

Od eksperta – dobry wniosek o dotację

Jestem ekspertem od lat oceniającym wnioski składane do instytucji polskich – lokalnych i narodowych – oraz Komisji Europejskiej. Wnioski o dotacje to pomysły, wielkie nadzieje, ale też plany strategiczne rozwoju instytucji, jej personelu oraz publiczności i takie wnioski my eksperci lubimy. Ale często to przede wszystkim bardzo, bardzo wiele słów. Często bez pokrycia, często napisanych dlatego, że czegoś wymagał grantodawca.

W kulturze pracuję od zawsze (tj. od ponad 25 lat), w tym czasie stworzyłam/współtworzyłam kilkadziesiąt wniosków grantowych. W ciągu ostatnich 6 lat oceniłam prawie 1000 aplikacji, stąd moje spojrzenie na dobry wniosek będzie dwustronne – z punktu widzenia eksperta i osoby z drugiej strony barykady – wnioskodawcy.

O czym warto pamiętać wypełniając wniosek o dotację?

Z perspektywy eksperta oceniającego wnioski:

1. Regulaminy/zaproszenia do składania wniosków należy czytać uważnie!

Zdawałoby się – oczywista oczywistość. Jednak zdarzają się błędy formalne i merytoryczne wynikające z pośpiechu i/lub rutyny. Uwagę polecam zwłaszcza przy aplikowaniu kolejny raz o te same środki – grantodawcy potrafią zmienić priorytety i kryteria. Czasami coś dodają, np. w FIO w 2014 roku dodano jedno – ale super istotne – zdanie, którego większość z wnioskodawców nie zauważyła, co odbiło się, oczywiście, na ich punktacji.

2. Jeśli czegoś nie napiszecie, to nie istnieje!

Eksperti oceniają to, co przeczytają we wniosku, a nie własną wiedzę projektową i ogólną, w tym tę na temat organizacji i waszej dotychczasowej pracy. Jeśli czegoś nie opiszecie – uznamy, że tego nie przewidzieliście i, że tego nie zrobicie. Często słyszę, że przecież to oczywiste, że robi się to i to – otóż nie! Każdy pracuje inaczej, ma różne doświadczenia, wiedzę, możliwości, zasoby i ograniczenia. Dla mnie co innego jest oczywiste niż dla was. Opisujcie wszystko logicznie i konkretnie, z uwzględnieniem wszystkich działań – przygotowanie wniosku o dotację to okazja do przemyślenia i dobrego przygotowania projektu i przekonania eksperta, że traktujecie sprawę poważnie i z uwagą.

3. Projekt musi wynikać z celów/misji organizacji wnioskującej i jej partnerów!

Czasami, jako ekspert, pytam siebie, dlaczego organizacja chce zrealizować dany projekt? Dlaczego chce pracować z takimi partnerami? Często nie jest to jasne.

Czasem, dlatego, że instytucje potrzebują pieniędzy na jakiegokolwiek działania, piszą wnioski gdziekolwiek i robią tzw. łapanki partnerów (kto z nas nie otrzymał maila na tydzień przed deadline, że wszystko jest gotowe, potrzebna jest tylko nasza zgoda i dane?). Wyrażenie zgody na uczestnictwo w takim projekcie jest bardzo ryzykowne. Wniosek zapewne będzie słabszy, bo nie oparty na znajomości mocnych stron partnerów. Nawet jeśli otrzymacie dotację, praca w takim partnerstwie może być bardzo trudna – no chyba, że lubicie rosyjską ruletkę.

Czasami jednak nasza, ekspertów, wątpliwość wynika z Waszej mniejszej uwagi poświęconej pierwszej części wniosku, tej która zawiera opis organizacji uczestniczących w projekcie. Często przekopiuje się ten sam opis z różnych wniosków lub stron internetowych. Tymczasem niezbędne jest wykazanie powiązań pomiędzy tym projektem a misją i działaniami wszystkich biorących udział w projekcie instytucji. Z opisów partnerów muszą wyraźnie wynikać powiązania zainteresowań lub komplementarność kompetencji. Oczywiście, możecie tworzyć nowe projekty, ale wtedy powinniście podkreślić, że to działanie wynika ze strategii rozszerzenia zakresu pracy instytucji.

