

Кобеля-Звір М.Я.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри підприємництва, торгівлі та логістики,
Львівський торговельно-економічний університет*

ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-5627-9408>

Kobelya-Zvir Maryana

Lviv University of Trade and Economics

Звір Ю.В.

*здобувач кафедри підприємництва, торгівлі та логістики,
Львівський торговельно-економічний університет*

Zvir Yurii

Lviv University of Trade and Economics

АЛГОРИТМ ПОШУКУ ГРАНТОВИХ РЕСУРСІВ ТА ПРАВИЛА ПІДБОРУ РЕЛЕВАНТНОГО ГРАНТУ

ALGORITHM FOR SEARCHING FOR GRANT RESOURCES AND RULES FOR SELECTING A RELEVANT GRANT

Анотація. У статті розглянуто основні підходи до пошуку актуальних та релевантних грантових інструментів. Акцентовано на тому, що участі у грантовому конкурсі передують тривалі та трудомісткий процес пошуку необхідної програми та конкурсу і важливо серед їх великої кількості підібрати ті, що найбільше підходять конкретному заявнику під конкретний проект. Продемонстровано підходи закордонних та вітчизняних авторів. Наголошено на основних аспектах, які варто враховувати в процесі пошуку гранту. Здійснено узагальнення й систематизацію основних підходів до процесу пошуку та вибору актуального грантового інструменту. Виділено 10 узагальнених рекомендацій із вказівкою на інформацію, яку треба тримати у фокусі уваги, щоб ефективно здійснити аналіз донорів, а саме: види діяльності, які можуть бути підтримані донором, грошова чи натуральна форма грантової підтримки від грантодавця, розмір гранту, розмір суми співфінансування, географія інтересів грантодавця, тип апліканта, наявність у суб'єкта-заявника партнерств для реалізації проекту, термін подання проектних пропозицій, термін винесення рішення про підтримку проектною пропозицією й реалізації проекту. Наголошено на важливих підготовчих етапах із написання грантових заявок, а саме: визначити потенційні джерела фінансування (у т. ч. ресурси уряду, корпорацій, фінансових установ, фізичних осіб, мережі Інтернет); переглянути звіт та джерела фінансування попереднього періоду; остаточно визначитися з потенційним грантодавцем і специфікою процедури оформлення та подання грантової заявки,

затвердженій даним донором; зрозуміти цільові орієнтири програми та порівняти їх із власними пріоритетами. Наголошено, що аналіз підходів до пошуку грантових ресурсів та вибору актуального гранту для конкретного проекту продемонстрував, що не варто в цьому процесі бути прямолінійним, а необхідно враховувати специфіку грантодавця, його критерії прийнятності щодо заявника, видів витрат і розміру, виду запитуваного гранту, бажаного партнерства в проекті, орбіту інтересів, терміни подання проектних пропозицій, терміни винесення рішення й реалізації проекту.

Ключові слова: гранти, грантова заявка, грантова допомога, грантова підтримка, грантодавці, грантова програма, фонди.

Постановка проблеми. Прийнято вважати, що гранти – це ресурси, які надаються у формі майна, робіт і послуг; коштів у національній чи іноземній валюті з повним або частковим фінансуванням приватними, корпоративними, суспільними, урядовими та міжнародними грантодавцями на безвідкличній та безоплатній основі представникам органів влади та місцевого самоврядування, мікро-, малого та середнього бізнесу, громадського сектору та приватним особам на реалізацію цільових проектів та заходів організаційного розвитку. Інтерес до них останнім часом тільки зростає, адже у зв'язку з війною в Україні міжнародні партнери ще більше почали підтримувати нашу державу.

