

УДК-338.246.027
К 68

Жодну з частин цього видання не можна копіювати
або відтворювати у будь-якій формі
без письмового дозволу авторки

Анастасія Коробова

Книга про гранти 2.0. - Львів: Видавництво «Растр-7», 2025. - 220с.

ISBN 978-617-8537-84-5

Хочете почути що таке гранти і як їх отримати простими словами? «Книга про гранти» — це практичний посібник для підприємців, які хочуть отримати фінансову підтримку для розвитку свого бізнесу через гранти.

Авторка розповідає:

- що таке гранти та як їх використовувати для розвитку бізнесу;
- де знаходити інформацію про гранти та грантові програми;
- як написати заявку, яка має шанс на успіх;
- як пройти грантову комісію та отримати підтримку для свого проєкту;
- як виглядають грантові заявки, що перемагають;
- як за допомогою штучного інтелекту прискорити процес отримання гранту.

Ця книга не просто розповідає про те, як отримати грант, але й надихає, даючи практичні інструменти для реалізації ваших бізнес-ідей. Якщо ви мрієте про власний бізнес або хочете розвинути вже існуючий, ця книга допоможе вам знайти свій шлях до фінансової підтримки та процвітання.

УДК-338.246.027

ISBN 978-617-8537-84-5

© Анастасія Коробова, 2025
© Видавництво «Растр-7», 2025

Присвячується пам'яті
Юрія Олександровича Коробова
та
Орловської Тамари Георгіївни



Купити книгу на сайті kniga.biz.ua >>>

Рецензії



Дмитро Міцевич



Фінансовий менеджер у НУО, 13 років досвіду у реалізації понад 50-ти різноманітних грантових проєктів

Авторка ретельно розкриває суть грантової підтримки, наголошуючи на теоретичних аспектах, практичних порадах та фокусуючись на грантах для бізнесу. Наповнення збірки надає можливість новачкам зрозуміти загальні принципи процесу, основні моменти, на які варто звертати увагу при формулюванні проблеми та визначенні потреб.



Калініна Світлана



Кар'єрна радниця, засновниця бренду boa_belt

Я б назвала цю книгу посібником з написання грантової заявки. Ця книга дає конкретні відповіді на два болючі питання «де брати гранти?» та «як написати заявку?». Враховуючи що за відповіді на ці два запитання, зовнішні консультанти можуть брати від 10% від суми, то ця книга економить майбутнім конкурсанткам та конкурсантам від сотень до десятків тисяч гривень. Чого тільки вартує перелік донорів (надавачів грантів) та посилання на корисні ресурси! Ще я б хотіла подякувати авторці за велику працю, яку вона проробила, відтепер я особисто економлю свій час і скеровую до цієї книги клієнток, яких цікавить питання грантів.



Відгуки читачів



Олександра Сомиш: Дуже концентрована та корисна інформація про важливі речі, які стосуються отримання грантів, зручно оформлена, написана зрозумілою мовою, з купою корисних посилань та прикладів. Справжня знахідка для тих, хто хоче залучати фінансування через гранти!

Тетяна Таворська: Книга чудова! Навіть я, яка колись не вміла скласти власне резюме, надихнулась і взялась за написання ідеї для гранту. Складається враження, що ви писали цю книгу саме для мене, бо коли я починаю читати і відчуваю страх через те, що нічого не розумію, далі йде чітке пояснення. Це дуже цінно!

Ярослав Зінь: Книга дуже легко читається, і реально після прочитання написати самостійно грантову заявку. Особливо важливий для мене розділ - приклади заявок, які перемогли. Їх можна скачати і розібрати по молекулам

Вікторія Курганевич: Це не просто книга — це посібник для втілення мрій! У ній усе настільки детально подано й структуровано, що це ніщо інше, як інструкція «Як стати успішними»!



