

ТЕМА 9. РОЗВИТОК ФАНДРАЙЗИНГУ

Мета: надати учасникам глибокі знання і практичні навички у сфері фандрайзингу та інших інструментів підтримки інноваційних проектів. Основна мета полягає в тому, щоб допомогти учасникам засвоїти навички залучення фінансових ресурсів для підтримки інноваційних ідей і проектів. Також, тренінг спрямований на надання учасникам розуміння інших можливих інструментів і підходів для підтримки інновацій, таких як гранти, інвестиції, партнерства та інші. Учасники зможуть розвинути свої навички у розробці стратегій фандрайзингу, збільшенні своєї успішності в привабленні ресурсів, і врешті-решт здати підтримку інноваційним ідеям та проектам для сприяння їхнього розвитку та впровадження.

План:

1. Сучасні можливості та бар'єри фінансування інновацій.
2. Фандрайзинг: сутність, види та особливості застосування.
3. Практика фандрайзингу: що головне?

1. Сучасні можливості та бар'єри фінансування інновацій

У технологічно розвинених країнах світу економічне зростання базується на генеруванні та застосуванні наукових знань і технологій. Сфера R&D отримує істотну державну підтримку різних форм, включно із участю держави в її організуванні та фінансуванні. Фінансування є важливим фактором, який визначає розвиток інноваційної активності суб'єктів господарювання. Згідно із законодавством України, фінансування інноваційної діяльності є частиною фінансової політики держави, яка має забезпечити створення необхідних передумов для збереження й розвитку науково-технічного потенціалу країни.

Отже, розглянемо сучасні можливості фінансування інновацій: доступ до капіталу для розвитку інновацій можливий від державного та міжнародного фінансування, ризикового капіталу та альтернативних інструментів.

Державне фінансування:

- прямі пільги;
- інструменти співфінансування;
- податкові пільги.

Міжнародне фінансування:

- прямі гранти для інвесторів;
- прямі іноземні інвестиції;
- фінансування/кредитування цифрової трансформації компанії.

Ризиковий капітал:

- венчурні фонди;
- бізнес-ангели;
- приватний капітал;

Альтернативні інструменти:

- краудфандинг;
- торгівельні розрахунки (*invoice trading*);

—венчурні фонди.

При цьому, кожен з представлених вище варіантів визначається низкою ключових бар'єрів доступу до капіталу, які розкрито далі.

Державне фінансування:

—обмежений інструментарій та обсяг державної підтримки стартапів;

—надання державної підтримки стартапам відбувається лише на початкових стадіях;

—гранти оподатковуються, що знижує ефективність державних інструментів підтримки стартапів;

—відсутні грантові програми фінансування інновацій у пріоритетних для держави секторах;

—неефективна робота деяких державних інструментів у підтримці інновацій.

Міжнародне фінансування:

—відсутність системної роботи з долучення українських інноваторів, науковців, стартапів та компаній до міжнародних програм підтримки розвитку інновацій та R&D, промоції, підвищення обізнаності із спроможності участі у таких програмах;

—обмежений доступ до консультування для науковців та компаній, які прагнуть отримати міжнародне фінансування на свої інноваційні проєкти;

—низький рівень навичок та знань, що необхідні для залучення міжнародного фінансування серед українських інноваторів;

—ускладненість виходу на зовнішні ринки.

Ризиковий капітал:

—складність залучення зовнішнього фінансування через високі бізнес-ризиків інвестицій в Україну;

—відсутність єдиної бази даних бізнес-ангелів та складність їхнього пошуку;

—недостатність необхідних знань, навичок, експертизи та налагоджених бізнес-зв'язків у потенційних бізнес-ангелів щодо інвестицій у високоризикові стартап-проєкти;

—низька ємність національного ринку та відсутність навичок для комерціалізації на міжнародних ринках.

Альтернативні інструменти:

—неврегульованість статусу альтернативних інструментів. Проблеми з доступом до глобальних краудфандингових платформ з української юрисдикції;

—низька обізнаність стосовно інструментів краудфандингу та інших видів альтернативного фінансування;

—відсутність таких видів альтернативного фінансування, як P2P, business lending, venture debt, invoice trading, різних видів краудфандингу та інших.

2. Фандрайзинг: сутність, види та особливості застосування

В останні роки усе більше суб'єктів господарювання та приватних осіб стикаються з потребою залучення коштів для розроблення інновацій, розвитку стартапів або ринкового лончу своїх розробок. Одним з поширених нині у світі

методів отримання фінансової допомоги на інноваційних розвиток вважають грантову підтримку. У світі це звична процедура: фонди оголошують конкурси, на які розробники подають заявку – проект своєї розробки, із кошторисом на її реалізацію. Переможці конкурсів отримують гранти – безоплатні цільові субсидії, які надаються на конкурсній основі (бізнесу, ЗВО, проєктній команді, індивідуальному особі тощо) з метою реалізації заявленого проєкту того чи іншого виду діяльності.