Choć modne jest ostatnio zarządzanie projektowe, realizacja projektów nie może być celem samym w sobie – jest narzędziem służącym osiągnięciu misji i celów nadrzędnych instytucji. Projekty powinny odzwierciedlać kierunki strategiczne umieszczone w planie rozwoju Waszej instytucji i warto podkreślić, że tak właśnie jest.

Powracając jeszcze do pytania „dlaczego?”, warto też, aby projekt odpowiadał na zidentyfikowany problem. Wspominajcie dokonanie diagnozy społecznej (o ile ją zrobiliście, oczywiście – ale to polecam), powołujcie się na raporty i statystyki. Jeśli projekt powstaje w partnerstwie międzynarodowym, powinniście wykazać problem

wspólny dla wszystkich partnerów albo zestaw problemów składowych, na które odpowiadać będą różne części waszego projektu. Powinniście też odnieść się do dokumentów, raportów i statystyk europejskich.

4. Uwaga na słowa!

Ekspersi uwielbiają wnioski z określoną liczbą znaków/słów, które często są zmorą dla wnioskujących. Zdarzają się opisy składające się z morza słów, zdań wielokrotnie złożonych i filozofii bez pokrycia. Krótki, łatwy do zrozumienia konkret sprawi, że będzie was łatwiej zrozumieć i zapamiętać, a także przysporzy Wam więcej punktów. Ekspersi czytają szybko, ale z uwagą, wasze wnioski. Nie irytujcie ich powtórzeniami i przekopowaniami – szczególnie tymi z innych wniosków. Jeśli wypadnie wam partner na którego liczyliście, albo zmieniliście w trakcie wypełniania formularza tytuł projektu – sprawdźcie uważnie, czy zmieniliście go w każdym miejscu wniosku i czy liczba partnerów/odbiorców jest zawsze taka sama.

Piszcie krótko, konkretnie i na temat – w odpowiedzi (to ważne!) na zakres tematyczny każdego z punktów wniosku.

5. Zapewnienia bez pokrycia nie działają!

Każdy program ma swoje priorytety i założenia, które występujący o dotację muszą uwzględnić. Często słyszycie, żeby używać terminologii z regulaminów czy zaproszeń do składania wniosków, ponieważ eksperci poszukują tych sformułowań w Waszych wnioskach – to prawda. Nie wystarczy jednak przekopować priorytet i zapewnić, że go spełnicie – eksperci czytając wniosek poszukują opisów działań – dowodów na spełnienie wszystkich kryteriów.

6. Uwaga na firmy oferujące usługi pisania wniosków!

Posiadanie doświadczenia w aplikowaniu o dotacje jest oczywiście ważne i pomaga stworzyć lepszy wniosek. Jeżeli jednak zlecicie taką usługę osobie lub firmie z zewnątrz, ryzykujecie dość dużo. Po pierwsze, taka osoba lub firma nie zna dobrze waszej instytucji, jej możliwości, ograniczeń, mocnych i słabych stron, przygotuje więc wniosek ogólnie dobry, ale pozbawiony często waszych indywidualnych cech. Po drugie, w takich wypadkach często wykorzystuje się elementy aplikacji przygotowanych dla innych klientów. Ekspersi często dostają do oceny wnioski organizacji z jednego regionu i zdarza się nam otrzymać wnioski z identycznymi fragmentami tekstu.

7. Na Waszą stronę internetową może zajrzeć także ekspert!

Ja to robię jeśli a. zaplanowano duży, wieloelementowy projekt, a nie jestem pewna czy instytucja sobie z nim poradzi; b. wnioskuję się o duży grant; c. instytucja zapewnia o świetnej promocji i szerokim oddziaływaniu projektu, otrzymała już wiele dotacji z danego programu – więc z ciekawości wchodzę na stronę sprawdzić, czy i co zamieściła przy okazji poprzednich grantów. Często instytucje zamieszczają jedynie logo grantodawcy (o ile je w ogóle zamieszczają), albo wspominają jedynie, że dostały grant – to oczywiście podważa wiarygodność wnioskodawcy i wpływa na ilość przyznanych – w danym kontekście – punktów.

8. Krótki opis projektu – powinien być (głównie) streszczeniem działań!

Często wymagane przez grantodawców krótkie streszczenie ma pomóc ekspertom wyobrazić sobie (i zapamiętać) wasz projekt, często służy też do działań informacyjno-promocyjnych programu grantowego. Popatrzcie na swój projekt z lotu ptaka, wymieńcie w krótkim opisie główny cel i główne działania Co, dlaczego i – jeśli to ważne – dla kogo. Bez szczegółów. Krótko i konkretnie.

