



Фонд Евразия Центральной Азии – Таджикистан

Учебно-информационное пособие:

Разработка и написание проектных предложений

Инструкция для общественных организаций как делать фандрайзинг, оформлять проекты и писать заявки.

Душанбе 2017 г.

Содержание

1. Сбор средств. Фандрайзинг
 - 1.1 Где искать гранты
 - 1.2 Как «читать» гранты
 - 1.3 Какие темы выбирать/избегать
2. Мозговой штурм
 - 2.1. Исследование
 - 2.2. Вовлечение партнеров
3. Написание проектного повествования
 - 3.1 Актуальность
 - 3.2 Цели и задачи
 - 3.3 Деятельность
 - 3.4 Заявление об устойчивости
 - 3.5 Потенциал организации для реализации
 - 3.6 Логическая модель
 - 3.7 Сроки реализации проекта
 - 3.8 Мониторинг и оценка.
4. Бюджетирование
5. Представление

1. Сбор средств. Фандрайзинг

Фандрайзинг это первая часть развития проектной заявки. Это процесс вклада в сбор денег или других ресурсов (т. к. работы, некоторых специфических товаров) с запросом пожертвования с включением реализации какого-либо проекта. Пожертвования могут быть запрошены от:

- Международных доноров и благотворительных организаций
- Индивидуальных лиц
- Бизнес-структур
- Центрального правительства и местных властей.

В Таджикистане для многих общественных организаций международные агенства:

- Донорские организации (т.к. USAID, DFID)
- Международные организации (т.к. ПРООН, МОМ)
- Международные НПО (т.к. Oxfam, Helvetas)

Цель данной инструкции упростить для общественных организаций процесс подачи на гранты для международных доноров, помните, что здесь есть много-много форм фандрайзинга. **Будьте креативны.** Несмотря на то, что многие общественные организации подают на грант от международного донора, это одна из форм фандрайзинга. Вдругиевозможныеформывходит:

- Фандрайзинг вокруг людей в **вашем собственном сообществе:** Если ваша общественная организация хочет реставрировать детскую площадку, вы можете попросить родителей детей из местной школы, религиозных лидеров или членов диаспоры как в финансовом плане, так и в плане работы.
- Вовлекать местных бизнесменов: заинтересовать их вашими идеями для проектов и попросить их финансирования.
- Местные медиа (газеты, радио, телевидение) расскажите вашему сообществу о ваших проектных идеях и попросите их содействовать.
- Толповое финансирование или онлайн фандрайзинг: вовлекает в себя финансирование или другое содействие вашему проекту от большого количества людей путем публикации вашей проектной идеи в специфических онлайн веб-сайтах

Подобные веб-сайты служат в качестве платформ, объединяющих заинтересованных людей, каждый из которых может внести небольшую сумму денег на свой проект, см: <https://www.gofundme.com/>

Пример альтернативного фандрайзинга.

Проект: **Стань Дедом Морозом для особенного ребенка**

В декабре 2016 года ФЕЦА – Таджикистан мобилизовал пользователей интернета

и коммерческие организации, находящиеся в Душанбе посредством фэйсбук-кампании подарить детям с ограниченными возможностями из школ подарки на новый год. В результате более 70 детей с ограниченными возможностями получили подарки. Три школы, один ребенок в доме и одна благотворительная организация, работающая с детьми с ограниченными возможностями вошли в проект

Весь процесс был таков:

- Создание публичного мероприятия, информирование аудитории об идее и реклама среди друзей всех сотрудников. Смотрите: <https://www.facebook.com/events/224272731335353/>
- Загрузка картинок с желаемыми подарками детей, нарисованных детьми с ограниченными возможностями.
- Определить дату, когда люди могут принести подарки в офис ФЕЦА – Таджикистан.
- Подарки были отправлены среди детей, были загружены фотографии чтоб показать, что дети получили свои подарки.
- Отправка персональных открыток для всех, кто делал подарки.



Международные доноры не были вовлечены в проект, и он имел большой успех.

