

Кошонько О. В.

кандидат економічних наук, доцент

Садовий І. О.

студент

Святецька І. Г.

студентка

Хмельницький національний університет

м. Хмельницький, Україна

ВИКОРИСТАННЯ ФАНДРАЙЗИНГУ І ГРАНТРАЙТИНГУ У НАУКОВИХ ПРОЄКТАХ

Процес інтеграції України до європейського простору містить у собі як суспільно-політичні, культурно-ідеологічні, так і освітньо-наукові аспекти. Зокрема, останній із них передбачає орієнтацію на використання світових і європейських форм організації науки, фінансування наукової сфери та оцінювання ефективності наукової діяльності установ, активну участь українських науковців у виконанні міжнародних проєктів і програм, даючи їм можливість отримати досвід міжнародної співпраці. Поряд із цим, в Україні гостро стоїть проблема фінансування наукових досліджень; держава не має ресурсів, щоб повною мірою забезпечити дану потребу. Вихід вбачається у підтримці та створенні сприятливих умов ученим для написання грантових заявок як регіонального, всеукраїнського, так міжнародного рівнів. Це дозволить, у першу чергу, налагодити контакти з ученими-колегами з України та Європи і вирішувати глобальні наукові проблеми із проведенням масштабних досліджень, а, по-друге, залучити додаткове фінансування за рахунок коштів європейських фондів.

Сьогодні дослідники повинні володіти мистецтвом написання заявок на гранти, мати уявлення про основні фонди, асоціації, благодійні організації, приватних грантодавців, найбільш наближених до профілів та напрямів їхньої діяльності; відслідковувати перспективи їхнього розвитку та затребуваність проєктів; уміти професійно вести перемовини, позиціонувати і «продавати» результати своєї наукової діяльності тощо. Поряд із тим, що науковець сам має орієнтуватися у можливості подання грантових заявок, сьогодні, на нашу думку, спостерігається поступова, але неухильна тенденція виділення знань спеціалістів з фандрайзингу та грантрайтингу в окрему професійну категорію. Це пов'язано з тим, що грантова активність поступово перетворюється з індивідуальної прерогативи науковців, стаючи все більш цікавою для керівництва організацій, співробітниками яких вони є. Адже низка країн Європи підтверджує успіх організацій у залученні конкурсного фінансування на науку, що є одним із основних критеріїв оцінки їхньої результативності, який використовується під час розподілу бюджетних коштів на науку. Крім того, кількість отриманих грантів є ефективним і невід'ємним компонентом формування престижу університету, його наукової репутації.

Сьогодні відбувається докорінне переосмислення категорій фандрайзингу: він трактується не як випрошування фінансових ресурсів на покриття свого

існування, а як запрошення інвесторів, меценатів, спонсорів для спільної участі в соціально важливих місцевих проєктах. Тому важливими залишаються технології та механізми складання грантових заявок, пошук міжнародних донорів, якісний супровід наукових проєктів. Ці питання розглядаються в рамках проєктного менеджменту, технологій фандрайзингу та грантрайтингу. Зокрема, проєктний менеджмент залишається однією з найбільш актуальних та прогресивних управлінських технологій, яка допомагає планувати й управляти проєктами будь-якого типу, використовуючи динамічний план, - план, який надає реалістичну модель очікуваної поведінки проєкту [1, с. 11]. За характером предметної галузі проєкти діляться на проєкти у бізнес-середовищі, у публічній сфері та науково-дослідницькі проєкти. Поряд із цим грантове фінансування може надаватися і в рамках міжнародної технічної допомоги (МТД), яку кваліфікують як фінансові та інші ресурси й послуги, що відповідно до міжнародних договорів України надаються донорами на безоплатній та безповоротній основі з метою підтримки України [1, с. 7-8].

Грантрайтинг визначають як мистецтво написання бізнес-проєктів для отримання безповоротної фінансової допомоги. Технології грантрайтингу - написання заявок на гранти, організація взаємодії грантопошукачів з грантодавцями - детально висвітлені. Більшість фахівців вважають активну та компетентну позицію грантопошукача головним фактором успіху у цій сфері. Дана позиція полягає в тому, щоб мати: чітке уявлення про мету, завдання, рівень складності, терміни виконання та очікувані результати дослідницького проєкту; обсяг необхідних ресурсів: фінансових, матеріальних, інтелектуальних, часових тощо; продуманий алгоритм пошуку потенційних джерел фінансування з обов'язковим урахуванням географічного положення заявника; розуміння політики, намірів і цілей відібраних у результаті пошуку фінансових фондів; розуміння логіки експертів, які здійснюють відбір заявок; плідна взаємодія з досвідченим грантрайтером-консультантом; якість викладу заявки: переконливість у формулюванні актуальності, наукової значущості, фахова й мовна грамотність, відповідність вимогам обсягу та стилю викладу; переконливість у доведенні користі проєкту саме для вашої країни, оскільки метою більшості міжнародних фондів є допомога конкретній країні; реальність виконання та економічна вираженість проєкту [3, с. 143-144].

