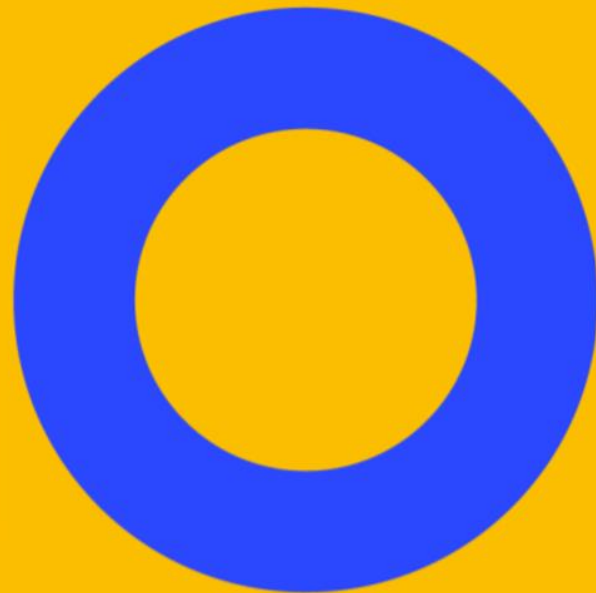


# Фандрейзинг: залучення ресурсів для інституційного розвитку



**Тетяна Білецька, заступниця директорки  
Команди підтримки реформ МОН**

# Ціль вебінару

---

- **Допомогти сформуванати стратегічні рамки/  
підходи до залучення ресурсів для  
інституційного розвитку**

**Але це лише тیزер 😊**

# Зміст вебінару

---

- Як шукати фінансову підтримку для освітніх інституцій/проектів?
- Проектний менеджмент+фандрейзинг = шлях від формулювання ідеї до вміння знайти ресурси для її реалізації
- Як встановлювати та підтримувати стійкі довгострокові відносини із донорами та партнерами?
- Мистецтво розробки успішних проектних заявок

# Термінологія: спільна мова

Бенефіціари

Краудфандінг

Співфінансування

Фандрейзинг

Спроможність

Партнери

Сталість

Донори

Проект Консорціум

Спонсори

Меценати

## Системна діяльність із залучення фінансових та інших ресурсів

# Фандрейзинг – робочий процес

---

## Командна гра:

- Розподіл повноважень та ролей  
Координатори / дослідники / перекладачі / редактори/  
розробники заявок / фінансисти
- Делегування завдань
- Стратегічне та оперативне планування

# Стратегії залучення фінансування

---

- «Під організацію/проєкт»
- «Під спонсора/донора»
- «Баланс цілей інституційного розвитку та формату грантової програми»
  - **«Win – Win: Виграють всі»**



# Матриця розробки фандрейзингової стратегії

# Крок 1: Постановка реальних цілей

---

- **Внутрішні консультації**
- **Консультації з потенційними партнерами**
- **Постановка SMART-цілей**

**Конкретність / Вимірюваність / Наявність виконавця**  
**Реалістичність / Обмеженість в часі**

**Загальний бюджет проекту – не більше 40 % річного бюджету організації**

**5 – 10 % операційних витрат, витрат на оплату праці та організацію**

# Крок 2: Дослідження ринку

---

## База даних – таблиця

- географічний розподіл
- пріоритети
- теми
- обсяг фінансування / сума отриманих коштів
- частота подання заявок
- відсоткове співвідношення усіх заявок та успішних проектів
- організаційно-правова форма всіх заявників та успішних проектів
- імена та контактна інформація

# Крок 3: Підбір потенційних донорів

---

- Звуження / конкретизація поля діяльності
- Підбір потенційних донорів

**«Пазл пріоритетів»**

**Оцінка потенційних донорів за обраною шкалою**

# Крок 4: Зміни в організації / діяльності

---

- Іноді під «цільового донора»
- Зміни організаційної структури
- Відкриття спеціальних рахунків
- Внесення в реєстри
- Створення юридичної особи в конкретній країні