Z perspektywy osoby która przygotowała i współprzygotowała kilkadziesiąt wniosków (głównie z sukcesem) mogę jeszcze dodać kilka punktów:

1. Najpierw przygotujcie projekt, a następnie wniosek – będzie wam o wiele łatwiej wypełnić wymagany formularz.

2. Jeśli projekt ma być realizowany w partnerstwie, zawsze włączajcie partnerów w proces przygotowywania projektu i dzielcie się pracą przy wypełnianiu dokumentów – w ten sposób dzielcie się odpowiedzialnością za rezultat, a w sytuacji, gdy otrzymacie grant, partner będzie przyzwyczajony do współpracy, a nie zrzucania wszystkiego na was.

Polecam też inwestycję w budowanie partnerstw. Jeśli będziecie realizować projekty ze znanymi sobie instytucjami, przygotowanie wniosku i realizacja projektu będą znacznie prostsze.

3. Nie zrzucajcie pisania wniosków na jedną osobę, piszcie zespołowo. Papier jest cierpliwy, ludzie już mniej. Łatwo jest przyrzec coś (również w imieniu reszty zespołu) na etapie wypełniania formularza, trudniej później zrealizować coś, na co inni nie mają czasu, zasobów, czy ochoty.

4. Grupy docelowe... często planuje się projekty dla kogoś, bo wydaje się, że wiemy czego ten ktoś potrzebuje, a potem okazuje się, że nie ma chętnych do wzięcia udziału w działaniach. Sprawdzajcie, konsultujcie, pytajcie przed faktem, a nie po otrzymaniu dotacji – czy wasze pomysły mają szansę na zainteresowanie waszych grup docelowych.

5. Poproście kogoś niezaangażowanego w proces tworzenia aplikacji o jej szczytanie. Jeśli przed jej złożeniem, zorientujecie się, że osoba, która was nie zna, zrozumie wasze intencje i uwierzy w wasz projekt i możliwości jego pozytywnej realizacji, to oznacza, że rozumieją go także eksperci, jeśli jednak nie – macie szansę na poprawienie wniosku.

To wszystko oznacza, że przygotowanie dobrej aplikacji wymaga czasu, nie polecam więc zostawiania wszystkiego na ostatnią chwilę.

*

Proszowicka Biblioteka przygotowała, z sukcesem, wniosek do Programu „Promowanie różnorodności kulturowej i artystycznej w ramach europejskiego dziedzictwa kulturowego” Mechanizmu Finansowego EOG 2009-2014.

Na podstawie opisu procesu i projektu mogę zauważyć kilka czynników sukcesu:

- Na przygotowanie projektu i wniosku przeznaczono kilka miesięcy;
- Nad wnioskiem pracowano wspólnie z partnerem;
- Projekt wynikał ze zidentyfikowanej potrzeby;
- Grupa docelowa została dostosowana do możliwości wnioskodawcy;
- Partnerzy nie współpracowali wcześniej, ale wystąpił proces poznawczo-sprawdzający. Przeprowadzono coś na kształt nieformalnego audytu możliwości i kompetencji każdego z nich.
- Zidentyfikowano słabe strony i uzupełniono kompetencje zapraszając do współpracy kolejną instytucję;
- Zaplanowano dobrą komunikację z zagraniczną organizacją partnerską.

Na koniec odrobina zachęty – twórzcie projekty i piszcie wnioski o dotacje! Nie ukrywam – wymaga to czasu i wspólnego wysiłku intelektualnego, ale także może przynieść wiele satysfakcji. Dzięki temu będziecie mogli zrealizować projekty dobrej jakości, które mają znaczenie nie tylko dla waszej instytucji. To okazja do zwiększenia więzi we własnym zespole, czy polepszenia współpracy z partnerami zewnętrznymi. Okazja do przemyślenia i przedyskutowania wszystkich: „Dlaczego? Co? Dla Kogo? Jak?” Wszystko to przyczynia się do Waszego rozwoju, bez względu na to, czy dostaniecie dotację, czy nie.

Agnieszka Wlazel
Czerwiec 2014