Советы:

- Не все общественные организации могут финансово позволить себе нанять кого-нибудь на должность фандрайзера, однако стоит рассмотреть по крайней мере одного человека на половину рабочего времени который ответственно относился бы к фандрайзингу и написанию проектов. Благодаря фандрайзингу общественные организации могут выиграть новые гранты и расширить свою деятельность.

- Поскольку в наши дни многие названия заявок на английском языке (с маленьким исключением российских грантов), нанимать сотрудников проекта свободно говорящих на английском языке (в особенности письменно) это важно для общественных организаций, чтобы уметь запросить гранты от донорских агентств.

1.1 Где искать гранты

Есть много путей, как получить информацию о грантах, куда Вы можете обратиться:

- Веб-сайты донорских агентств:

определите потенциальных доноров, которые работают в той же самой области как ваша общественная организация, например, если ваша общественная организация работает в области миграции, включайте Международные организации по миграции в свой список источников.

Ваш список может включать:

- посольства, например Посольство Германии в Таджикистане <http://www.duschanbe.diplo.de/>

- международные организации, например, ПРООН <http://procurement-notices.undp.org/search.cfm>

- донорские агентства, например, Государственный Департамент США <http://www.grants.gov/web/grants/search-grants.html>

- международные финансовые учреждения, например, ЕБРР <http://www.ebrd.com/work-with-us/procurement/notices.html?1=1&filterCountry=Tajikistan&filterContract=Project%20goods,%20works%20and%20services&filterNoticeType=General%20Procurement%20notices>

- министерства иностранных дел, например, МИД Нидерландов <https://www.government.nl/ministries/ministry-of-foreign-affairs>

-Порталы для общественных организаций:

○ Есть несколько порталов, которые собирают все гранты, которые в настоящее время доступны для общественных организаций. Эти веб-сайты перенаправят Вас официальным заявкам, опубликованным на донорских веб-сайтах.

○ Некоторые из этих порталов бесплатные, некоторые требуют подписки и другие платные

○ Проверьте:

- Интерактивное общество: <http://cso-central.asia> (на русском)
- Не упустите: <http://neupusti.net/category/predprinimatelstvo-innovacii/granty-konkursy-dlya-npo/> (на русском)
- Гранты для НПО: <https://www2.fundsforngos.org/tag/tajikistan> (на английском)
- Devex: <https://www.devex.com/> (на английском)

- Сарафанное радио:

○ Поддерживайте хорошие отношения с другими общественными организациями для обмена информацией о текущих грантовых предложениях.

○ Сообщайте другим организациям о тех грантах, на которые вы будете подавать.

Советы:

- **Создайте свой собственный список** доноров с веб-сайтами, это поможет не забыть проверять веб-сайты важных доноров.

- Чем вы **профессиональней, активней и видимы** (в том числе в социальных сетях – фэйсбук, youtube, twitter), тем больше вероятность что донор подойдет к вам для сотрудничества, а не наоборот. Вы лично строите имидж (позитивный или негативный) своей организации и в маленьком сообществе организаций, целью которых является развитие, информация распространяется очень быстро.
- **Проверяйте источники** грантов регулярно: вы можете дать одному сотруднику вашей организации задачу проверять еженедельно, есть ли новые гранты.

1.1. Как «читать» гранты.

Заявки на гранты от общественных организации обычно бывают общими (и открытыми для многих стран в одно время) и написаны на сложном языке. Иногда вы можете думать, что они не полностью подходят для вашей страны или региона. По этой причине «чтение», как это называет донор, считается важным навыком для общественных организаций». «Чтение» включает в себя»:

- Понятие, какую идею донор хочет продвигать в Таджикистане.
- Идентифицировать донорские ожидания от общественных организаций – какую роль они видят для общественных организаций?
- «Перевести» грант в местные условия: Что может быть сделано в Таджикистане?

Понятие ожиданий донора позволит вам:

- Написать вашу проектную заявку в так, как предпочитает донор.
- В то же время путем переговоров того, что доноры ожидают от общественной организации, а также что вы хотите сделать.

