

# **ЗАПУСК СЕРВІСНОЇ МОДЕЛІ ІННОВАЦІЙНОГО ФАНДРЕЙЗИНГУ ДЛЯ МСП В УКРАЇНСЬКОМУ КЛАСТЕРНОМУ АЛЬЯНСІ**

**Фінальний звіт проєкту**

*Проект було реалізовано в межах проекту міжнародної співпраці ReACT4UA («Застосування та імплементація Угоди про асоціацію між ЄС та Україною у сфері торгівлі») за фінансування уряду Німеччини. Проект імплементується німецькою федеральною компанією Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit ([GIZ](#)) GmbH спільно з Програмою розвитку ООН (ПРООН) в Україні.*

# ЗМІСТ

Початок важливої подорожі: Проєкт «Clusters FundRAISE» .....	04
Навчальна програма ClustersFUNDRAISE: підготовка бізнесу до майбутнього .....	05
Навчання експертів .....	07
Заходи ClusterFUNDRAISE: будівництво мостів між інноваторами, інвесторами та фінансуванням у трьох регіонах України .....	08
6 історій успіху проєкту ClusterFUNDRAISE .....	13
Онлайн заходи проєкту ClustersFUNDRAISE .....	15
Фандрейзинг як мистецтво: сервісна модель для підтримки МСП .....	17
Фінальна конференція .....	22
Завершення проєкту: новий етап інноваційного фандрейзингу для МСП .....	27
Виклики консорціуму під час реалізації проєкту .....	29
Консорціум розкриває плани на майбутнє після грантового проєкту .....	31
Експерти проєкту .....	32

## Початок важливої подорожі: проєкт «Clusters FundRAISE»

Від 18 серпня 2023 року, ми розпочали важливу місію — проєкт «Запуск сервісної моделі інноваційного фандрейзингу для МСП». Проєкт був започаткований для розв'язання критичних викликів, з якими стикаються наші МСП, особливо у сфері доступу до інноваційного фандрейзингу.

Грантовий конкурс відбувся в межах програми міжнародної співпраці «EU4Business: відновлення, конкурентоспроможність та інтернаціоналізація МСП», яку ініціювали Європейський Союз та уряд Німеччини. Грантовий конкурс став можливий за рахунок додаткового фінансування [уряду Німеччини](#). Програма спрямована на підтримку економічної стійкості, відновлення та зростання України, створення кращих умов для розвитку українських малих і середніх підприємств (МСП), а також підтримку інновацій та експорту. Детальніше: [www.eu4business.org.ua](http://www.eu4business.org.ua)

Стратегічний виконавець програми – німецька федеральна компанія Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit ([GIZ](#)) GmbH. Виконавчий партнер грантового конкурсу – Програма розвитку ООН в Україні.

Проєкт тривав 6 місяців й мав бюджет 2 млн грн, головними бенефіціарами були кластери та МСП, а виконавцями проєкту виступали: Асоціація «підприємств промислової автоматизації України» (лідер), Запорізький та Харківський кластери IAM.

Основною проблемою, через яку цей проєкт було вирішено розпочати стала відсутність та розосередженість кваліфікованих експертів-консультантів для написання грантів і низький рівень залучення МСП до інноваційних грантів. Тому виконавці проєкту (надалі ми) поставили перед собою мету запустити шерингову послугу інноваційного фандрейзингу для понад 50 промислових МСП, яка мала б забезпечити їм доступ до необхідних ресурсів та знань. Було заплановано ряд заходів, включно з тренінгами, брокеридж-івентами, індивідуальними консультаціями та фінальною конференцією, а також активна робота над залученням додаткових кластерів УКА для розширення впливу проєкту. Ми хотіли, щоб цей проєкт став відмінною можливістю для МСП в Україні, щоб розширити свої горизонти та знайти нові шляхи для зростання. Чи вдалося нам втілити всі цілі? Читайте далі в розгорнутому звіті цього проєкту.