3 лютого 2022 року, від початку повномасштабної війни Росії проти України, наші партнери з близького та далекого зарубіжжя, як на Заході, так і на Сході спрямовують масштабну фінансову підтримку у вигляді грантів на відновлення нашої держави, інфраструктури, відбудову країни та допомогу всім, хто постраждав від агресії окупантів [3]. Сотні програм та тисячі грантових конкурсів є актуальними для громадян України. Проте в такій кількості грантових можливостей без спеціальних знань важко розібратися. А тому часто процес пошуку грантів увінчується або вибором того, що не підходить конкретному заявнику, або грантопошукач, не знайшовши конкурсу, втрачає сподівання на отримання грантового фінансування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аспектам грантового фінансування приділяли увагу ряд вітчизняних науковців, серед яких: Марченко О.В., Сушко Д.О., Каліна К.Є., Недря К.М., Рибалко Л.С., Трубавіна І.М., Соколовська В.В. Так, наприклад, Гернего Ю.О. зазначала, що на первинному етапі написання грантової заявки важливо звернути увагу на можливості залучення партнерів, визначити порядок подальшої організації процесу розробки грантової заявки, чітко обґрунтувати ціннісні орієнтири ідеї проекту [1].

А експерти Philanthropy University виокремили підготовчі етапи до процесу написання успішної грантової заявки, а саме:

1. Визначити потенційні джерела фінансування (у т. ч. ресурси уряду, корпорацій, фінансових установ, фізичних осіб, мережі Інтернет).
2. Переглянути звіти та джерела фінансування попереднього періоду.
3. Остаточо визначитися з потенційним донором і специфікою процедури оформлення та подання грантової заявки, затвердженої даним донором.
4. Зрозуміти цільові орієнтири донора та порівняти їх із власними цілями [11; 13]. Проте варто зазначити, що більшість досліджень не демонструють стратегію та алгоритми пошуку грантових інструментів та правила підбору релевантного гранту.

Постановка завдання. Метою дослідження є проаналізувати діючі правила пошуку грантових ресурсів та підбору релевантного гранту для конкретного проекту й запропонувати найефективніший алгоритм.

Виклад основного матеріалу дослідження. Грантові ресурси надаються на конкурсній основі. Щоб отримати підтримку від донорів, необхідно взяти участь у грантовому конкурсі

та набрати високі бали експертів, які оцінюють проектну пропозицію. Але цьому передують тривалий та трудомісткий процес пошуку релевантної програми та конкурсу. Важливо серед їх великої кількості підібрати той, що найбільше підходить конкретному заявнику під конкретний проект.

Підготовка заявки на участь у грантовому конкурсі – це доволі специфічний вид діяльності. На його позначення навіть виник окремий термін «grantsmanship» в англійській мові. Його можна перекласти як майстерність у написанні заявок на гранти. Grantsmanship описується як особливе уміння, майстерність, вправність [10]. Така діяльність визначається одночасно як мистецтво і як комерційна діяльність. У першому випадку грантова заявка метафорично порівнюється з мистецьким твором, наприклад сонатою: A well-composed proposal, like a sonata, usually ends by alluding to the original theme [12]; а підготовка заявки – з оркеструванням: Words like «planning», «orchestrating», and «implementing» more accurately describe what it takes to secure a grant [15]. У другому випадку цей процес порівнюється з торгівлею, наприклад: Find colleagues who have served on, or have received grants from, the agency. They can give you «insider» information on how the agency works, and what «sells» [10]. Комерціалізацію такого процесу не можна вважати негативом, адже, якщо є запит на послугу, то буде зростати і пропозиція надати її. Це стосується як американського суспільства, так і українського. Тим паче, що останнім часом стає все більш затребуваним грантовий консалтинг, з'являються компанії, які спеціалізуються на grant consulting, а також виокремилася така професія, як «грантрайтер», представники якої роблять важливий внесок в ефективність залучення грантових ресурсів для тих, хто не володіє необхідними знаннями, компетенціями та навичками [3].

Перш ніж готувати проектну пропозицію під конкретний конкурс, нагадаємо, що потенційним заявникам варто провести попередню ґрунтовну роботу. Ідентифікувати проблему, визначити конкретні потреби для проекту (кошти, приміщення, майно чи послуги), які необхідні для вирішення проблеми, розробити проект та підготувати кошторис, а вже потім переходити до пошуку актуальних грантових можливостей.

Процес пошуку донора непростий і тривалий. Немає універсального способу на швидку руку віднайти десяток грантових можливостей для розробленого проекту. Але існує беззаперечно дієвий спосіб пошуку релевантних конкурсів і програм донора: регулярно переглядати офіційні веб-сайти фондів і програм. Це дозво-

лить вам бути в курсі головних новин, але потребуватиме багато часу.