Пример как «читать» гранты:

Заявка на гранты от Европейской комиссии, 2016, «Поддержка прав лиц, принадлежащих меньшинствам и лиц, пострадавших от дискриминации по кастовому признаку».

Обрамление заявок на гранты	Что ожидает донор?	Как перевести данное принятие заявок на контекст Таджикистана?	Примеры деятельности, которые могут быть использованы в Таджикистане

<p>"Содействие принятию и реализации законодательства, политики, диалога и других мер, основанных на принципах не дискриминации и равенства, включая позитивные действия, создавая благоприятные условия для процветания культуры меньшинств "</p>	<p>Проект будет способствовать созданию диалога и инклюзивного общества</p>	<p>В Таджикистане нет каст, но есть другие формы социальной и институциональной дискриминации, такие как:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Разведенные женщины • Этнические меньшинства 	<ul style="list-style-type: none"> • Медиа – кампания, которая будет рассказывать людям истории о женщинах, которые прошли через развод. • Культурные мероприятия, которые будут продвигать культуру этнических меньшинств.
--	---	---	---

1.2. Какие темы выбирать/избегать?

Как вы будете оценивать, насколько ваша проектная идея актуальна и полезна для рассмотрения? Ответьте на следующие вопросы, которые будут полезны на то, при принятии решений и на какие проекты общественная организация может подать?

1) Совпадает ли тема гранта с уставом организации?

Общественная организация может реализовать проекты в той сфере, которые соответствуют их уставу.

Например, если согласно уставу организации должны быть реализованы проекты, связанные с образованием, это не может быть подано для грантов, касающихся конструкции зданий.

2) Достаточно ли устойчива ваша организация для реализации подобных проектов?

Сотрудники с хорошими навыками, знанием и опытом работы имеют решающее значение для реализации проекта.

3) Поддержат ли национальные власти ваш проект?

Стоит провести поиск в интернете, чтоб увидеть какие последние стратегии и приоритеты есть у Правительства? Это гарантирует поддержку правительства вашему проекту.

Поддержат ли местные власти ваш проект?

Местные власти могут помочь с точки зрения выявления бенефициаров. Они также могут внести свой вклад в ваш проект, к примеру с предоставлением свободного места для деятельности вашего проекта, предоставления тренеров и экспертов для круглых столов.

2. Мозговой штурм

После того, как общественная организация принимает решение, что будет реализовывать грант, для определения, того как этот проект может быть применен к контексту Таджикистана, следующим шагом является мозговой штурм среди сотрудников. Мозговой штурм является первым этапом разработки проекта. Это процесс проведения спонтанной групповой дискуссии о том, что может быть сделано в рамках проекта с целью проведения одной, общей идеи. Вы можете к примеру сосредоточить свой сеанс мозгового штурма например вокруг потребностей вашей целевой группы.

Вы можете использовать флипчарт или доску для вашего мозгового штурма.



2.1. Исследование

После того, как вы узнали потребности, следующим этапом является проведение исследования, необходимое для разработки проектной деятельности, которая будет полезны для вашего сообщества, будет инновационным, и не будет дублировать проекты других ОО. Таким образом, вам нужно найти информацию об этих трех компонентах:

- **Что уже было сделано?**
 - Что сделали другие общественные организации и что они не сделали? Что было забыто?
Может быть, какая-то другая общественная организация, уже оказала помощь женщинам, пострадавшим от домашнего насилия, но не оказала психологическую помощь? Это может быть ниша нашей организации.
- **Какие сервисы существуют, и как мы можем это привязать к нашему проекту?**
 - Возможно, местные органы власти или другие общественные организации предоставляют какую-либо поддержку местному населению, которое мы можем связать с нашим проектом? Например, местные власти предоставляют небольшое количество свободных мест для проведения профессионально-технических тренингов для уязвимых слоёв населения?
- **Какие есть лучшие примеры в Таджикистане или где-либо в другом месте?**
 - Возможно подобный проект был уже имплементирован в других странах? Как местные ОО там охватили тему? Реализовали ли они какую-либо деятельность, которую мы могли бы адаптировать по таджикскую реальность? К примеру, может ОО в Индии использовали театральные постановки, чтоб показать жизнь женщины, борющейся с насилием в семье?