# Навчальна програма ClustersFUNDRAISE: підготовка бізнесу до майбутнього

Першим важливим кроком проєкту стало навчання експертів, яке почалося 19 вересня і включало представників АППАУ, Харківського та Запорізького кластерів ІАМ. Всі охочі мали змогу заповнити заявки для навчання у відомого в колах фандрейзерів тренера, керівника САЕКС, фахівця з пошуку фінансових інструментів та роботи з європейськими фондами та фахівця з європейської інтеграції – Миколи Смолінського.



АППАУ



Спікер:

📍 Микола Смолінський — Президент Central European Academy Studies and Certifications, PL-UA, 2005 / 2012

фахівець з пошуку фінансових інструментів та роботи з європейськими фондами,

фахівець з європейської інтеграції та сертифікований аудитор TUV Nord з систем управління якістю ISO 9001, ISO 22000.

Програма навчання в рамках проєкту була ретельно спланована та розроблена, щоб надати менеджерам та експертам необхідні знання та навички для ефективного розвитку бізнесу через інноваційні фінансові стратегії та проєктний менеджмент. Тренер розкривав наступні питання:

## Основи фінансування та підготовка проєктів

**Типи фінансових ресурсів.** Учасники вивчали різні види фінансування, доступні для бізнесу, і як їх можна ефективно використовувати для розвитку.

**Грантове фінансування.** Розглядалася специфіка грантового фінансування та стратегічні сфери його залучення.

**Проєктний підхід.** Учасники навчилися розробляти місію, стратегію та проєкти, використовуючи проєктний підхід.

**Підготовка та подання проєктних заявок.** Вивчалися ключові етапи та структура проєктних заявок.

## **Партнерства та консорціуми**

**Стратегічні партнерства та проєктні консорціуми.** Обговорювалися різні види угод, що можуть виникати при підготовці та реалізації проєктів.

**Пошук партнерів та платформи.** Вивчалися різні сервіси та платформи для пошуку партнерів.

## **Кластерний розвиток та грантові можливості**

**Кластер як інструмент розвитку регіону.** Розглядалися стратегії, як кластери можуть сприяти розвитку регіонів.

**Інституційний розвиток і грантові можливості.** Аналіз актуальних грантових можливостей та форми підтримки SME.

## **Додаткове навчання для технологічних брокерів**

Окремі сесії були присвячені навчанню технологічних брокерів, з акцентом на важливість самооцінки та оцінки МСП, використання інструментів, таких як SWOT-аналіз.

## **Фінальне тестування**

Після завершення модулів учасники пройшли фінальне тестування, щоб перевірити засвоєння навчального матеріалу.

Ця навчальна програма була важливим кроком у підготовці фахівців, забезпечуючи їм глибоке розуміння сучасних підходів до фандрейзингу, стратегічного партнерства та кластерного розвитку. Учасники отримали цінні знання та інструменти для підвищення ефективності та конкурентоспроможності своїх організацій.

## Навчання експертів

Процес відбору експертів був ретельним та зосередженим на виявленні фахівців з високою кваліфікацією, досвідом у сфері фандрейзингу та знанням англійської мови. Важливим критерієм була також здатність цих спеціалістів надавати послуги МСП і кластерам у майбутньому, що гарантувало сталість впровадження проєкту та його тривалого впливу.

Після відбору експертів проводилося інтенсивне навчання з Миколою Смолінським, яке завершувалося тестуванням для перевірки якості засвоєння знань. Це тестування було ключовим етапом, що забезпечувало високий рівень компетенцій та готовності експертів до подальшої роботи з МСП. Також було проведено відбір МСП для залучення кола кандидатів. В цьому процесі брали участь Харківський та Запорізький кластери, а також АППАУ. МСП вибиралися з різних джерел: деякі зверталися до Проєктного офісу самостійно, інші були відібрані експертами. Таким чином, забезпечувалася широка участь та різноманітність МСП у проєкті.