Зміст

009	Про авторку
010	Вступ
012	Що таке гранти та хто їх роздає
017	10 основних грантових ризиків
024	Хто може подаватись на гранти
030	Де шукати грантові проекти
050	Як обрати найкращий грантовий проект
052	Як грантова комісія оцінює заявки
060	Практика з написання грантової заявки
082	Використання штучного інтелекту для написання грантової заявки
124	Проходження співбесіди з грантовою комісією
135	Найчастіші причини відмови в отриманні гранту
138	Перевірка ділової репутації заявника
147	Грантова звітність
149	Фундамент бізнесу: чому маркетинг важливіший за гранти
151	Бухгалтерія та гранти - нюанси
154	Інтерв'ю з експертками у грантовій сфері
170	Інтерв'ю з тими, хто вигравав гранти
215	Епілог
217	Подяки
219	Джерела



Про Авторку Анастасія Коробова



Анастасія Коробова — серійна підприємниця з 2012 року, бізнес-тренерка та інтернет-маркетологиня. Пройшовши шлях від створення бізнесу без залучення зовнішнього фінансування до консультування сотень підприємців у питаннях просування їхніх ідей, вона здобула глибокі знання та практичний досвід, які активно застосовує у своїй роботі.

Співзасновниця та співвласниця рекламно-виробничої компанії «Арт_Бро», Анастасія спеціалізується на створенні інноваційних рішень для бізнесу. Компанія займається інтернет-маркетингом, виготовленням вивісок, розробкою логотипів та патентуванням торгових марок. Водночас вона заснувала «Арт_Бро School», де навчає підприємців сучасним інструментам для розвитку їхніх проєктів. Як бізнес-тренерка, Анастасія розробляє та проводить програми з розвитку бізнесу, маркетингу та залучення грантів, допомагаючи людям, побудувати власну справу та досягти фінансової незалежності.

Її досвід роботи у грантових комісіях дає їй унікальну можливість розуміти, як працює процес відбору заявок, що впливає на рішення комісії, і яких помилок слід уникати при написанні заявок. Анастасія допомагає клієнтам правильно презентувати свої проєкти та отримати фінансову підтримку.

Її експертиза та безцінні знання стали основою для написання цієї книги, яка стане корисною для всіх, хто прагне зрозуміти, як розвивати бізнес, ефективно просувати ідеї та отримувати грантову підтримку.

м. Львів, Україна

Вступ

Вітаю вас, дорогі читачі! Перед вами доповнене друге видання книги «Книга про гранти», створене з метою підтримати малий бізнес в Україні та допомогти кожному підприємцю знайти свій шлях до розвитку і процвітання. У ці непрості часи підприємництво — це не лише джерело доходу, а й вагомий внесок у відновлення нашої економіки. Саме підприємці, які створюють робочі місця, сплачують податки та шукають нові рішення, мають силу зробити нашу країну стійкішою, успішнішою та сильнішою.

Я написала цю книгу, щоб поділитися своїм багаторічним досвідом у бізнесі, маркетингу та роботі з грантами. Як серійна підприємця, яка заснувала декілька успішних бізнесів, зокрема без жодного зовнішнього фінансування, я добре знаю, як важливо використовувати будь-яку можливість для розвитку своєї справи. За останнє десятиліття я допомогла десяткам жінок-підприємниць зробити перші кроки до фінансової незалежності, а також мала честь консультувати малий бізнес у створенні переможних грантових заявок.

Гранти — це не просто фінансова допомога. Це двері до нових можливостей, ідеальний інструмент для розвитку, який може надати вашому бізнесу поштовх, на який ви чекали. У цій книзі ви знайдете не лише теоретичну базу, а й приклади заявок, які отримали схвалення, та інтерв'ю з тими, хто пройшов цей шлях.

Я також ділюся поглядом «з іншого боку столу», адже неодноразово брала участь у роботі грантових комісій і бачила, що справді впливає на їхні рішення.

Ми поговоримо про поширені помилки, стиль написання заявок, підготовку до співбесід і навіть використання сучасних технологій, таких як штучний інтелект, для спрощення цього процесу.

Після прочитання цієї книги ви отримаєте чітке розуміння наступних кроків, які допоможуть залучити грантові кошти для реалізації ваших ідей. Вона стане вашим путівником у подорожі від пошуку грантових можливостей до успішного звітування перед грантодавцями.

Ви дізнаєтесь:

- Де шукати грантові проекти та як знайти надійні джерела.
- Як обрати саме ті можливості, які найбільше відповідають вашим цілям та потребам.
- Як грамотно скласти бізнес-план, що стане основою вашої заявки.
- Як створити заявку, яка приверне увагу комісії та має високі шанси на успіх.
- Як підготуватися до співбесіди та впевнено пройти грантову комісію.
- Як уникнути помилок, які можуть призвести до повернення наданих коштів.