Для більш швидкого результату варто:

1. Скористатися послугами багатьох онлайн-сервісів, на яких зібрана й оброблена інформація про актуальні грантові конкурси [7; 16].

2. Періодично відвідувати спеціалізовані онлайн-платформи, інформаційні агрегатори, де розміщуються оголошення про грантові конкурси [4; 7; 8; 9; 14].

3. Підписуватися на актуальні email-розсилки від грантодавців і своєчасно з ними ознайомлюватися [4; 5].

Усі вищеперелічені способи пошуку грантових можливостей ефективно працюють лише в комплексі. Тому при серйозному підході до пошуку гранту необхідно напрацювати корисну звичку: регулярно здійснювати збір необхідної інформації, обробляти її та формувати свою карту донорів.

Щоб не помилитися з вибором донора, ознайомлюючись із грантовими можливостями від різних грантодавців, слід пам'ятати «золоте правило»: ретельно вивчати умови участі у грантових конкурсах, які зазвичай містяться в оголошеннях про конкурс та в пакеті конкурсної документації. Вони унікальні та відрізняються в конкретному випадку [3].

Наведемо узагальнені рекомендації з вказівкою на інформацію, яку треба тримати у фокусі уваги, щоб ефективно здійснити аналіз донорів:

1. Види діяльності, які можуть бути підтримані донором

Деякі грантодавці надають гранти на м'які проекти (наприклад, проведення навчань, досліджень, реалізацію інформаційно-роз'яснювальних, адвокаційних кампаній), інші фінансують лише тверді, інфраструктурні проекти (як-от будівництво, реконструкцію, капітальні ремонти, придбання обладнання, техніки і т.п.), треті підтримують стартаперів, наприклад венчурні фонди [2].

Звертайте увагу, чи це грант загальної підтримки, що надається для забезпечення стабільного розвитку організації, чи цільовий грант на реалізацію конкретного проекту; це грант на початок діяльності, на стартап або на розвиток.

Проаналізуйте, чи узгоджуються пріоритети програми та конкурсу з пріоритетами та цілями вашого проекту.

2. Грошова чи натуральна форма грантової підтримки від донора

Деякі грантодавці надають підтримку виключно матеріальними цінностями, обладнанням, технікою, транспортом, інші – лише

коштами в національній або іноземній валюті. Грантодавці можуть також відмовлятися фінансувати деякі статті видатків, найчастіше – непрямі видатки, або встановлювати обмеження по сумах фінансування. Важливо завчасно знати форму підтримки. Адже, якщо вам необхідні грошові ресурси, а донор їх не надає, і відповідно навпаки, то очевидно, що ви не будете зацікавлені в такому конкурсі. Або ж донор не зможе вам надати підтримку в тому розмірі, який вам необхідний.

3. Розмір гранту

У конкурсній документації донор зазвичай зазначає загальний бюджет конкурсу. Але для потенційних заявників більш інформативна сума максимального та мінімального розмірів грантової підтримки. Розуміння цих обмежень дає можливість аплікантам не вийти за ці межі зі своїми запитами, тобто формувати бюджет проекту з урахуванням не тільки своїх потреб, але й можливостей донора.

Варто пам'ятати, що краще запитувати у донора меншу суму, ніж максимальний розмір можливого фінансування, адже грантодавцю цікаво підтримати більшу кількість якісних проектів.

До того ж, чим більший розмір гранту, тим вищі вимоги до організацій, які прагнуть його здобути.

4. Розмір суми співфінансування

Знайте, що жоден донор не прагне фінансувати проект на 100%. А тому часто висуває вимогу обов'язкового співфінансування. Це залучення в певних пропорціях коштів із альтернативних джерел: партнерські чи меценатські кошти, кошти місцевих бюджетів або власні ресурси організації-заявника.

До речі, і частина співфінансування від інших організацій, і власний внесок організації-заявника можуть бути запропоновані в різних формах: натуральній або грошовій. Вимога щодо форми зазвичай міститься в описі конкурсу. Якщо грантодавець не вимагає суто грошової форми власного внеску, до нього можна зарахувати вартість оренди приміщень, оргтехніки, транспорту, які наявні у розпорядженні організації і які планується використовувати під час реалізації проектних активностей, або вартість робіт, що будуть виконуватися в межах проекту членами організації тощо.

