



## Работа по проекту или Жизнь на грани фола

Слово „проект“ с каждым днем все более входит в моду: нарастают услуги менеджеров и координаторов проекта. Любой стремящийся удержать позицию и повысить статус руководитель мечтает „натянуть“ на свою

организацию если не Европейский, то хотя бы страновой, земельный или городской проект. Консультанты рассказывают, как писать заявки, забывая сообщить – куда и зачем.

В общем и целом, народ знает только одно: проекты приносят доход. Нужно только уметь красиво подать свою повседневную работу или (с подобным мы с коллегами все чаще сталкиваемся в среде русскоязычных объединений в Европе) – описать свою мечту в форме реального будущего времени, а затем сдать фантастический отчет в форме прошедшего времени. И все!.. Хочу вас сразу разочаровать: все описанное выше – обман чистой воды и рано или поздно на чистую же воду выводится. Результат – требование возврата денег спонсорам и грантодателям и занесение мечтателя-неудачника в „черные списки“.

Попробуем разобраться, с чего начинается проект? Явно не с написания заявки. До этого шага навстречу потенциальному спонсору или грантодателю нужно еще дожить. Первое правило проекта: **Ты работаешь не для себя, а для общества; следовательно должен считаться с его нуждами и знать его способности.** Говоря конкретнее, организация, готовящаяся писать проект, должна оценить свои способности и найти партнеров (иные организации и частные лица), дополняющих и расширяющих потенциал проекта. Если вы пишете проект для безработных, а никакого отношения по роду своих занятий к ним не имеете, ищите тех,

кто сталкивается с ними постоянно и убедите на взаимовыгодное сотрудничество. Больше шансов получить финансирование имеет инициатива нескольких объединившихся организаций. И заметьте, инициатива идет „снизу“.

Второе правило проекта: **Инициатива должна учитывать специфику страны и земли пребывания.** Предположим, вы зарабатываете на кусок творожного пирога обучением русскому языку детей переселенцев из стран СНГ. Весьма похвальное хобби, но – не подлежащее в большинстве случаев софинансированию как занятие регулярное, школьного типа...

*Fortsetzung Seite 20*

Fortsetzung von Seite 15

## Работа по проекту или Жизнь на грани фола

Предположим, вы зарабатываете на кусок творожного пирога обучением русскому языку детей переселенцев из стран СНГ. Весьма похвальное хобби, но – не подлежащее в большинстве случаев софинансированию как занятие регулярное, школьного типа... Значит, или опускаем руки и „доим“ родителей, или ищем выход – разбиваем занятия на отдельные проекты по поддержанию и сохранению „материнского языка“ (и не одного, а многих; кто виноват, что к вам приходят только русскоговорящие, вы же открыты для всех!), цитируем Минобразования ФРГ, начинаем использовать Европейский языковой портфель.

Третье правило проекта: **Инициатива должна учитывать интерес государства (земли, городских властей).** Как об этих интересах узнать? Рекомендация необычна проста: Прибегнуть к способу, который определяется немцами как „Klinkenputzen“, почаще попадаясь на глаза этим самым властям. Спешивать совета, участвовать в проводимых ими мероприятиях, поздравлять (подношением по цене 3 евро на чиновника или детскими поделками) с праздниками, приглашать на концерты и постановки в свою общественную организацию... Даже если не придут, название и имя запомнят. Вариант второй – читать германскую прессу своего города и района. Как народ демократический, немцы публикуют объявления о конкурсах на гранты и пр. совершенно открыто. Равно как и важные для понимания линии „партии“ цитаты г-жи Меркель, г-на Кёлера и пр. Цитаты эти лучше коллекционировать и вставлять к месту в свою речь и в заявки. Но это уже замечание на полях.

Четвертое правило проекта: **Проект готовится под конкретного грантодателя, тогда как спонсор подбирается под уже существующий проект.** Если вы уже проводите один проект, но вам не хватает имеющегося финансирования (при условии, что софинансирование разрешено первым грантодателем), то вы начинаете искать спонсоров. Пишите каждому из них индивидуальное письмо (учитывая специфику фирмы или организации) на хорошем немецком языке, время от времени „подергиваете“ спонсора, чтобы не забыл о вас (сообщаете о прогрессе в проекте и хорошей погоде). Но для современного спонсора вы – одна из общественных инициатив. Вы – товар, который или умеет себя продавать (причем,

постоянно – и в прессе в т.ч.) или не умеет. Если умеет, то важно – какой публике. При совпадении вашего клиента и клиента фирмы (Zielgruppe), вы имеете больше шансов прихватить кусочек бизнес-пирога.