Ця книга створена, щоб надихати, навчати і давати інструменти для вашого успіху. Разом ми відкриємо світ грантових можливостей і зробимо перший крок до вашого нового майбутнього.

Дякую всім, хто підтримував цю ідею та поділився власними історіями. Сподіваюся, що ця книга стане для вас практичним посібником і джерелом мотивації.



Ваша, Анастасія Коробова.

Що таке гранти та хто їх надає?

Нещодавно мені пощастило спробувати себе у ролі членкині грантової комісії. Завданням було обрати найсильніших заявників, які могли б отримати грантові ресурси.

З того моменту у голові склались пазлики, і я зрозуміла як грантодавці можуть обирати переможців. У цій книзі спробую сформулювати свої поради щодо захисту грантових заявок, але спочатку поясню основні визначення і поняття.

Що ж таке гранти простими словами: - це ресурси, які надають для реалізації ідей заявників і які не потрібно повертати, за умови дотримання всіх вимог грантодавця.

Відповідно до пп. 5 ст. 1 Закону № 848 **грант** - це фінансові чи інші ресурси, надані на безоплатній і безповоротній основі державою, юридичними, фізичними особами, у тому числі іноземними, та (або) міжнародними організаціями для розвитку матеріально-технічної бази для провадження наукової та науково-технічної діяльності, проведення конкретних фундаментальних та (або) прикладних наукових досліджень, науково-технічних (експериментальних) розробок, зокрема на оплату праці наукових (науково-педагогічних) працівників у рамках їх виконання, за напрямками й на умовах, визначених надавачами гранту.

Гранти не є позиковими коштами і не вимагають повернення. Винятком є державні грантові пропозиції, які мають певні умови. Наприклад, працевлаштування працівників з умовою їх роботи у вашій компанії не менше певного терміну.

Тому закликаю уважно читати умови отримання грантових ресурсів, перш ніж подавати заявку!

Відповідно до визначень понять у навчальному посібнику «ФАНДРАЙЗИНГ», авторками якого є О. В. Чернявська, А. М. Соколова:

Фандрайзинг - це професійна діяльність щодо мобілізації фінансових та інших ресурсів для реалізації соціально значущих і науково-дослідних неприбуткових проєктів, яка вимагає спеціальних знань та навичок фандрайзера, що можуть вплинути на прийняття позитивного рішення донора.

Грантова заявка – це офіційний документ або пакет документів, які подає заявник (особа, організація або бізнес) до грантодавця з метою отримання фінансування на реалізацію певного проєкту чи ініціативи. Це своєрідне звернення, яке переконує грантодавця у важливості та доцільності фінансування саме вашого проєкту.

Бенефіціар - набувач благодійної допомоги (фізична особа, неприбуткова організація або територіальна громада), що одержує допомогу від одного чи кількох благодійників для досягнення цілей, на досягнення яких спрямований проєкт та визначених законодавством.

Донори (об'єкти фандрайзингу) - це міжнародні організації, державні установи, комерційні структури, громадські некомерційні організації (релігійні, наукові тощо), приватні благодійні фонди або приватні особи, що надають громадянам та неприбутковим організаціям на некомерційній безповоротній основі необхідні додаткові ресурси різного виду, на цілі, які спрямовані в цілому на благо усього суспільства.

Грантодавець – це організація або інституція, яка безпосередньо надає грант. Наприклад, це може бути міжнародна організація, урядова установа, приватна

компанія, фонд або асоціація. Грантодавець визначає умови гранту, критерії відбору, оцінює заявки та виділяє кошти або ресурси.

Хоча терміни «донор» і «грантодавець» часто використовуються як синоніми, між ними є нюанси.

Часто донор і грантодавець – це одна й та сама структура. Наприклад, донор (ЄС) виділяє кошти на грантові програми, а самі гранти адмініструє грантодавець (наприклад, окремий фонд чи програма).

Таким чином, **всі грантодавці є донорами**, але не всі донори займаються саме грантами. Щоб не плутатись, я буду у цій книзі використовувати термін «грантодавець» для тих, хто надає гранти.