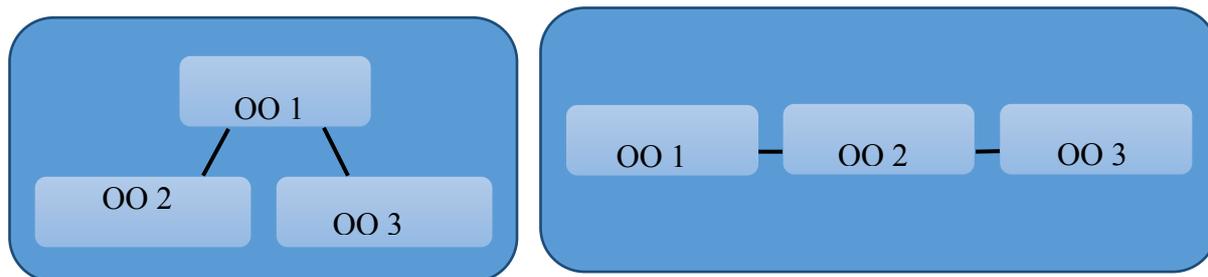
Потребности, которые Вы указали в мозговой атаке, и ваши исследования являются прочной основой для решения конкретных видов деятельности в проекте, который вы будете предлагать донору, например,



2.2. Вовлечение партнеров.

После определения всех потребностей целевой группы, подготовки исследования целевой группы, проведения исследования и разработки деятельности проекты, следующим шагом является решение того, кто будет партнером проекта.

Первый вопрос, который должен быть задан, будет ли ваша ОО подавать от своего имени или совместно с другими общественными организациями. Все чаще и чаще общественные организации работают в Таджикистане совместно с целью реализации проекта. В то же время подобное сотрудничество означает разделение средств с другой организацией, что позволяет комбинировать экспертизу различных общественных организаций. Подобное сотрудничество с общественными организациями может иметь несколько форм, что приведет к разделению обязанностей между партнерами проекта. Например,



В первом блоке общественная организация 1 работает как «организация-зонт» в проекте – она координирует деятельность, которая реализуется одновременно ОО 2 и ОО 3. Во втором блоке, каждая из организаций, участвующих в проекте имеет равные обязательства.

Другими партнерами проектов могут быть:

- **Специалисты – практики**, которые будут проводить тренинги или семинары.
- **Консультанты- исследователи**, которые будут проводить исследования, оценки и т.п.
- **Медиа-консультанты**, кто может быть ответственным за освещение проекта в СМИ.

В конце, подумайте о том, как вы можете вовлечь национальные и/или местные власти в проект. Несмотря на то, что работа с властями временами может быть трудоёмкой или сложной, но это принесет пользу вашему проекту несколькими способами:

Поддержка местных властей будет способствовать реализации проекта, будет делать проще привлекать других партнеров, таких как средства массовой информации. Привлечение местных властей повысит вероятность того, что проект будет

устойчивым: он не завершится в конце проекта, местные власти будут брать на себя некоторые из его компонентов.

Власти могут быть привлечены различными способами:

- Подписанием **меморандума о сотрудничестве** - меморандум показывает, что власти не против проекта, и указывает на поле для совместной работы в отношении осуществления проекта.
- Приглашая местные власти принять участие в качестве спикеров во всех мероприятиях, которые вы организуете - круглых столов, конференций, семинаров
- По виду бенефициаров вашего проекта местным органам власти, например, если ваш проект оказывает юридическую помощь семьям мигрантов, вы можете создать локальный механизм перенаправления между вашей общественной организацией, миграционной службой, Комитетом по делам женщин и семьи, а также офиса омбудсмена.