5. Географія інтересів грантодавця

Здебільшого в грантових конкурсах можуть брати участь заявники з усієї території України, але часто донори обмежують заявників вимогами щодо території реєстрації організації або діяльності. Так, в одних випадках конкурс проводиться

лише для окремих міст, областей, в інших – для представників певного регіону. Якщо мова йде про аплікування територіальних громад, то грантодавці іноді висувують вимоги щодо чисельності (наприклад, не менше 70 тис. мешканців) або ж до типу громади (зокрема, сільська, селищна, міська територіальна громада).

Отже, розуміння пріоритетів грантодавця щодо географічної локації чи діяльності організації допоможе заявникові уникнути однієї з типових помилок – подачі проектної пропозиції організацією, яка не перебуває в орбіті інтересів донора.

6. Тип апліканта

Донор завжди чітко зазначає, хто може подавати проектну пропозицію на участь у грантовому конкурсі. Цією інформацією він демонструє готовність підтримати того чи іншого заявника у майбутньому в разі перемоги його проектної пропозиції. Як уже зазначалося, грант можуть отримати і представники організацій громадянського суспільства (громадська організація, об'єднання, асоціація і навіть ініціативна група), і представник комерційної організації (ТОВ, кооператив, приватне підприємство або ФОП), і орган місцевого самоврядування, і представники навчальних закладів, і ОСББ, і навіть фізична особа.

У конкурсах для представників організацій громадянського суспільства донор може висунути додаткові вимоги до заявників, наприклад: конкретні типи (жіночі, молодіжні, природозахисні тощо), місце реєстрації, географія діяльності, час існування організації, наявність досвіду реалізації грантових проектів та ін.

Ознайомившись із цими умовами участі в конкурсі, переконайтеся, що ваша організація повністю відповідає їм.

7. Наявність в апліканта партнерств для реалізації проекту

У деяких конкурсах обов'язковою умовою участі у конкурсі є залучення партнерських організацій. У такому разі грантодавець висуває ряд вимог і до них. Наприклад:

- організаційно-правова форма (громадська організація, приватне підприємство або ж орган місцевого самоврядування і т.п.);
- вид діяльності (засоби масової інформації, науково-дослідні установи, освітні заклади);
- географічна локація партнера (з країн ЄС або Східного партнерства, з будь-якого регіону України або ж із визначених регіонів, із певних областей чи територіальних громад тощо).

У більшості програм та конкурсів Єврокомісії обов'язковою умовою участі є наявність організації-партнера з країн ЄС.

Переконайтеся, що в конкретній програмі або ж конкурсі ви можете брати участь із тим партнером, який вимагається грантодавцем. Важливо не шукати партнерів для проекту ситуативно, адже у випадку підтримки грантодавцем вашого проекту вам доведеться пройти нелегкий шлях реалізації проектних активностей. А в таких справах важливо мати надійних і перевірених партнерів.

8. Термін реалізації проекту

Найбільш поширені конкурси для підтримки проектів тривалістю від 6 до 12 місяців. Рідше проводяться конкурси для проектних активностей, що тривають до 3 місяців. У грантових програмах походження Європейської комісії можлива підтримка великих довгострокових проектів. Кілька років може також тривати реалізація транскордонних та інфраструктурних проектів.

Ознайомившись із цими вимогами, заявники можуть проаналізувати масштаби своєї проектної діяльності та пересвідчитися, чи встигають реалізувати проект у тих часових рамках, що вимагаються донором. Можливо, варто його розбити на окремі стадії реалізації (наприклад, на кілька років). Причому заявки на наступні етапи формується вже після реалізації попередньої.

9. Терміни подання проектних пропозицій

Важливо пам'ятати, що більшість грантодавців проводять конкурси, які мають дедлайни (deadline – це кінцевий термін подання заявок на участь у конкурсі). Пропускати їх та надсилати заявку після цих дат категорично не рекомендується, адже донорські організації звичайно досить суворо ставляться до дотримання цих строків (зокрема, заявка може бути відхилена представниками грантодавця на технічному відборі лише через те, що вона надійшла до фонду о 23:01, коли в умовах конкурсу було зазначено 23:00, навіть кілька хвилин запізнення можуть стати причиною відмови).

