

Как да се представите по-успешно на конкурс за финансиране на НПО проекти

В началото на лятото НПО Порталът направи проучване на субективните фактори, от които зависи успешното представяне на една гражданска организация при кандидатстване в конкурси за финансиране на проекти.

Разпространихме анкетата сред оценители на няколко **грантови програми, които са администрирани от НПО**. Отзоваха се 24 оценители, които отговориха на 10 отворени и затворени въпроса.

Представяме ви резултатите от анкетата. Обобщихме ги по проблемни области, определени според съдържанието на отговорите на отворените въпроси. Позволихме си да формулираме по-голямата част от тях като **съвети на оценителите към кандидатстващите организации**. Отговорите на затворените въпроси са представени отделно.

Искрено се надяваме да бъдем полезни при следващи ваши кандидатствания. **Благодарим сърдечно** на финансиращите организации за разпространението на анкетата и най-вече на оценителите, които отговориха открито, задълбочено и изчерпателно на всички наши въпроси.

I. СЪВЕТИ КЪМ КАНДИДАТСТВАЩИТЕ ОРГАНИЗАЦИИ

1. Общи насоки

- Прочетете внимателно формуляра за кандидатстване и отговорете на всеки от поставените въпроси. Знаем, че понякога се чувствате ограничени от изискванията на формулярите, но ние работим с матрици за оценка, които съответстват на формулярите и ни позволяват да бъдем обективни. Ето защо е важно да се придържате към същината на поставените въпроси и да отговаряте съобразно нея.
- Поддържайте публичната информация за организацията си актуална. Знаем, че няма съвършен формуляр за кандидатстване, нито пък съвършена матрица за оценяване. Ето защо понякога (и все по-често) търсим допълнителна, публично достъпна информация за вашите организации, споделена от вас самите и от другите за вас. Затова поддържайте актуални своите уебсайт, фейсбук страница, профили в бази данни, публикации и пр.
- Пишете ясно, стегнато и разбираемо. Обемът не означава качество. Ако се налага да използвате професионален език, избягвайте професионалния жаргон – специфичните понятия и термини можете да обясните накратко, за да бъдете разбрани по-добре.

2. Как по-добре да представяте проблемите и нуждите, които обосновават проекта ви

- Определете ясно целевите групи. Бъдете максимално конкретни в представянето им, като включите основните техни характеристики. Искаме да ни убедите, че наистина ги познавате в дълбочина.
- Посочете ясно, конкретно, изчерпателно и структурирано нуждите за всяка целева група. Подредете ги по важност, поставете фокус върху тези, които ще решавате и се аргументирайте защо.
- Посочете не само проблемите, а причините за тях и ползите от тяхното решение.
- Бъдете реалистични по отношение на тежестта на проблемите. Не преекспонирайте някой от тях, само защото искате да се фокусирате върху неговото решаване. Дори да не е най-сериозният, обяснете ни защо искате да решите именно него и как това ще се отрази на останалите.
- Избягвайте клишетата и абстрактните фрази.
- Помнете, че обосновката на нуждите трябва да е убедителна и за човек, който за първи път чува съответния проблем.

3. Как да ни покажете, че познавате контекста и чуждия опит

- Навсякъде, където е уместно, посочвайте данни от ваши или чужди изследвания и анализи. Използването на различни информационни източници прави обосновката ви убедителна. Разказвайте с факти, а където отсъстват, представете ни собствените си наблюдения.
- Ако решаването на проблемите е предмет на стратегически документи на местно, национално или международно ниво, посочете ги. Наличието на проблемите в такива документи не е само доказателство за реалното им съществуване, а и за това, че те са припознати и от други организации и институции. Затова се постарайте да опишете връзката между изпълнението на стратегиите и планираната от вас работа.
- Ако познавате подобни инициативи в миналото, посочете ги, коментирайте дали според вас са успешни или не и се аргументирайте. Посочете добри и лоши практики. Вашата преценка е наистина важна за нас.
- Никога не преписвайте, когато използвате чужд текст като източник на информация. Вместо това цитирайте текста и посочете мнението си.