Важливо зрозуміти, що ви можете обрати грант під свою ідею, заповнити грантову заявку з бізнес-планом, подати її грантодавцю і отримати гроші на бізнес, які не потрібно буде повертати.

Важливо розуміти, що грант не є кредитом!

Згідно Закону України «Про споживче кредитування», **споживчий кредит (кредит)** - грошові кошти, що надаються споживачу (позичальникові) на придбання товарів (робіт, послуг) для задоволення потреб, не пов'язаних з підприємницькою, незалежною професійною діяльністю або виконанням обов'язків найманого працівника.

Чи можна назвати гранти «халявою»?

Розвінчуємо міфи

Ми часто чуємо про гранти, можливості отримати фінансову підтримку для реалізації своїх ідей. Однак, поряд з ентузіазмом, виникає багато питань та сумнівів. Чи справді гранти – це «халява»? Чи не доведеться за це платити якоюсь ціною? Ці питання є цілком зрозумілими, адже навколо цієї теми існує багато міфів та стереотипів.

Саме тому я вирішила розпочати цю книгу з розвінчування одного з найпоширеніших міфів – про те, що грантові кошти – це щось на кшталт «безкоштовного сиру в мишоловці». Давайте розберемося, звідки беруться такі уявлення, хто такі грантодавці і чому вони надають фінансову підтримку.

Історія, яка все змінила

Я знаю одну жінку, яка зіткнулася з подібними сумнівами. Вона подала заявку на грант, мріючи придбати нове обладнання для свого бізнесу. Коли прийшла звістка про перемогу, жінка була на сьомому небі від щастя. Але раптом, переглядаючи соціальні мережі, вона натрапила на демотивуючий мем: диявол з підписом «Все безкоштовне – від диявола». Цей образ настільки сильно вплинув на неї, що вона відмовилася від гранту, вирішивши, що за такі «легкі» гроші доведеться заплатити надто високу ціну.

На жаль, подібні історії не рідкість. Багато людей бояться приймати гранти через страх перед невідомим, вплив суспільних стереотипів або просто через незнання того, як працюють грантові програми.

Хто такі грантодавці і чому вони надають гранти?

Грантодавці – це організації або приватні особи, які надають фінансову підтримку (гранти) на реалізацію різних проєктів. Це можуть бути як великі міжнародні організації, такі як Фонд Світового Банку чи USAID, так і державні структури, корпорації та приватні фонди.

Чому вони це роблять? Мотиви грантодавців можуть бути різними:

- **Соціальна відповідальність:** Багато організацій вважають своїм обов'язком сприяти розвитку суспільства, вирішенню соціальних проблем, підтримці науки, культури тощо. Наприклад, гранти можуть фінансуватися проєкти в галузі освіти, охорони здоров'я або захисту довкілля.
- **Досягнення стратегічних цілей:** Гранти можуть бути інструментом для досягнення певних цілей, наприклад, розширення впливу організації, зміцнення своєї репутації, підтримки певних цінностей.
- **Інвестування в майбутнє:** Деякі гранти спрямовані на підтримку інновацій, нових ідей та технологій, які можуть змінити світ.

Висновок: Як бачимо, гранти – це не «халява», а інструмент для досягнення важливих соціальних та економічних цілей. Грантодавці надають фінансову підтримку, очікуючи, що отримані кошти будуть використані для вирішення актуальних проблем суспільства. Тому, якщо ви маєте цікаву ідею або проєкт, не бійтеся подаватися на гранти. Це може стати відмінною можливістю для розвитку вашого бізнесу, реалізації соціальних ініціатив або проведення наукових досліджень.

10 основних грантових ризиків

Я описала вище чудову можливість для залучення фінансування без необхідності повернення коштів. Але невже правда, що немає жодних ризиків при отриманні грантових ресурсів і невже дійсно не доведеться повертати кошти у разі поразки?

Давайте обговоримо можливі ризики, перш ніж зануритися у світ грантових можливостей.