Деякі донори проводять циклічні конкурси, які повторюються через певні проміжки часу (зазвичай один-два рази на рік). У такому випадку заявники мають більше варіантів на подачу заявки.

Інші ж програми та грантодавці організовують постійні конкурси, тобто не встановлюють кінцевих дат прийняття проектних пропозицій і приймають заявки впродовж невизначеного періоду. Це означає, що апліканти можуть надсилати свої проектні пропозиції на участь у конкурсі в будь-який час. Проте донор може розглянути їх у визначений термін, про що здебільшого повідомляється в умовах участі у конкурсі. Такі аплікаційні документи можуть оцінюватися експертами також щомісячно або щоквартально.

10. Терміни винесення рішення

Варто пам'ятати, що від моменту подачі проектної пропозиції на участь у грантовому конкурсі та винесення донором рішення про підтримку проекту і надходження коштів на рахунок грантера може пройти досить тривалий час. Розуміння цього допоможе аплікантам чітко планувати свою діяльність, коректно вносити етапи реалізації проектних активностей у план-графік (наприклад, запланувати початок реалізації проекту саме на ті дати, коли від грантодавця вже можуть надійти кошти, а не раніше, що ускладнить виконання цього етапу проекту).

Здійснюючи такий ретельний аналіз донорів, можна напрацювати власну базу потенційних

грантодавців для вашої організації. Її зазвичай називають картою донорів.

Кілька рекомендацій для формування карти донорів:

– Обирайте ті фонди й програми, мета яких збігається з метою та пріоритетами вашої діяльності.

– Складіть карту донорів у табличній формі. Це полегшить пошук актуальних можливостей як в електронному, так і в паперовому носії.

– Викладайте інформацію про кожного грантодавця в такій послідовності: назва фонду або програми, короткий опис, пріоритети діяльності, контактна інформація. Варто додати розміри можливого фінансування, періодичність надання допомоги, потенційних заявників, географію інтересів та ін.

Приклад:

Назва	Український культурний фонд
Короткий опис	Український культурний фонд – державна установа, створена з метою сприяння розвитку національної культури та мистецтва в державі, забезпечення сприятливих умов для розвитку інтелектуального та духовного потенціалу особистості і суспільства, широкого доступу громадян до національного культурного надбання, підтримки культурного розмаїття та інтеграції української культури у світовий культурний простір.
Пріоритети діяльності	Стратегічні цілі: – підсилення інституційної та фінансової спроможності; – сприяння творенню культурного продукту; – підсилення ролі культури у розвитку суспільства; – інтернаціоналізація української культури.
Контакти:	
web-сайт	https://ucf.in.ua/
Телефон	+38 (044) 504-22-66
Факс	+38 (044) 504-22-66
Адреса офісу	01010, Україна, Київ, вул. Лаврська, 10-12

Джерело: [6]

Висновки. Аналіз підходів до пошуку грантових ресурсів та вибору актуального гранту для конкретного проекту продемонстрував, що не варто в цьому процесі бути прямолінійним. Необхідно враховувати специфіку грантодавця, його критерії прийнятності щодо заявника, видів витрат і розміру, виду запитуваного гранту, бажаного партнерства в проекті, орбіту інтересів, терміни подання проектних пропозицій, терміни винесення рішення й реалізації проекту. Зважаючи на це, нами запропоновано узагальнений алгоритм пошуку та підбору актуального й релевантного гранту. Подальші дослідження повинні стосуватися особливостей експертного оцінювання проектних пропозицій.