3. Написание проектного повествования

После мозгового штурма и постановки деятельности, выбора партнеров проекта, написание заявки является следующим шагом. Это пункт, который большинство доноров требуют включить в проектное предложение: актуальность, деятельность, заявление об устойчивости, инновации, реализация потенциала вашей организации, мониторинг и оценка. Там нет конкретного шаблона, как писать эти разделы, они зависят от конкретных проектов. Тем не менее, мы можем определить некоторые вопросы, на которые вам нужно ответить на каждом участке вашего проектного предложения.

3.1. Актуальность

Актуальность проекта означает, что этот проект необходим вашему сообществу. Доноры просят вас написать об актуальности, для определения фона, чтоб иметь четкое представление о вашем сообществе и оценить, почему ваш проект стоит финансирования. Попробуйте ответить на следующие вопросы:

- Зачем нужен ваш проект?
- Какие срочные проблемы он сможет решить?
- Какие основные проблемы в вашем сообществе\стране?
- Какое правительство\стратегии или законы поддерживает ваш проект?
- Что делает ваш проект лучше других, которые были реализованы ранее или реализуются сейчас?

- Пример проектной заявки,,
представленной для помощи семьям трудовых мигрантов:

После распада Советского Союза в 1991 и последующей таджикской гражданской войны (1992-97), которые привели к разрушению экономической инфраструктуры страны, преимущественно мужская трудовая миграция стала главной стратегией экономического выживания для многих таджикских домашних хозяйств. Долгое время общее восприятие в Таджикистане и за пределами страны состояло в том, что миграция и денежные переводы делают жизни таджикских семей легче. Однако за последние несколько лет выросло признание отрицательных результатов миграции на семьях, оставленных в Таджикистане: Кроме финансовых затруднений семей, которые не получают денежные переводы на регулярной основе и психологические последствия эмиграции отцов семей на женах и детях, юридические проблемы, с которыми сталкиваются оставленные позади семьи, наиболее распространены.

Особенно в сельских районах, эти юридические проблемы связаны с отсутствием свидетельств о рождении детей и паспортов; отсутствие государственной регистрации брака (как напротив религиозного брака никох, который осуществляется в Таджикистане), который делает невозможным для женщин осуществить их права как жен; проблемы с получением алиментов от трудовых мигрантов в России; жилищные споры с родственниками мужей; земельные вопросы.

Готовя этот план проекта, ФЕЦА – Таджикистан консультировался с Комитетом по делам женщин и семьи при Президенте Республики Таджикистан и местными властями (хукумата и джамоата), которые поддержали нашу инициативу.

3.2. Цели и задачи

В разделе о целях и задачах вас просят описать, какую проблему Ваш проект пытается решить.

- Целями являются общие заявления, касающиеся общих намерений
- Задачи - отдельные этапы или шаги, которые помогут достичь общей цели проекта

Попробуйте дать ответ на следующие вопросы:

- Какой конечный результат вы собираетесь получить с помощью вашего проекта? Какую социальную проблему вы хотите осветить?
- Каким образом цели должны быть достигнуты? Какие шаги приведут к решению проблемы?

Пример из проектного предложения по оказанию юридической помощи семьям трудовых мигрантов:

Данный проект направлен на решение юридических проблем, с которыми сталкиваются семьи трудовых мигрантов в определенном регионе страны - Восе, расположенной в регионе Куляб.

Конкретные цели:

- предоставление юридических консультаций семьям трудовых мигрантов;
- решение конкретных судебных дел семей трудовых мигрантов;
- повышение общей правовой грамотности населения в выбранном регионе.

3.3 Деятельность

В этом разделе необходимо описать проект в деталях, перечислением, какие именно мероприятия вы реализуете в рамках проекта.

- Каковы действия вашей организации, шаг за шагом, в течение всего периода реализации проекта?

Пример из проектного предложения по оказанию юридической помощи семьям трудовых мигрантов:

- Повысить общую правовую осведомленность населения в Восе путем предоставления буклетов и использования инновационных информационных кампаний (например: видео с участием бенефициаров проекта), которые будут транслироваться в местных средствах массовой информации;
- Нанять социального работника, который будет оказывать психологическую и социальную поддержку семьям трудовых мигрантов, во время судебных тяжб;
- Проведение регулярного мониторинга и оценки в Восе.