С грантодателем у вас отношения иного порядка. Вы творите проект под него, поэтому должны изучить проекты-предшественники, сайт грантодателя, постичь сферу его интересов. И здесь интересно не менее продавать себя вообще, а лишь в конкретных пределах, доступных пониманию грантодающей организации.

Но, как мне не удивительно, все возможные проекты уже написаны. Изобрести 100%-но новое вряд ли удастся. Поэтому мудрые немцы, датчане и французы используют банки данных проектов – обменные или на продажу. Написал проект, провел, – отдай другим попользоваться, а взамен получи денежки или иной проект. Интересно отметить, что все попытки наладить подобное с русскоязычными организациями до сего дня наталкивались на стену молчания. А жаль.

Правило номер пять: **Европейцы видят в проекте не способ заработать (хотя и его тоже), но – в первую очередь – способ реализовать свою идею на благо многих.** Думаю, тут объяснять особо нечего. Посмотрите на финансовый план немецкой организации (без „откатов“ и завышенных сумм руководителям проектов, они же – руководители организации) и сравните... не будем говорить с чем. Создавать рабочие места путем расширения проектной деятельности никому не запрещается, но нужно постоянно помнить, что проекты конечны и что работает в них рядовой сотрудник, а не руководитель. Опять же выводы за вами. Но немцы все чаще обращают внимание на неверно, с их точки зрения, заполненные сметы. Восток – дело тонкое...

Правило номер шесть: **Проект должен быть не только написан, но и проведен.** А следовательно, заложенное в смету должно быть отработано на 100 и более процентов. Доказательствами служат публикации в прессе, фото- и видеоматериалы, печатная продукция, отзывы участников, а не только отчет в форме прошедшего времени. Кстати, отчитываться лучше всего не только в конце, но и в период проведения проекта – чтобы предупредить ошибки, которые могут вылиться в требование возврата финансирования.



Правило номер семь: **Оптимально, если деньги на разные проекты идут на различные счета (Unterkonto).** При этом неудобно прокручивать их дважды и трижды, но зато отчет совершенно прозрачен, что дает надежду на повторное финансирование и нетранспортировку бухгалтера в больницу „на сохранение партбилета“.

Правило номер восемь: **Не забывайте постоянно рекламировать своего грантодателя!** Это тоже часть ваших обязательств перед ним. И совсем не сложно разместить лишний раз его логотип на материале об успехах вашей организации. Зато вернется сторицей.

Правило номер девять: **Самое сложное в проекте – отчет.** Поэтому готовить документы, образцы материалов, публикации и пр. лучше в течение проекта, а не хвататься за голову в его конце.

Правило номер десять: **Проект касается всех в организации.** Координатор проекта – это человек-оркестр. Он многое должен отследить, взвесить, устроить, протолкнуть, доказать. Единственное, чего он НЕ должен – это нести весь груз проекта и ответственности за ошибки и неудачи на себе. Проект – дело всей организации, его подавшей. Координатор координирует решение задач, остальные их по мере сил и возможностей стараются решить. Если что-то не получается, координатор ищет альтернативу. Но не взваливает на себя чужую работу. И долг руководителя организации – донести это до сознания сотрудников, показать личный пример подчинения координатору в рамках проекта.

Если вы дочитали до сих пор, не впав в панику или не проникшись желанием немедленно расквитаться с автором данных размышлений, то у вас есть потенциал написать и провести нужный обществу Германии и Европы и выгодный для вашей организации проект. Удачи!

Проверяющая Европейских проектов, координатор проектов ESF, Baden-Württemberg Stiftung, DJO  
к.п.н. Екатерина Кудряцева-Хенцель

P.S. Мы все же предприняли еще одну попытку и заложили обменный банк проектов для организаций мигрантов.

Infos: [ekoudrjajtseva@yahoo.de](mailto:ekoudrjajtseva@yahoo.de)