Література:

1. Гернего Ю.О. Критерії успіху грантової заявки в умовах посилення ролі соціально орієнтованого бізнесу. URL: <https://ir.kneu.edu.ua/handle/2010/32850?show=full&locale-attribute=en> (дата звернення: 22.08.2023).
2. Кобеля-Звір М.Я. Грантове фінансування венчурних фондів як інструмент розвитку інноваційного бізнесу і соціальних проектів в Україні. URL: <http://journals.maup.com.ua/index.php/economics/article/view/2636> (дата звернення: 14.08.2023).
3. Кобеля-Звір М.Я. Як отримати грант. Методика та стратегія залучення грантових ресурсів : посібник. 2022. 268 с.
4. Портал ГО «Інформаційно-аналітичний центр «Громадський Простір». URL: <https://www.prostir.ua/> (дата звернення: 19.08.2023).
5. Ресурсний центр «Гурт». URL: <https://gurt.org.ua/> (дата звернення: 01.08.2023).
6. Український культурний фонд. URL: <https://ucf.in.ua/> (дата звернення: 14.08.2023).
7. Центр розвитку «ЧАС ЗМІН». URL: <http://www.chaszmin.com.ua/> (дата звернення: 20.08.2023).
8. Funding & Tender Portal. Find calls for proposals and tenders. URL: <https://ec.europa.eu/info/funding-tenders/opportunities/portal/screen/home> (дата звернення: 11.08.2023).
9. Grant Station. URL: <https://grantstation.com/?fbclid=IwAR0nGBv0YNUufQ2jBbi4N-gHrTybHd4PeuBv9jo5OJOoPKc3hiNXrLDZ0Q> (дата звернення: 04.08.2023).
10. Kraiger J. The Art of Grantsmanship. URL: http://www.hfsp.org/how_to_apply/how_to_apply_grantsmanship.htm; <http://www.bio.msu.ru/grantsmanship.html> (дата звернення: 08.08.2023).

11. roposal writing. Frequently asked questions. Module 3. Philanthropy University. Fundraising strategies. URL: <https://courses.philanthropyu.org/courses> (дата звернення: 02.08.2023).
12. Przeworski A., Salomon F. The Art of Writing Proposals: Some Candid Suggestions for Applicants to Social Science Research Council Competitions. URL: http://fellowships.ssrc.org/art_of_writing_proposals/ (дата звернення: 09.08.2023).
13. Some Effective Grant Writing Tips. Booklet for Grantwriting. Philanthropy University. Fundraising strategies. URL: <https://courses.philanthropyu.org/courses> (дата звернення: 11.08.2023).
14. UNDP – офіційний сайт ПРООН. URL: <https://www.undp.org/?fbclid=IwAR3oDLS1fwrMWIPMXIjoJAKn1pf2uQ-Y0qwe2hfUXoAaqixCnkinTWio4TU> (дата звернення: 05.08.2023).
15. Wilbers S. Resources available for writing grant proposals; Use the Internet for help with writing grant proposals; Grant proposals: Writing is just part of the process. URL: <https://www.wilbers.com> (дата звернення: 01.08.2023).
16. YouTube-канал «ЧАС ЗМІН». URL: https://www.youtube.com/channel/UC4_bA_Jzi6_zOgAc9iKj-iw (дата звернення: 28.08.2023).
4. Portal HO «Informatsijno-analitychnyj tsentr "Hromads'kyj Prostir" [Portal of the NGO "Information and Analytical Center "Public Space"]. Available at: <https://www.prostir.ua/> (accessed 19 August 2023).
5. Resursnyj tsentr "Hurt" [Resource center "Gurt"']. Available at: <https://gurt.org.ua/> (accessed 1 August 2023).
6. Ukrainskyj kulturnyj fond [Ukrainian Cultural Fund]. Available at: <https://ucf.in.ua/> (accessed 14 August 2023).
7. Tsentr rozvytku "ChAS ZMIN" ["TIME OF CHANGES" development center]. Available at: <http://www.chaszmin.com.ua/> (accessed 20 August 2023).
8. Funding & Tender Portal. Find calls for proposals and tenders. Available at: <https://ec.europa.eu/info/funding-tenders/opportunities/portal/screen/home> (accessed 11 August 2023).
9. Grant Station. Available at: <https://grantstation.com/?fbclid=IwAR0nGBv0YNUufQ2jBbi4N-gHrTybHd4PeuBv9jo5O-JOoPKc3hi-NXrIDZ0Q> (accessed 4 August 2023).
10. Kraiger J. The Art of Grantsmanship. Available at: http://www.hfsp.org/how_to_apply/how_to_apply_grantsmanship.htm; <http://www.bio.msu.ru/grantsmanship.html> (accessed 8 August 2023).
11. Proposal writing. Frequently asked questions. Module 3. Philanthropy University. Fundraising strategies. Available at: <https://courses.philanthropyu.org/courses> (accessed 2 August 2023).
12. Przeworski A., Salomon F. The Art of Writing Proposals: Some Candid Suggestions for Applicants to Social Science Research Council Competitions. Available at: http://fellowships.ssrc.org/art_of_writing_proposals/ (accessed 9 August 2023).
13. Some Effective Grant Writing Tips. Booklet for Grantwriting. Philanthropy University. Fundraising strategies. Available at: <https://courses.philanthropyu.org/courses> (accessed 11 August 2023).
14. UNDP – ofitsijnyj sajт PROON [UNDP is the official website of UNDP]. Available at: <https://www.undp.org/?fbclid=IwAR3oDLS1fwrMWIPMXIjoJAKn1pf2uQ-Y0qwe2hfUXoAaqixCnkinTWio4TU> (accessed 5 August 2023).
15. Wilbers S. Resources available for writing grant proposals; Use the Internet for help with writing grant proposals; Grant proposals: Writing is just part of the process. Available at: <https://www.wilbers.com> (accessed 1 August 2023).
16. YouTube-канал "ChAS ZMIN" ["TIME OF CHANGES" YouTube channel]. Available at: https://www.youtube.com/channel/UC4_bA_Jzi6_zOgAc9iKj-iw (accessed 28 August 2023).