3.4 Устойчивость проекта

Устойчивость касается результатов проекта и последуют ли они после его завершения. Устойчивый проект представляет собой проект, который достиг ощутимых результатов, целей проекта, таким образом, чтобы эти результаты могли бы быть поддержаны, после окончания проекта.

- Как убедить грантодателя, что результаты проекта не исчезнут, сразу после его завершения?

Например абзац из проекта, в котором создаются компании для наиболее уязвимых групп общества:

Проект будет устойчивым, поскольку он поддерживает два основных приоритета местных властей: 1), предлагающий поддержку наиболее уязвимым группам населения (например, людей с ограниченными возможностями), и 2) развитие местного бизнеса. Местные власти предложили, что они будут продолжать предоставлять бесплатные профессиональные тренинги для уязвимых групп работников для вновь созданных компаний сразу после завершения проекта.

3.5 Потенциал организации для реализации

Донор обычно требует заполнить раздел, где вы **представляете вашу организацию** и говорите донору почему именно ваша организация лучше справится с реализацией проекта.

- Каковы цели и задачи вашей организации?
- Что отличает вашу организацию от других организаций в Таджикистане/регионе?
Что делает вас уникальным?
- Какой опыт у вашей организации, который мог бы быть полезным для реализации предложенного вами проекта?
- Можете ли предоставить краткий отчет о недавно реализованных проектах, которые могли бы описать ваш опыт?

Пример:

Уставной целью Фонда является поддержка развития институтов гражданского общества в Республике Таджикистан путем осуществления социальных, культурных, медицинских, благотворительных, научных, образовательных и правозащитных мероприятий.

ФЕЦА-Таджикистан успешно реализовала ряд крупных и сложных проектов, которые были направлены для повышения уровня жизни и расширения доступа к правосудию и услуг для уязвимых групп населения, в том числе семей, оставленных трудовыми мигрантами; люди, живущие с ВИЧ / СПИДом, вернувшихся мигрантов, представителей ЛГБТ и другие. В данное время ФЕЦА - Таджикистан расширяет свою профессиональную сеть по сектору здравоохранения, работая над несколькими проектам в рамках программы «Инициатива в поддержку эффективного управления», которые улучшили предоставление услуг для уязвимых и / или чувствительных групп, в том числе людей, живущих с ВИЧ / СПИДом, благодаря тесному сотрудничеству с правительством, а также прибегая к помощи инновационных технологий и коммуникаций. Ознакомьтесь и получить больше информации о деятельности ФЕЦА-Таджикистан, возможно посетив наш сайт <http://ef-ca.tj>, а также более подробная информация о проектах в сфере профилактики и лечения ВИЧ/СПИД доступна на сайте <http://ef-ca.tj/data/index.html>

Некоторые из наиболее важных проектов, которые демонстрируют способности ФЕЦА - Таджикистан для организации и управления сложными проектами по проблемным вопросам во всех регионах Таджикистана, являются следующие:

GoodGovernanceInitiativeFund – GGIF («Инициатива в поддержку эффективного управления – ИПЭУ») (2014 – 2018) финансируется Агентством США по международному развитию (USAID), бюджетом в размере более \$1,000,000. В рамках данной программы были реализованы ряд проектов направленных на повышение потенциала организаций с ограниченными ресурсами, на решение проблем в местных общинах и повышение участия граждан в выполнении государственной политики страны.

‘CountryOpinionSurvey’ («Опрос общественного мнения в стране»), исследование проведенное по поручению Всемирного Банка

‘CommunicationStrategy’ («Коммуникационная стратегия») для Душанбе Водоканала, разработанная по поручению Всемирного Банка

‘ImprovingCitizens’

ParticipationatLocalSelf-GovernmentLevelinTajikistan’ («Повышение участия граждан на уровне местного самоуправления в Таджикистане»), финансировалась Министерством иностранных дел Финляндии

‘BuildingTajikYouthConfidenceinDemocracy’ («Создание уверенности в демократию у молодежи Таджикистана»), финансировалась Фондом демократии Организации Объединенных Наций (UNDEF)