4. Как да представите най-добре собствения си опит

- Опишете своята предишна работа по същите или по сходни проблеми. Уверено, ясно и конкретно посочете успехите си. Убедете ни, че се учите от опита си.
- Посочете предимствата на вашата организация по отношение на решаването на проблемите. Обяснете ни дори онези от тях, които смятате за очевидни.

5. Как да компенсирате липсата на опит (Съветите по-долу са валидни за всички организации, но особено за тези, които нямат опит).

Най-сериозните предпоставки за успех са:

5.1. Вашата мотивация

- Обяснете ни защо точно вашата организацията се насочва към решаването точно на този проблем и как сте взели решението. Бъдете искрени, категорични и уверени.
- Посочете ползите от успешното изпълнение на проекта за вашата организация, най-вече от гледна точка на продължаваща качествена работа с целевите групи.

- Привличането на опитна партньорска организация, разбира се, увеличава шансовете ви за успех. Не забравяйте обаче, че за нас е важна и всяка ясно заявена подкрепа от институции или организации без тяхно финансово участие – така разбираме колко сериозно ви възприемат в общността и проблемната област, в която (ще) работите.
- Не се тревожете, ако промяната, която искате да постигнете, ви се струва твърде незначителна. Повечето от нас вярват, че малки реалистични идеи с конкретен резултат са по-добър подход от мащабни начинания за много хора, но с неясен ефект върху тях.

5.2. Предварителната подготовка

- Процесът на кандидатстване започва с добра подготвителна работа, а не с писането на проектното предложение. Това, което ви препоръчваме да направите сами в етапа на планиране и подготовка, е:
 - да обсъдите в дълбочина идеята си с представители на целевите групи, да се запознаете лично с техни представители и да разберете онези техни проблеми, за чието решаване наистина можете да помогнете;
 - да се консултирате с по-опитни организации, в чиито предмет или регион на работа не ставате конкурент;
 - да се запознаете със съществуващи практики и проучвания в проблемната област;
 - да проучите внимателно всички изисквания на управляващия програмата и да му зададете всички възможни въпроси, дори да ви се струват глупави.
- Използването на външен консултант/експерт е много добра идея. Но неговата роля трябва да бъде именно консултираща – нищо повече от това. Не наемайте външен човек, колкото и да е опитен, да напише проекта ви. Напишете го вие, а след това поискайте от него или нея да ви даде критична обратна връзка. Такова мнение за вече написания проект е подходящо да потърсите и от хора в сектора или проблемната област. Не е необходимо те да ви познават добре, често изцяло външният поглед е по-полезен.

5.3. Професионалният опит на хората, които ще работят по проекта

- Погрижете се биографиите на членовете на екипа и на привлечените външни експерти да показват ясно техните силни професионални страни. Обърнете специално внимание на тези, от които най-пряко зависи успешното изпълнение на вашия проект.
- Индивидуалните биографии са важни и ние ги четем внимателно, но също толкова важно е за видим, че ангажираните от вас хора ще работят в екип – все пак кандидатствате като организация. Посочете начините, по които ще осигурите екипната работа. При професионалистите, които привличате специално за проекта, посочете ни и какви са отношенията на вашата организацията с тях извън конкретното начинание.
- Поради кампанияността на набирането на проектни предложения се случва едни и същи експерти да бъдат ангажирани в множество проекти. Стремете се да не попадате в такава ситуация – търсете онези професионалисти, които са готови да работят само с вас.
- За да избегнете риска да решим, че ще се учите „на гърба“ на целевите групи, посочете ни как ще гарантирате качеството на работата по време на изпълнението на проекта.