References:

1. Herneho Yu.O. Kryterii uspihku hrantovoi zaiavky v umovakh posylenia roli sotsial'no oriietovanoho biznesu [Criteria for the success of a grant application in the conditions of strengthening the role of socially oriented business]. Available at: <https://ir.kneu.edu.ua/handle/2010/32850?show=full&locale=attribute=en> (accessed 22 August 2023).
2. Kobelia-Zvir M.Ya. Hrantove finansuvannia venchurnykh fondiv iak instrument rozvytku innovatsijnoho biznesu i sotsial'nykh proektiv v Ukraini [Grant financing of venture funds as a tool for the development of innovative business and social projects in Ukraine]. Available at: <http://journals.maup.com.ua/index.php/economics/article/view/2636> (accessed 14 August 2023)
3. Kobelia-Zvir M.Ya. (2022) Yak otrymaty hrant. Metodyka ta stratehiia zaluchennia hrantovykh resursiv [How to get a grant. Methodology and strategy of attracting grant resources].

Summary. The article discusses the main approaches to finding relevant and relevant grant instruments. It is emphasized that the process of participation in the grant competition is preceded by a long and laborious process of searching for the necessary program and competition, and it is important to choose the one that is most suitable for a specific applicant for a specific project among their large number. The approaches of foreign and domestic authors are demonstrated. The main aspects that should be taken into account in the process of searching for a grant are emphasized. Generalization and systematization of the main approaches to the process of searching for and choosing an actual grant tool was carried out. 10 generalized recommendations are highlighted with an indication of the information that should be kept in focus in order to effectively carry out donor analysis, namely: types of activities that can be supported by the donor, monetary or in-kind form of grant support from the donor, the amount of the grant, the amount of co-financing, the geography of the grantor's interests, the type of applicant, the applicant's availability of partnerships for project implementation, the deadline for submitting project proposals, the deadline for issuing a decision on supporting the project proposal and project implementation. Important preparatory stages for writing grant applications are emphasized, namely: identifying potential sources of funding (including resources of the government, corporations, financial institutions, individuals, the Internet); review the report and funding sources of the previous period; to finally decide on a potential donor and the specifics of the procedure for drawing up and submitting a grant application approved by this donor; understand the target orientations of the donor and compare them with their own priorities. It was emphasized that the analysis of approaches to the search for grant resources and the selection of an actual grant for a specific project showed that it is not necessary to be straightforward in this process, but it is necessary to take into account the specifics of the grantor, his eligibility criteria in relation to the applicant, the types of costs and size, the type of the requested grant, the desired partnership in the project, orbit of interests, deadlines for submitting project proposals, deadlines for making a decision and implementing the project.

Key words: grants, grant application, grant assistance, grant support, grant providers, grant program, funds.