Фандрайзинг (fundraising – збір коштів) є залученням грошових коштів та інших ресурсів (людських, матеріальних, інформаційних тощо), які організація не може забезпечити самостійно, та які є необхідними для реалізації певного проєкту або своєї діяльності в цілому. Практично, фандрайзинг є пошуком ресурсів різного виду з метою реалізації проєктів та / або підтримки чинного бізнесу.

Однією з важливих передумов фандрайзингу є правильна стратегія збору коштів, що визначається різними джерелами і підходами. Фандрайзинг є досить новим поняттям для української науки, проте популярним серед провідних європейських і американських вчених та фахівців з проєктного менеджменту.

Фандрайзинг також вважають вмінням ефективно переконати інших (інвесторів, грантодавців) у тому, що певний бізнес заслуговує фінансової підтримки. Основними учасниками фандрайзингу є фандрайзер та грантоотримувач.

Отже, *фандрайзингом* вважають:

— пошук і залучення цільової безповоротної фінансової підтримки для втілення власних ідей;

— підготовку пропозицій проєктів для подання донорам для отримання грантів;

— сукупність професійних навиків і технік для залучення коштів в організацію.

Основні завдання, що мають місце перед командою проєкту, стартаперами під час фандрайзингу:

— пошук потенційних грантодавців та обґрунтування потреб бізнесу, відповідно до їхніх інтересів та рівня сприйняття бізнес-проблеми;

— формування, підтримка та розвиток зв'язків із потенційними грантодавцями;

— підтримка авторитету бізнесу тощо.

Стратегії фандрайзингу є різними:

— *інтенсивна стратегія* — ретельне планування і підготовка проєктів до єдиновиграшного варіанту та подання заявки на грант ретельно підбраному грантодавцю (програма, фонд тощо);

— *екстенсивна стратегія* — огляд низки фондів, програм та віялове надсилання заявок.

Можливими *джерелами залучення ресурсів* є: компанії; приватні особи; фонди; державні органи влади.

Кожне з цих джерел може виступати як: фінансовий спонсор, спонсор на умовах бартеру (конкретна допомога юридичних та фізичних осіб на певних

взаємовигідних умовах), інвестор, грантодавець, меценат (благодійна допомога фізичних осіб на добровільній основі), донор (організації, в місії яких передбачено надання фінансової допомоги на конкурсній основі).

Методи фандрайзингу класифікують, залежно від суб'єктів-надавачів.

Фонди, міжнародна технічна допомога:

- гранти;
- стипендії;
- технічна допомога.

Державні органи (перевагою є створення засад соціального партнерства між державними структурами і недержавним сектором, розвиток взаємного інтересу щодо довгострокової співпраці):

- гранти;
- контракти;
- матеріальна допомога.

Бізнес:

- донати;
- соціальне спонсорство;
- натуральний вклад (in-kind).

Діяльність власної організації / Самофінансування, залучення членських внесків в організацію тощо.

Альтернативні інструменти (організація спеціальних заходів щодо збору коштів (благодійні вечори, аукціони тощо), залучення волонтерів (люди, що віддають безоплатно свій час, знання, професійні навички заради благородних цілей організації), реклама, особисті зустрічі, надсилання листів подяки тощо; краудфандинг (колективна співпраця людей, які добровільно об'єднують свої гроші або інші ресурси разом, як правило через Інтернет, з метою підтримки проєктів інших людей).

Відповідно до Декларації етичних принципів, у фандрайзингу основними принципами роботи є: чесність, повага, пошана, цілісність, емпатія та прозорість.

3. Практика фандрайзингу: що головне?

Фандрайзинг зарекомендував себе як ефективний інструмент у боротьбі з браком ресурсного, зокрема фінансового забезпечення інноваційних проєктів. Як правило, здебільшого із цією проблемою мають справу вчені та стартапери, проєкти яких походять з наукового середовища. Кожен з них періодично стикається з непростим питанням: де шукати фінансову підтримку для реалізації своїх проєктів? Однак, оперативно вирішити проблеми потрібного ресурсного не завжди видається можливим. Вирішити дану проблему можна за допомогою фондів і програм фінансової взаємодії. Нині активними у світі та популярними є такі організації:

- агентство США з міжнародного розвитку (USAID);
- програма ЄС з досліджень та інновацій «Горизонт Європа»;
- міжнародна організація «Британська рада» (British Council);
- німецьке товариство міжнародного співробітництва (GIZ);

- програма Interreg NEXT Польща-Україна;
- гранти ЄІТ та інших фондів.

Фандрайзинг є добровільною мобілізацією внутрішніх та залучення зовнішніх ресурсів для з метою реалізації суспільно важливої діяльності. Для цього учасникам, які шукають джерела фінансування свої проєктів слід врахувати кілька важливих моментів, зокрема, фактори успішної проєктної заявки.