1. Ризик безвідповідальності. Якщо ви розумієте, що вам складно дотримуватись дедлайнів, не завжди вдається бути відповідальними або ви відчуваєте неприязнь до звітності, варто ретельно обдумати участь у грантових проєктах. Чому це важливо? Порушення строків або некоректна подача звітів може призвести до вимоги повернення грантових коштів, що створить серйозні труднощі для вашого проєкту. Зверніть увагу: щоб уникнути проблем із донором, грантоотримувач зобов'язаний виконати все, що було описано у грантовій заявці. Наприклад, якщо ви зазначили, що проведете певний захід, його обов'язково потрібно реалізувати. Або якщо кошти були виділені на придбання гідравлічного візка, їх не можна використовувати для купівлі іншого обладнання, наприклад, комп'ютера. Такі дії розцінюються як порушення зобов'язань і можуть негативно вплинути на вашу репутацію та співпрацю з грантодавцями в майбутньому.

Також пам'ятайте, що важливо подавати детальну звітність, яка буде висвітлювати всі етапи виконання грантових умов.

І для цього потрібна не лише таблиця в Microsoft Excel, але і фотофіксація, скріни, відгуки клієнтів, статистики відвідуваності та інші речі, які можуть презентувати факт виконання проєкту. Різні грантодавці можуть висувати різні умови до звітності. Комусь вистачає звичайної таблиці з цифрами, а хтось буде проводити навіть моніторинг.

2. Ризик декількох траншів. Важливо розуміти, що здебільшого грантові кошти, особливо якщо йдеться про великі суми, надаються кількома траншами. Якщо ви очікували отримати всю суму одразу, слід враховувати, що це трапляється рідко і переважно стосується невеликих організацій, проєктів або грантів із незначними бюджетами.

У більшості випадків грантові кошти видаються частинами, а їхній розмір і регулярність залежать від загальної суми гранту та умов грантодавця. Зазвичай останній транш перераховується лише після завершення проєкту та успішного подання звітності. Це важливий аспект, який слід враховувати, щоб уникнути фінансових труднощів. Якщо ви розраховували на ці кошти для придбання запланованого обладнання чи інших потреб, а виплати затримуються, може знадобитися використання власних ресурсів, які не завжди є у наявності. Плануйте бюджет з урахуванням цих ризиків, щоб забезпечити безперебійну реалізацію проєкту.

Як правило, після отримання першої частини траншу, донор вимагатиме звіти, які будуть підтверджувати факт виконання певного шматка роботи. Якщо зі звітами все гаразд, буде надаватись наступний транш.

3. Ризик неуважного ознайомлення з угодою.

Наполегливо рекомендую уважно ознайомитися з угодою або положенням про грант перед поданням заявки. Недотримання умов може призвести до серйозних наслідків. Наприклад, останній транш може не бути перерахованим, якщо ви не виконаєте всі вимоги грантодавця. У деяких випадках, за невиконання взятих на себе зобов'язань, вас можуть зобов'язати повернути всі отримані ресурси.

Уважність на етапі ознайомлення з умовами допоможе уникнути неприємних ситуацій та забезпечити успішну реалізацію проєкту.

4. Ризик перенесення строків початку проєкту. Варто розуміти, що строки початку проєкту часто можуть переноситися. Якщо ви пов'язуєте отримання гранту з конкретною датою, наприклад, відкриттям магазину або проведенням заходу, слід врахувати можливі затримки у виплатах коштів. Такі затримки можуть суттєво вплинути на ваші плани або навіть повністю їх зруйнувати.

Наприклад, ви запланували провести маркетингову конференцію 12 серпня. Грантові кошти, які мали бути використані для оплати оренди приміщення, кейтерингу та інших послуг, ви очікуєте отримати 7 серпня. Але у випадку перенесення проєкту виплати можуть надійти лише 30 серпня. Якщо у вас немає можливості домовитися з постачальниками про відстрочку платежів або відсутні власні ресурси для покриття цих витрат, захід просто не відбудеться.

Щоб уникнути таких ситуацій, рекомендується заздалегідь домовлятися з продавцями чи надавачами послуг про можливість чекати грантових коштів.

Також доцільно планувати діяльність із запасом часу, щонайменше на місяць наперед, щоб перекрити можливий фінансовий розрив до моменту надходження коштів. Такий підхід допоможе мінімізувати ризики і забезпечити успішну реалізацію проєкту.