‘StrengtheningCivilSocietyCapacityandInvolvementinBudgetingProcessinTajikistan’ («Укрепление гражданского общества и участие в процессе бюджетирования в Таджикистане»), финансировалась Всемирным Банком

3.6 Логическая модель

Логическая модель описывает пошаговую реализацию проекта:

- «**Целевая группа**» указывает на то, для кого направлен данный проект;
- «**Дано**» указывает на текущую ситуацию: какие услуги или товары присутствуют до начала проекта;
- «**Мероприятия**» описывают вашу деятельность, что ваша организация будет делать;
- «**Результаты**» описывают, как много людей извлекли выгоду из проекта и каким образом;
- «**Достижения**» описывают то, какие изменения принес в жизни бенефициаров реализованный проект;
- «**Влияние**» показывает, в более широком смысле, какие изменения в обществе принес ваш проект

Например логическая модель из проекта, в котором создаются компании для наиболее уязвимых групп общества:

Целевая группа/ бенефициары	Дано	Мероприятия	Результаты	Достижения	Влияние
Наиболее уязвимые слои населения (люди с ограниченными возможностями, ЛОВ)	Нет рабочих мест для ЛОВ на данный момент.	Создание предприятий, которые будут нанимать ЛОВ	300 ЛОВ получают рабочие места	Уязвимые группы в обществе способны обеспечить для себя и своих семей	Первый шаг был сделан, чтобы убедить других работодателей нанимать ЛОВ

3.7 Сроки реализации проекта

Сроки реализации проекта представляет собой план реализации, он показывает, какие виды деятельности будут осуществляться в течение какого периода времени, и кто несет ответственность за эту деятельность.

- Как вы будете делить свою деятельность в течение нескольких месяцев, чтобы убедиться, что вы закончите реализацию всего проекта вовремя?
- Кто будет нести ответственность за каждый вид деятельности?

Пример плана реализации для проекта продолжительностью в 6 месяцев:

Мероприятия	Ответственное лицо	1	2	3	4	5	6
Найм юридического консультанта, адвоката и социального работника в Восе	Проектный менеджер	x					
Тренинг по юриспруденции для юридического консультанта и адвоката	Юрист	x					
Мобильные юридические консультации для семей мигрантов и других слоев населения	Юрист	x	x	x	x	x	x
Решение конкретных судебных дел семей мигрантов	Юрист	x	x	x	x	x	x
Оказание психологической и социальной помощи семьям мигрантов	Психолог/соц	x	x	x	x	x	x
Освещение в СМИ	Проект менеджер			x	x	x	x
Мониторинг и оценка	Проект менеджер		x		x		x

3.8 Мониторинг и оценка

В этом разделе вы должны описать, как ваша организация будет контролировать прогресс достижения результатов, измерения результатов и оценки проекта - будь то он успешный или нет.

- Мониторинг: Как вы будете проверять качество реализации проекта, чтобы улучшать его постоянно?

- Оценка: Как вы оцениваете то, каким образом достигаются результаты вашей организацией?

Пример мониторинга и оценки из проектного предложения по предоставлению правовой помощи семьям трудовых мигрантов:

ФЕЦА – Таджикистан проведет минимум 3 выезда для мониторинга и оценки (каждые 2 месяца), чтобы:

- встретиться с местными властями и узнать про прогресс (насколько хорошо работает механизм перенаправления между адвокатами и местными органами власти);
- осуществлять мониторинг документации, касающейся реализации проекта с юридическим консультантом, адвокатом и социальным работником (реестр, сопроводительные документы и т.д.)
- встретиться с бенефициарами проекта, чьи законные дела решались/решаются;
- встретиться с бенефициарами проекта, кто получал/получают психологическую и социальную помощь семьям мигрантов.

