

Методические рекомендации к написанию заявки на конкурс проектов развития детско-юношеского следж-хоккея

Конкурс проводится при финансовой поддержке Благотворительного фонда Елены и Геннадия Тимченко.

Цель

Поддержка инициатив в области развития детско-юношеского следж-хоккея, направленных на популяризацию этого вида спорта и улучшающих возможности для занятия следж-хоккеем.

Основные задачи

- Привлечение внимания общества к проблемам детско-юношеского следж-хоккея в России;
- Создание условий для развития детско-юношеского следж-хоккея;
- Поддержка инициатив тренерского и преподавательского состава детских спортивных школ, образовательных учреждений и дворовых тренеров по созданию следж-хоккейных команд.

Уважаемые грантозаявители! Надеемся, что эти краткие методические рекомендации помогут вам грамотно составить заявку.

1. **Бюджет проекта.** Необходимо расшифровывать каждый пункт бюджета. Если, к примеру, в заявке на реконструкцию катка вы напишете «строительные работы», то это неприемлемо. Экспертный совет посчитает, что вы не понимаете, или понимаете очень примерно, какие работы вы должны произвести, а сумма ничем не обоснована. Дополнительным преимуществом будет, если вы в каждом пункте будете указывать марку или даже конкретную модель оборудования, которое вы собираетесь покупать. Каждая статья бюджета должна быть аргументирована и реалистична.

2. Организаторы конкурса не имеют возможности лично посещать населенные пункты, где предполагается проведение проектов. Оценка вас и вашей работы будет сделана по заявке, поэтому чем подробнее она составлена, тем больше шансов на успех. Все сомнения будут трактоваться не в вашу пользу. После просмотра заявки к вам не должно появиться никаких вопросов.

3. Несмотря на то, что вы имеете полное право составить смету на максимально возможную по положению сумму, есть смысл подумать, все ли пункты сметы отвечают замыслу и целям вашего проекта. Иначе может показаться, что вы стремитесь освоить максимальное количество денег.

4. Важно понимать, что одного желания победить недостаточно. Для реализации проекта нужны инициативные люди и ресурсы: материальные, трудовые. Адекватно оценивайте свои возможности и возможности и желания людей, которых вы собираетесь вовлечь в проект. Если из заявки будет ясно, что, условно, три дворовых тренера собираются привлечь по итогам проекта к занятиям хоккеем 500 детей, то такая заявка будет воспринята с изрядной долей скепсиса. Также надо понимать, что вам придется потратить значительную часть своего личного времени на реализацию проекта и отчетность по нему.

5. По опыту проведения конкурсов развития детского хоккея «Добрый лёд» можно сказать, что существенно увеличилась сумма собственного вклада в проекты. Если вы готовы вложить собственные средства, это будет дополнительным плюсом к вашей заявке.

6. Запрашивайте средства на целесообразные проекты. Это значит, что сумма, затраченная на ваш проект, должна соответствовать пользе, отдаче от него. Например, мы вынуждены отклонять заявки на установку открытых катков в Ленинградской области, поскольку в регионе практически нет зимы, что исключает эффективное и рациональное использование этих катков.

7. Организаторы конкурса совершенно не хотели бы финансировать те проекты, которые требуют ежегодного и значительного вливания денег. Предполагается, что, получив первый толчок в виде гранта по программе «Добрый лёд», в дальнейшем проект будет развиваться самостоятельно, привлекать новых участников и новых спонсоров.

8. Важным этапом подготовки заявки является сбор рекомендательных писем и коммерческих предложений. Рекомендательные письма позволят убедиться, что ваш проект готовы поддерживать местная общественность и власть. Коммерческие предложения от фирм, например, на установку нового корта, или на производство строительных работ, показывают, что была проведена серьезная предварительная работа, и вы точно знаете, сколько средств вам требуется для завершения проекта.

9. Помните, что ваша цель — не только соблюсти все требования к заявке, но сделать ваш проект лучшим. У тех заявок, которые написаны так, чтобы лишь только по формальным признакам быть допущенными к конкурсу, мало шансов на успех.

10. К присланной заявке должны быть приложены все необходимые копии учредительных документов. Поскольку в ежедневной работе юридического лица копии учредительных документов используются довольно часто, то отсутствие их в заявке может быть экспертами расценено как некомпетентность руководства организации.

11. Следует внимательно читать положение о конкурсе. Уже были случаи, когда заявки отправлялись в другую организацию, и заявки, заполненные на старых бланках, тоже не редкость. Плюсов вашему проекту это не прибавляет.

12. Любые вопросы по составлению заявки можно задать консультанту, который работает весь период подачи заявок на конкурс. Консультации осуществляются по электронной почте и по телефону. Учитывая, что консультаций бывает оказано в среднем в три раза меньше, чем приходит заявок, можно судить о том, что всё всем понятно, однако это далеко не так. Излишняя стеснительность может стать причиной вашей неудачи на конкурсе.

13. Очень важный момент: старайтесь не подавать заявку в последние два дня их приема. Срок подачи заявки вообще никак не влияет на ваши шансы победить. А вот шанс проиграть значительно возрастает. Из-за того, что около половины заявок приходит именно в последние два дня, мы не успеваем их обрабатывать. Соответственно, если с вашей заявкой что-то не так, мы уже не сможем подсказать вам, что исправить, и будем вынуждены не допустить ее к участию в конкурсе.

14. Организаторы конкурса предпочитают работать с надежными партнерами, поэтому не нужно думать, что приоритет будет отдан подающим заявки впервые новичкам. Если заявка из нового региона, новой местности, не впечатлит, экспертный совет скорее повторно отдаст победу тем, кто уже зарекомендовал себя.

15. Если в вашей заявке прослеживается коммерческий интерес грантозаявителей, то она не будет поддержана, так как цели конкурса не предполагают личной выгоды и обогащения за счет реализации проекта.

16. В некоторых заявках грантозаявители позволяют себе шантаж организаторов, высказываясь в таком духе: «Если вы нас не поддержите, хоккей в нашем городе умрет». Делать так ни в коем случае нельзя, поскольку это сразу настраивает экспертный совет против подобных заявок.

17. Ваша заявка может быть одобрена не полностью. Соответственно, вы должны быть готовыми к самостоятельной реализации любой части вашего проекта. Ссылаться на то, что без финансирования одной части провести другую невозможно, не конструктивно.

18. По существующей практике экспертный совет программы никак не комментирует свои решения, поэтому у вас не будет информации, по какой причине та или иная заявка была или не была одобрена. Все, чем мы можем поделиться, это данные методические рекомендации. В остальном вам придется надеяться только на себя. Удачи!