринку** – аналіз цільової аудиторії, конкурентів, потреб та тенденцій ринку, який може бути використаний для коригування стратегії проєкту або визначення його перспектив.
11. **Експертиза** – процес оцінки проєкту або ідеї фахівцями з певної галузі для визначення її якості, інноваційності та потенціалу.
12. **Залучення коштів** – процес пошуку і залучення фінансування для проєктів з різних джерел, таких як гранти, спонсорство, краудфандинг або партнерства.
13. **Завдання проєкту** – конкретні кроки або етапи, що ведуть до досягнення мети проєкту. Завдання мають бути вимірюваними та реалізовуватися в рамках встановлених термінів.
14. **Звіт про результати** – документ, що містить детальну інформацію про досягнуті цілі, витрати та виконані завдання за час реалізації проєкту.
15. **Звітність** – документація, що подається донору після виконання проєкту, яка містить інформацію про досягнуті результати, використані кошти та інші аспекти реалізації.

16. **Інноваційність проєкту** – особливість, що визначає новизну і творчий підхід проєкту у вирішенні культурних або соціальних проблем, використанні нових технологій чи методів.
17. **Інтернаціоналізація проєкту** – процес залучення міжнародних ресурсів, учасників або аудиторій до проєкту, що може включати культурні обміни, міжнародні виставки, фестивалі тощо.
18. **Ініціатива** – творчий проєкт або активність, спрямована на досягнення певних культурних або соціальних цілей.
19. **Кошторис** – деталізована таблиця, що визначає, скільки коштів потрібно для кожного етапу чи категорії витрат у рамках проєкту.
20. **Культура** – сукупність знань, цінностей, традицій, форм творчості, які є результатом діяльності суспільства.
21. **Логічна модель** – структуроване представлення того, як проєкт буде досягати своїх результатів.
22. **Маркетинговий план** – стратегія просування проєкту або його результатів серед цільової аудиторії.
23. **Методологія** – опис методів і підходів, які будуть використані для досягнення результатів проєкту.
24. **Мета проєкту** – загальна ціль, досягнення якої має привести проєкт.
25. **Моніторинг** – процес регулярного спостереження за ходом реалізації проєкту.
26. **Мистецька інновація** – творчі рішення, що визначають новизну проєкту.
27. **Незалежний експерт** – особи, що оцінюють проєкт з точки зору фаховості.
28. **Оцінка ефективності** – процес вимірювання успіху проєкту.
29. **Оцінка результатів** – аналіз досягнень проєкту.
30. **Партнерство** – співпраця між організаціями або особами.
31. **Партнерські угоди** – формальні договори між співпрацюючими організаціями.
32. **Період виконання проєкту** – часовий інтервал реалізації проєкту.
33. **Підтримка організацій** – допомога фондів та інституцій.
34. **Підтримка на різних етапах проєкту** – ресурси та консультації на різних стадіях реалізації.
35. **Портфоліо** – збірка робіт митця чи організації.
36. **Презентація** – представлення проєкту.
37. **Програма грантового фінансування** – серія грантів за певними критеріями.
38. **Програма фінансування** – визначена програма фінансової підтримки.

- 39. Проєкт** — документ, яким визначаються цілі та завдання, напрями діяльності та спільні дії учасників проєкту (донорів, виконавців, бенефіціарів, реципієнтів), а також ресурси, необхідні для досягнення запланованих результатів протягом установлених строків.
- 40. Реалізація проєкту** – втілення запланованих заходів у життя.
- 41. Рекомендаційний лист** – документ, що підтверджує надійність проєкту.
- 42. Ризики проєкту** – потенційні труднощі реалізації проєкту.
- 43. Сталий розвиток проєкту** – здатність проєкту тривати після фінансування.
- 44. Стейкхолдери** – особи чи організації, що зацікавлені у проєкті.
- 45. Стипендія** – фінансова підтримка митцям.
- 46. Технічна документація** – документи про технічні аспекти проєкту.
- 47. Тимчасове фінансування** – кошти на обмежений період.
- 48. Фінансова звітність** – документи про використання коштів.
- 49. Фінансова стабільність** – здатність забезпечувати стабільний фінансовий потік.
- 50. Фонд** – організація, що надає фінансування.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Приймак В. М. *Управління проєктами. Навчальний посібник*. – Київ: Київський національний університет ім. Тараса Шевченка, 2017. – 464с.
2. *Управління проєктами: навч. посібник / за ред. О. В. Ульянченка, П. Ф. Цигікала*. – Харків: ХНАУ ім. В. В. Докучаєва, 2010. – 522 с.
3. *Управління проєктами : навч. посібник*. Блага Н. В. Львів : Львівський державний університет внутрішніх справ, 2021. 152 с.
4. *Посібник з фандрейзингу для бізнес-об'єднань: посібник*. Бабій О. Я. Київ: 2017. 168 с.
5. *Прикладні аспекти управління проєктами в публічній сфері*. Кулініч О. В. Х. : ФОП Іванченко І. С., 2018. 93 с.
6. *Практичний посібник «Досвід фандрейзингу для проєктів розвитку міста» Львів*. Олександр Кобзарев. 2015. 101 с.
7. *Основи грантрайтингу та управління проєктами в публічній сфері: метод. рек. для органів влади та недерж. орг-цій / Авт. кол.: В. В. Белявцева, А. І. Гнатенко, О. С. Зінченко та ін. ; за заг. ред. О. В. Кулініча*. — Харків : Золоті сторінки, 2017. — 148 с.

МІНІСТЕРСТВО КУЛЬТУРИ ТА СТРАТЕГІЧНИХ КОМУНІКАЦІЙ УКРАЇНИ
ХАРКІВСЬКА ДЕРЖАВНА АКАДЕМІЯ ДИЗАЙНУ І МИСТЕЦТВ

НАВЧАЛЬНИЙ ПОСІБНИК

ГРАНТРАЙТИНГ МИСТЕЦЬКИХ ПРОЄКТІВ

канд. мист. ТОКАР Марина Іванівна

к.т.н. ЛЮТЕНКО Лариса Анатоліївна

За загальною редакцією проф. О. В. Соболева

Дизайн, верстка оригінал-макету
В. А. Носань

61002, Харків, вул. Мистецтв, 8,
Харківська державна академія дизайну і мистецтва

Підписано до друку 14.03.25. Формат 60х90/8. Папір крейдяний.
Гарнітура PF DinDisplay Pro. Ум. друк. арк. 3.

Електронне видання



ХДАДМ