Проект будет оцениваться на основе достижений:

- 30 конкретных юридических проблем семей трудовых мигрантов нашли свое решение;
- 30 членов семей трудовых мигрантов получили регулярную

4. Бюджетирование

После того, как повествовательная часть проекта выполнена, следующим шагом является подготовка бюджета. Бюджетирование необходимо чтобы указать точную сумму денег, которые будут необходимы для финансирования:

- зарплата персонала занятая реализацией проекта:
 - директор организации
 - проектный менеджер
 - ассистент проектного менеджера
 - финансовый менеджер
 - водитель
- все административные расходы необходимые для содержания офиса:
 - аренда офиса
 - стационарные и офисные принадлежности
 - интернет
 - расходы на связь
- мероприятия по проекту:
 - транспортные расходы
 - расходы на оплату необходимого оборудования
 - расходы для организации тренингов
 - расходы для печатной продукции
- расходы для мониторинга и оценки:

- транспортные расходы для поездок
- командировочные и суточные расходы персонала осуществляющие поездку для мониторинга

Ниже следует пример о том, какие статьи/колонки должны быть включены в бюджет проекта и как заполнять их правильно.

ПП	Категория расхода	Цена за единицу				Общая сумма
		Ед. изм	Количество	Цена	Процент занятости	
		Год/ месяц/ день	#	зарплата (месяц) в USD или TJS	% занятости	USD или TJS
1.	Персонал проекта					
1.1.	Проектный менеджер	Месяц	12	1,000	100%	12,000
1.2.					
1.3.					
2.	Офисные расходы					
2.1.	Аренда офиса	Месяц	12	1,500	50%	9,000
2.2.					
3.	Деятельность проекта					
3.1.	Расходы на печать	Общая сумма	1	1,300	100%	1,300
3.2.					
	Итого				

Примечания:

- Не забудьте включить отдельную линию для социальных налогов в бюджет.
- **Внимательно проверьте**, все ли расходы по проектной деятельности отражены в бюджете. Если ваш проект получит финансирование, у вас не будет второго шанса, чтобы включить необходимые дополнительные расходы в бюджет.

5. Представление

Представление является последним и немаловажной частью разработки проекта и подачи заявки на гранты. Речь идет о представлении проектного предложения и всех приложений донору для рассмотрения.

Сам донор принимает решение о форме представления. Формы представления:

- Личное: печать всех документов проекта и их доставка в офис донора
- Через интернет: большинство проектных предложений в настоящее время должны быть представлены на сайте донора:
 - либо отправив на электронную почту донора
 - или путем создания онлайн учетной записи и загрузки вашего проектного предложения через портал

Примечания:

- Убедитесь в том, чтобы уделить достаточно времени для разработки проектного предложения. Вы не можете создать успешное проектное предложение в течение двух дней!
- Для проектов, которые должны быть представлены через портал, убедитесь, что учетная запись создана намного заранее. Это требует времени - иногда учетная запись должна быть проверена донором и этот процесс может занять несколько дней. В других случаях, могут возникнуть проблемы с подключением к Интернету, или какие-либо технические проблемы, которые будут задерживать регистрацию.
- Представьте Ваше предложение в форме, указанной донором - Word, PDF, Excel, JPEG и т.д. Если формат не указан, сохранитт Ваше предложение в формате PDF.
- Помните, что проектное предложение, которое вы посылаете донору должен быть подписан директором организации и иметь печать организации. Бюджет должен быть подписан главным бухгалтером и иметь печать.
- Если вы отправляете свое предложение по электронной почте, убедитесь, чтобы загрузились все вложения. Отправка отдельных сообщений электронной почтой с вложениями, забытыми ранее, выглядит непрофессионально и уменьшает ваши шансы на выигрыш гранта.
- После того, как Вы подадите проектное предложение, вы должны получить подтверждение подачи - если не на личную электронную почту, по крайней мере, посредством автоматически сгенерированного письма. Если вы не получили никакого подтверждения, напишите донору просьбу о подтверждении о получении вашего предложения.
- После подачи, ждите уведомление (положительное или отрицательное) от донора, до того времени, указанное в объявлении. Если вы не получаете никаких новостей в течение длительного времени, вы можете отправить письмо с просьбой об объявлении результатов.

Удачи в написании ваших проектных предложений!