5. Ризик вказування акційних позицій у бюджеті. Не рекомендується включати в бюджет позиції, які придбаваються за акційними цінами чи зі знижкою. Уявімо ситуацію: ви подаєте заявку на грант для закупівлі обладнання, вказуючи його вартість під час акції. Але поки грантові кошти надходять на ваш рахунок, ціна обладнання зростає на 40%. Це може створити серйозні фінансові труднощі для малого бізнесу та поставити під загрозу реалізацію проєкту.

Простими словами: акційні пропозиції та розпродажі, як-от «чорна п'ятниця», не є надійними основами для планування грантових бюджетів. Плануйте бюджет із урахуванням реальних ринкових цін, щоб уникнути непередбачених витрат.

6. Ризик необхідності власних вкладень. Деякі грантові програми передбачають умови, за яких вам спочатку необхідно вкласти власні кошти, подати звіт про виконання проєкту, і лише після цього грантодавець перераховує обіцяні кошти. Це може створити фінансові труднощі, якщо ви не врахували таку вимогу заздалегідь.

Щоб уникнути подібної ситуації, уважно ознайомлюйтеся з умовами грантової угоди перед поданням заявки. Чітке розуміння правил та вимог допоможе вам належно підготуватися до реалізації проєкту та уникнути непередбачених витрат.

7. Ризик плутаниці з рахунками. Деякі грантодавці вимагають відкриття окремого рахунку для роботи з грантом, через який проходитимуть лише кошти, пов'язані з проєктом. Інші грантодавці можуть дозволяти використовувати існуючий рахунок, але за умови, що під час реалізації проєкту на ньому не буде інших операцій, окрім отримання грантових коштів і витрат, безпосередньо пов'язаних із їх використанням.

Однак, якщо ваш бізнес успішно функціонує, припиняти отримання коштів від клієнтів під час реалізації проєкту може бути неприйнятно або нелогічно. Тому рекомендую завжди відкривати окремий рахунок для кожного грантового проєкту. Це допоможе уникнути плутанини у звітності та мінімізувати ризики, пов'язані з фінансовими операціями.

Ні в якому разі не знімайте гроші готівкою з рахунку, який був створений під грантові кошти. Це буде серйозним порушенням умов. Проте такі проблеми бувають рідко, особливо якщо грантоотримувач відповідально ставиться до процедури.

8. Ризик відсутності комунікації з представниками грантодавця. Варто пам'ятати, що грантодавець зацікавлений у вашому успіху, тому, якщо щось йде не за планом, необхідно звертатися до його представника, який контролює проєкт, і просити поради. Наприклад, якщо обладнання, яке ви планували закупити відповідно до грантової заявки, знято з виробництва, слід заздалегідь повідомити про це грантодавця та звернутися з проханням знайти оптимальне рішення.

Грантодавцю важливо, щоб проєкт був реалізований якісно, тому він, найімовірніше, запропонує варіанти вирішення проблеми або погодиться на необхідні зміни.

Проте це звернення має бути зроблене завчасно, а не після завершення проєкту чи у фінальному звіті.

Запам'ятайте: будь-яка зміна в реалізації проєкту повинна бути погоджена з грантодавцем заздалегідь! Регулярна комунікація з ним допоможе уникнути непорозумінь і забезпечити успішне завершення вашого проєкту.

9. Юридичні ризики. Наприклад, невідповідність діяльності місцевому чи міжнародному законодавству або податкова необізнаність. Скажімо, якщо отримувачем гранту є фізична особа, а грантодавцем нерезидент України, такий дохід може підлягати оподаткуванню за ставкою 18%, якщо інше не передбачено законодавством або умовами гранту. Саме тому дуже рекомендую залучати для консультацій бухгалтерів та юристів, які компетентні саме у питаннях грантів.

10. Ризик поганої кредитної історії. Перш ніж подаватись у грантові проєкти, перевірте свою кредитну історію, адже грантодавці можуть перевірити її через офіційні реєстри, які надають інформацію про фінансову дисципліну. Це залежить від типу грантодавця, умов гранту та способів перевірки ділової репутації. Для отримання даних грантодавець може вимагати згоду заявника на доступ до його кредитної історії і використовувати кредитні бюро:

- Українське бюро кредитних історій (УБКИ)
- Перше всеукраїнське бюро кредитних історій
- Міжнародні кредитні бюро, якщо заявник працює на глобальному ринку.

Перевірити свою кредитну історію можна безкоштовно за посиланням ubki.ua