В проєктній заявці мають бути обґрунтовані такі елементи:

- проблема;
- рішення;
- конкретні цілі та терміни;
- партнери та співвиконавці;
- бюджет;
- інноваційність;
- користь.

Фандрайзинг передбачає не лише залучення фінансових коштів на реалізацію проєктів у різних сферах, але й залучення людей та організацій до партнерства та спільної участі у вирішенні проблем.

Що важливо для отримання фінансування проєкту?

- команда;
- брендування та позиціонування;
- досвід реалізації проєктів;
- постійне відслідковування можливостей;
- кінцева дата подання заявки.

Особливу увагу часто надають державному фандрайзингу, коли відбувається акумулювання державними органами влади ресурсів з різних джерел на соціально значущі цілі. Державна фандрайзингова діяльність реалізується за такими етапами: 1 – планування та розробка проєкту; 2 – залучення грантодавачів; 3 – реалізація проєкту, контроль та звітування перед грантодавачами; 4 – оцінювання результатів за програмами державного фандрайзингу.

Однією з ефективних форм фандрайзингу є краудфандинг, що полягає в залученні фінансової підтримки від багатьох людей (інвесторів або спонсорів) через онлайн-платформи та соціальні мережі.

Краудфандинг здебільшого практикують як діяльність з послідовного залучення нових прихильників, інвесторів та партнерів з метою спільного провадження соціально значущої місії. Для такого збору коштів має бути чітко визначена мета та ціна її досягнення. При цьому розрахунки витрат за проєктом та спосіб фінансування мають бути у вільному доступі для громадськості.

Варіанти краудфандингу різноманітні, зокрема:

- публічне висвітлення імені жертводавця/грантодавця в подяку за надані гроші;
- збір коштів без подальшої матеріальної віддачі жертводавцям;
- мікрофінансування;

— простий інвестиційний акціонерний капітал або квазі-акціонерний капітал тощо.

У Tech StartUp School Львівської політехніки є досвід організування інноваційної краудфандингової платформи «StartEra» (рис. 1), призначеної для розміщення і просування соціальних і технологічних проєктів, а також громадських ініціатив за фінансової підтримки з боку тих, хто вболіває за розвиток і реалізацію інноваційних проєктів. У 2020 р. Tech StartUp School розпочато співпрацю з Львівською міською радою за напрямком співфінансування проєктів, поданих на «Startera».

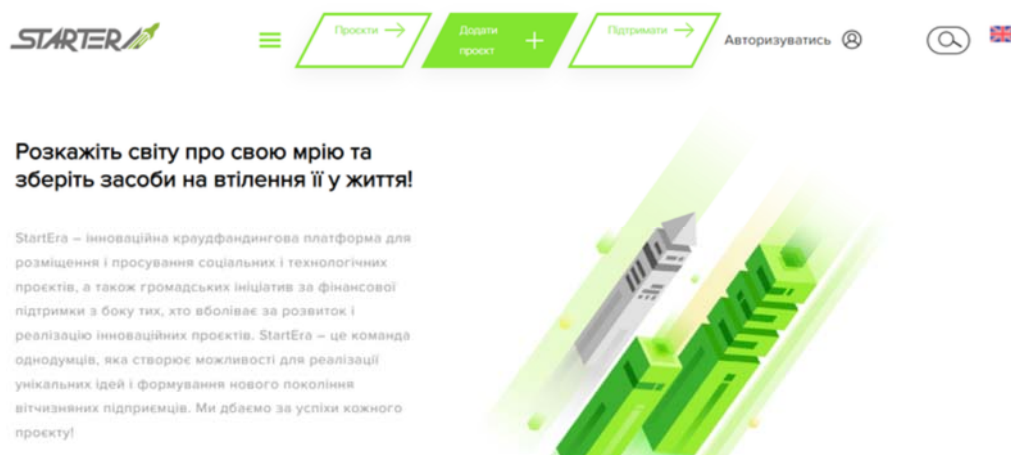


Рис. 1. Стартова сторінка краудфандингової платформи «StartEra» Tech StartUp School Львівської політехніки.

Процес фандрайзингу може вимагати досить багато часу та бути багатокроковим, однак за умови обґрунтованого підходу до кожного кроку, він приведе до ефективної та тривалої співпраці з грантонадавачами та іншими партнерами.

Питання для самоконтролю:

1. Які основні етапи розробки стратегії фандрайзингу для підтримки інноваційних проєктів?
2. Які різновиди фандрайзингу і інші інструменти фінансування інновацій ви знаєте і як вони можуть бути використані для розвитку проєктів?
3. Які ключові принципи ефективного залучення фінансових ресурсів для інноваційних ідей та стартапів?
4. Як ви оцінюєте потенційних інвесторів чи донорів для вашого інноваційного проєкту, і що враховуєте при виборі оптимального джерела фінансування?
5. Які інші інструменти та ресурси можуть бути використані для підтримки інновацій, окрім фандрайзингу, і як вони можуть вплинути на успішність проєкту?