**Як знайти гармонійне співвідношення між власними цілями та форматом роботи донорів?**

# **Налагодження контактів та встановлення довгострокових стосунків з донорами**

# Контакти / стосунки з донорами

---

- Робота з топ-3 донорами / програмами протягом року
- Систематичні комунікації

# Контакти / стосунки з донорами

---

- **Особисте знайомство**
- **Посередники в регіонах / країнах**
- **Організація круглих столів, конференцій ...**
- **Участь в інформаційних подіях, вебінарах та інших заходах**
- **Підписка на новини / сторінки в соціальних мережах**
- **Реєстрації в базах даних**



# Підготовка до зустрічі з меценатом-інвестором

**Ретельний пошук мецената-інвестора саме для вашої організації**

- **мережі меценатів-інвесторів**
- **інтернет**
- **асоціації**
- **рекоме́ндації бізнес-консультантів**

**Професійний досвід потенційного мецената-інвестора відповідає сектору індустрії і напрямку діяльності вашого підприємства**

- **Дізнайтеся про мецената-інвестора якомога більше інформації**
- **Короткий опис вашого бізнесу / інституції, послуги**
- **Коротка та повна версія бізнес-плану**
- **Будьте готові пояснити концепцію інституціонального розвитку та продемонструвати потенціал**
- **Забезпечте наявність рекомендаційних листів**

# **ПРОЄКТИ «ІНДПОШИВ»:**

**Підготовка проєктних заявок з урахуванням формату роботи донорів та конкретних грантових конкурсів**

# Конкурс X Програми /донора Y

---

- **Мета**
- **Конкретні цілі**
- **Пріоритети**
- **Часові рамки**
- **Фінансується ... в межах ...**
- **Здійснюється ... в партнерстві з ...**
- **Цільові групи програми / потенційні отримувачі грантів**

# Критерії оцінювання конкурсу

---

## Важливо:

- **Відповідність пріоритетам розвитку**
- **Міжнародний рівень**
- **Національний рівень**
- **Місцевий рівень**
- **Секторальний рівень**
- **Вмотивованість та якість партнерства**

**Чи можемо податися на конкурс?**

**Які секції заявки відповідають кожному з критеріїв оцінювання?**

**Основні елементи пакету документів  
проєктної заявки**

# Фактори успішності проєктних заявок

---

## Узагальнено

- Проєкт відповідає основним вимогам для аплікантів
- Заявник здатен успішно його виконати

## Технічні вимоги

- Напрямок діяльності / секторальна приналежність
- Юридична форма
- Прибутковість / неприбутковість

...



# Критерії оцінювання проєктної заявки

---

- **Актуальність проєкту – 20**
- **Інституційна та індивідуальна спроможність заявника, партнерства виконувати проєкт – 20**
- **Зміст проєкту та методологія – 25**
- **Промоція та сталість результатів проєкту – 20**
- **Якість бюджету та ефективність витрат – 15**

На прикладі конкурсів на отримання грантів УКФ 2018 р

# Якість тексту заявки

---

- **Логічність викладу**
- **Відсутність помилок, гарна стилістика**

**ПРОЄКТ ПОВИНЕН БУТИ ЦІКАВИМ, ЩОБ ЕКСПЕРТИ ОТРИМАЛИ  
ЗАДОВОЛЕННЯ ВІД ВИВЧЕННЯ ЗАЯВКИ 😊**

# Мережування для встановлення партнерських стосунків

**«Членство в європейських мережах розширило мої професійні горизонти. Воно принесло мені нові знання, нові партнерства та нові ідеї»**

**Ігор Савчак,  
Засновник та Генеральний директор Центру культурного менеджменту (Львів)**

**«Сам по собі процес мережування є дуже важливим. Вам необхідно бути членом спільного клубу»**

**Маркус Оертель,  
Виконавчий директор ( 2008-2016) асоціації менеджерів та активістів  
культури Kultur Aktiv (Дрезден, Німеччина)**

**Можливість особисто зустріти полісі-мейкерів, представників донорів чи  
парламентських лобістів**

# Навіщо?

---

- **Встановлення та розвиток контактів**
- **Опанування нових інструментів та розвиток навичок в найрізноманітніших форматах**

**Можливість лобіювання інтересів сектору професійної освіти та мережі закладів**

# **«Правильно» вивчаємо інформацію про конкурси ЕРАЗМУС+**