6. Как да ни убедите, че сте избрали най-подходящия път към успеха

- Бъдете реалисти, бъдете честни, бъдете уверени, бъдете ангажирани отвъд времетраенето на проекта.
- Съобразете мащаба на начинанието си с мащаба на вашата предишна дейност и постижения, а ако сте нова организация – с компетентностите, опита и времевите възможности на екипа. За нас е най-важно е да повярваме, че сте в състояние да постигнете планираното.
- Прицелете се точно. Вашите цели трябва да отговарят ясно на нуждите на целевите ви групи.
- Поставете си постижими цели в рамките на проекта. Това е особено важно за организации с малък или никакъв опит.
- Формулирайте конкретни и проверими резултати от работата си. Не забравяйте, че резултатите са пряко обвързани с целевите ви групи – разкажете ни какво точно ще се промени за тях, дори и да е малко.
- Всички ние се радваме, когато предлагате нови подходи на работа. Но това, което за нас е най-важното при представянето на вашите дейности, иновативни или не, е тяхната ясна обвързаност с постигането на резултатите. Обяснете ни защо сте предвидили всяка от дейностите.
- Освен ясната формулировка на вашите цели, резултати и дейности, ние искаме да видим и причинно-следствените връзки между тях, тяхната вътрешна свързаност. Логиката на вашите действия, които ще доведат до дадени резултати, които от своя страна ще ви приближат към постигането на целта, не е очевидна и не се подразбира – обяснете я.
- Устойчивостта на постигнатото по проекта след неговия срок на изпълнение за нас е не просто гаранция, че донорът ще „инвестира“ правилно средствата си. Вашата убеденост в устойчивостта е най-сигурната гаранция, че проектът ви ще бъде успешен и най-вече, че организацията ви е истински устремена към намирането на добрите решения на проблемите. Мислете дългосрочно.
- Въвличайте колкото може повече поддръжници и „съучастници“ – институции, доброволци, активни граждани.

7. По какво друго съдим, че наистина искате да успеете и да се развивате

- Посочете ни как ще оценявате постигнатото от вас, текущо и/или в края на проекта, от вас самите или от външен оценител. Фокусирайте се върху оценката на постигнатата промяна за вашите целеви групи, а не само върху точното изпълнение на дейностите. За нас е важно да видим изброени подходящите индикатори, т.е. фактите, които ще докажат, че промяната е настъпила.
- Приемете (и ни покажете), че оценката е важна на първо място за вас, защото ще ви даде възможност за организационно учене, развитие и усъвършенстване. Финансиращите организации така или иначе могат да възложат външна оценка на проекта ви.

8. Кое най-силно ни отблъсква в проектните предложения (подредени по брой сходни отговори)

1. Липса на конкретика в описанието, „общи приказки“, клишета, проектен език, високопарен стил на описанието. Прекалено елементарно, дилетантско, повърхностно описание, вкл. правописни грешки.
2. Несъответствие между бюджет и дейности, несъразмерно висок бюджет, висок дял на разходи за експерти спрямо проектни дейности.

3. „Претоплен“ проект (писан преди за друга програма), частично или изцяло преписан проект, небрежно написан проект, пропуски по отношение на административните изисквания.
4. Неясни резултати и цели, липса на логическа обвързаност между дейности, резултати и цели.
5. Неадекватни или „кухи“ дейности, напр. свръх-скъпи изследвания, множество печатни материали с огромни тиражи, масови обучения.
6. Твърде амбициозни, нереалистични цели, резултати и дейности.
7. Липса на дългосрочна визия за това какво ще стане след края на проекта, липса на устойчивост, еднократни действия без яснота за продължение.
8. Неясни целеви групи, неадекватност спрямо нуждите на целевата група, непознаване на целевите групи, неразпознаваемост сред целевите групи.
9. Банална идея, повтаряне на неща без конкретен предишен резултат
10. Липса на предварителни проучвания, неубедителност по отношение на нуждата от проекта.