Як правило, грантрайтингові фірми мають надавати широкий спектр послуг: допомагати дослідникам ефективно управляти грантовими програмами, забезпечувати найвищі стандарти звітності, брати на себе бюрократичні й формальні деталі управління грантами, зберігати час і зусилля науковців для творчої результативної роботи. Пріоритетами такої фірми має стати: збереження високої якості стандартів роботи; побудова довгострокових відносин з клієнтами, заснованих на взаємній повазі й довірі; забезпечення високого ступеню надійності послуг, дотримання етичних стандартів [3, с. 150].

Поряд із фандрайзингом і грантрайтингом виділяють такий фінансовий механізм, як краудфандинг - це залучення коштів на реалізацію проєктів від багатьох фізичних осіб. Краудфандингові платформи в інтернеті допомагають зібрати ці кошти, акціонери (спонсори) можуть одержати за пожертвування

нефінансову винагороду або фінансову [2, с. 87]. Вважається, що краудфандинг суттєво відрізняється від інших типів фінансування - *благодійних пожертв* (тим, що припускає конкретну винагороду за внесок у проєкт; тим, що мотивом надання коштів є, в першу чергу, бажання підтримати перспективний і сильний проєкт, а не жалість і співчуття); *кредиту* (відсутність ризиків); *грантів* (автор проєкту сам установлює правила гри, строки збору коштів; відсутні укладання грантових угод з донором тощо); *інвестицій* (крауд-проєкти не припускають втручання акціонерів у творчі або бізнес-процеси, не передбачають передачі частки компанії або відрахувань відсотків із продажів майбутнього продукту). Проте, як правило, крауд-проєкти не використовуються на фінансування наукових досліджень. Наразі саме гранти стали основним джерелом фінансування освітніх та наукових проєктів і програм співробітництва. М. Сбруєв, вивчаючи технології призначення грантів, упевнений, що дослідницький грант перетворився на механізм розподілу не лише економічних ресурсів, а й наукового капіталу. Грантові конкурси він розглядає в якості простору «високої конкуренції між науковцями та науковими колективами» [3, с. 140]. Дослідник виділяє значну кількість дослідницьких грантів: гранти на індивідуальні дослідження; гранти університетам на дослідження; гранти для відряджень у наукових цілях; стипендія для молодих науковців; нагороди різного роду; стипендії для аспірантів (postgraduate); доступ до бібліотек; стипендії для студентів докторантури; нагороди молодим ученим; гранти для участі в конференціях; персональний розвиток науковця; гранти для встановлення зарубіжних контактів; постдокторські стипендії; стипендії для головних наукових дослідників (Principal Investigator); гранти на проведення конференцій; фінансування написання дисертацій; розвиток зв'язків між університетами і приватним бізнесом [3, с. 142].

Отже, забезпечення інноваційного шляху розвитку української економіки вимагає проведення виважених змін у підходах щодо залучення альтернативних джерел фінансування науки, запровадження ефективних механізмів пільгового кредитування, дієвих податкових механізмів стимулювання науково-інноваційної діяльності. Зважаючи на дуже обмежену фінансову та інституційну спроможність держави, доцільно наявні ресурси і науковий потенціал зосередити на підтримці досліджень, які є основою інноваційного розвитку країни. В умовах дефіциту бюджету тільки об'єднання ресурсів та зусиль держави, наукової спільноти та бізнесових структур дозволить провести модернізацію економіки.

Література:

1. Кадол Л. В., Луста Т.О. Краудфандінг як засіб реалізації. URL: http://www.rusnauka.com/41_pwsn_2014/Economics/6_184148.doc.htm.
2. Особливості краудфандингу проєктів KI URL: https://www.ppv.net.ua/uploads/work_attachments/06_Finance_for_Creative_Industries_crowdfunding_PPV_2020_UA.pdf
3. Петрушенко Ю. М., Дудкін О. В., Петрушенко Ю. М. Краудфандинг як інноваційний інструмент фінансування проєктів соціально-економічного розвитку. *Маркетинг і менеджмент інновацій*. 2014. № 1. С.172-182.