

# Как написать отличную заявку на грант

## «Идеальный» план составления заявки на грант

1. Описать задачу, над которой вы работаете. Задача должна быть чётко определена.
2. Показать, что задача важная и актуальная.
3. Показать, что у вас есть перспективная идея, как решать эту задачу.
4. Показать, что вы хорошая команда.
5. Показать, каких результатов вы надеетесь достичь.
6. Показать, как вы намерены их достичь, как будете использовать вашу идею. Привести количественные показатели успеха проекта, которые позволят оценить, успешен он или нет.
7. И только теперь просить дать денег.

## 1. С кем говорить, кому говорить, как говорить

- Вам повезёт, если вашу заявку прочитают эксперты. Скорее всего, это будет не так. Но она должна быть интересной для всех. Вам нужно заинтересовать и убедить как специалиста в вашей области, так и человека постороннего.
- Помните, что у комиссии нет времени! Заявки читаются поверхностно. В большинстве случаев читают только первую страницу. Детально изучают лишь те заявки, которые представляют интерес. Поэтому подайте самое сладкое в начале, оставив на конец лишь детали. Не надейтесь, что комиссия прочтёт ваши приложения.
- Напишите на одну страницу краткое резюме, которое будет началом вашей заявки. На ней должно быть рассказано всё. Большинство людей в комиссии прочтёт только эту страницу. На ней абсолютно не должно быть лишних слов. Каждое слово на все золота. Дать прочитать резюме своим коллегам, пусть покритикуют, оценят.
- Помните, что экспертная комиссия – тоже люди, а доброе слово и кошке приятно. Если есть возможность, вступите с комиссией в личный контакт – по электронной почте, по телефону, вживую. Вызовете у неё симпатии.
- В тексте заявки не должно быть пустоты, болтовни, пустозвонства, ложной наукообразности.

## 2. О чём писать

- Укажите проблему, которую вы решаете, а не просто «Дайте нам денег».
- Проблема должна быть конкретной, чётко сформулированной и чётко поставленной.
- Убедите комиссию, что проблема актуальна, интересна, важна, что её решение принесёт выгоду и пользу другим (но совершенно необязательно это должна быть материальная выгода и прямо сейчас).
- Покажите, кто может быть вашим условным заказчиком, кому решение вашей задачи принесёт пользу.
- Будьте реалистичны, не обещайте решить за месяц то, что до вас решали сотни людей десятки лет. Но проблема должна быть решаемая.

## 3. Почему именно вы

- Представьте вашу анкету, с кем вы работаете, кто вы вообще такие.
- Вы – лучшие в вашей области. У вас есть замечательная команда. Но ни в коем случае не восхваляйте себя: «Я – супергений, имею сотни публикаций, и этого достаточно, чтобы дать мне денег». Не давите на свою репутацию. Если вы молодой исследователь, скажите об этом. Комиссия ищет не того, кто её боится, а того, кто хочет работать.
- Убедите комиссию, что вы добьётесь результата, а для этого
  - дайте им идею, как вы это сделаете (опишите суть идеи, дайте им отведать мяса)
  - расскажите, как именно можно реализовать вашу идею.
- Предложить доказательства того, что идея хороша, перспективна: результаты предварительных работ, прототипы моделей, публикации, сферы применения.
- Не нужно обещать манны небесной, говорить, что уже завтра можно будет получить решение задачи. Укажите реальные сроки, напишите – если это так, что через десять лет будет сделано то-то и то-то.

- Будьте осторожны, соблюдайте баланс. Комиссия не должна подумать, что вы уже всё сделали и грант вам не нужен. Чётко покажите, зачем вам нужен этот грант на данном этапе работы.
- Не скромничать, обходиться без безличных конструкций типа «Было доказано». Писать: «Мы доказали».
- Покажите свою компетенцию. Необходимо знать о других работах в вашей области, но не делать их обзор. Должно иметь место органичное включение их результатов в вашу работу.
- Do not prostitute your research.

#### **4. Будет ли проект успешен**

- Откуда комиссия будет знать, что проект будет успешен, откуда вы сами это знаете, как вы определите, успешен он или нет? Нужно конкретно указать критерии оценки.
- Любая идея должна найти своего потребителя. Напишите, кому вы нужны. Критерий успеха – you have many happy customers (ещё раз повторю, речь не идёт только о финансовой прибыли). Если вы хотите доказать теорему, укажите, кому это будет интересно.
- Методология и детальный план должны быть описаны, но как можно короче.