9. Кое най-силно ни впечатлява в проектните предложения (подредени по брой сходни отговори)

1. Оригиналност, креативност, социална фантазия, находчивост, надграждане.
2. Реалистичност на мащаба, постижимост на целите.
3. Логика на планираната работа, логическа обвързаност на всички нива на проекта.
4. Конкретика, яснота на изложението.
5. Фокус върху постигане на резултати върху хората, а не върху извършване на дейности.
6. Познаване на проблема и целевите групи.
7. Искреност.
8. Въвличане на обществеността, целевите групи, партньорства.
9. Реалистичност на бюджета.
10. Дългосрочност, мислене в перспектива, устойчивост и цялостно въздействие.

II. ОТГОВОРИ НА ЗАТВОРЕНИ ВЪПРОСИ

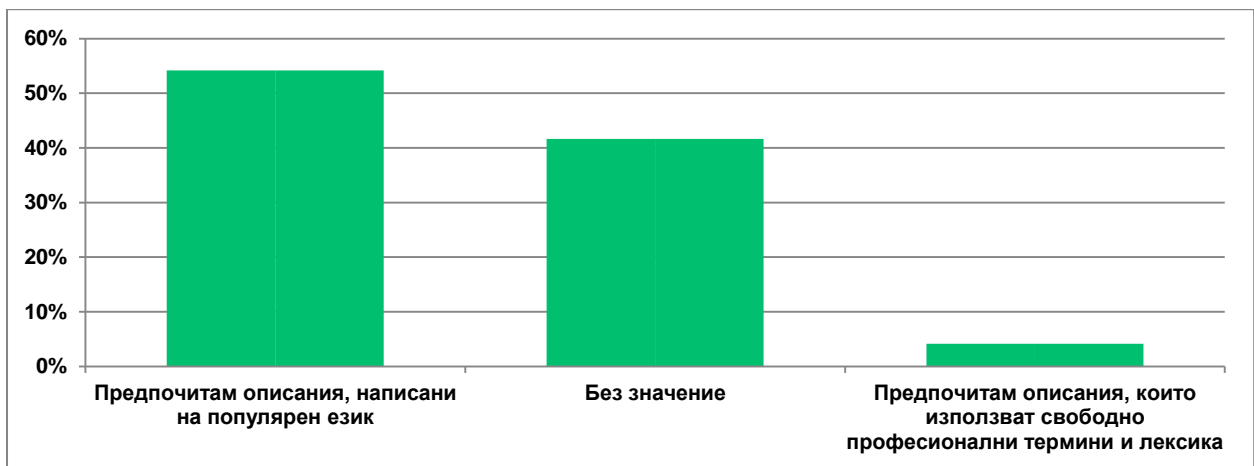
1. Според вас организацията се справя най-неубедително при представянето на:



2. Бихте ли посъветвали неопитна организация да ползва външен експерт, без значение дали е платен или помага доброволно, за подготовката на проекта:



3. При равни други условия, предпочитате ли проекти, чиито описания използват предимно професионална лексика (включително т. нар. проектен език), или такива, които са написани на обикновен език?



III. ПРЕПОРЪКИ КЪМ ФИНАНСИРАЩИТЕ ОРГАНИЗАЦИИ

И накрая, някои препоръки на оценителите към организациите, които управляват програми за финансиране на НПО:

- Необходими са текущи практически обучения на НПО за разработване и управление на проекти. Донори, които работят с местни власти, могат да правят подобни обучения за тях – това едновременно ще повиши капацитета им и ще подпомогне бъдещи смислени партньорства с НПО;
- Подходящо е да се провеждат обучения за управление на проекти на вече спечелилите кандидати преди началото на изпълнение на проектите им;

- Контролът/мониторингът на изпълнението на проектите трябва да бъде засилен и фокусиран върху реално постигнати резултати;
- Да се провежда последваща оценка на резултатите от проектите и тяхното социално въздействие, а изводите да се вземат предвид при формулиране на следващи финансиращи програми;
- След края на финансираща програма да бъдат организирани събития, в които да бъдат представени и успешните, и неуспешните подходи и решения.