Такий підхід до відбору та навчання експертів, а також залучення МСП, відіграв ключову роль в реалізації проєкту ClustersFUNDRAISE. Завдяки цій стратегії забезпечувалася не тільки ефективність короткострокових проєктних цілей, але й сталість та довготривалий вплив на розвиток МСП та кластерів. Експерти, що пройшли навчання та відбір, стали ключовими гравцями у підтримці та розвитку бізнес-середовища, надаючи цінні послуги, які сприяли стійкому розвитку і зростанню малих та середніх підприємств в Україні.

# Заходи ClusterFUNDRAISE: Будівництво мостів між інноваторами, інвесторами та фінансуванням у трьох регіонах України

Тема інтеграції інноваційних стартапів та технологічних малих і середніх підприємств (МСП) з вимогами МСП та великих замовників із традиційних галузей, а також забезпечення цих категорій додатковими фінансовими можливостями, успішно реалізувалося на так званих "брокеридж івентах" (brokerage event). Ці події стали місцем зустрічі для учасників ринку, включаючи місцеву владу, кластери, асоціації, ТПП, агенції з розвитку та донорів.

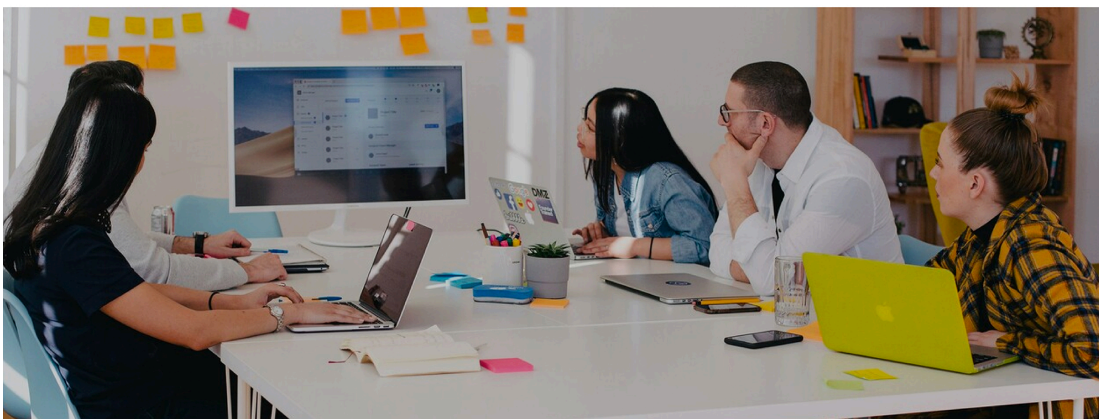
Концепція такого формату була вперше втілена в Запоріжжі в рамках проекту ClusteRISE у 2021 році, де ключовими партнерами були Асоціація "підприємств промислової автоматизації України", Запорізький та Харківський кластери IAM. Організатори винесли низку інсайтів і важливих висновків, зокрема про недостатній рівень знайомства місцевих замовників з місцевими інноваторами.

Цю ідею продовжили в новому проєкті Cluster FUNDRAISE, де партнери повторили серію брокеридж івентів. Запоріжжя розпочало серію 1 листопада, за ним Харків 15 листопада, а Київ прийняв захід 20 грудня.

## Брокеридж-івент в Запоріжжі



АППАУ



1 листопада  
2023 року

### **ЗВІТ ПО БРОКЕРИДЖ-ІВЕНТУ У ЗАПОРІЖЖІ**

Зустріч інноваторів, промисловців, представників влади та всіх зацікавлених у розвитку регіону

1 листопада 2023 року у Національному університеті "Запорізька політехніка", як і онлайн, відбувся значущий захід, спрямований на розвиток спільних інноваційних проєктів у сферах бізнесу, науки, освіти, а також на підготовку програм відновлення регіону після перемоги України. Подія була організована Регіональним кластером

«Інжиніринг-Автоматизація-Машинобудування» у межах Проекту ClustersFUNDRAISE разом з Українським кластерним альянсом, НУ «Запорізька політехніка», Запорізькою торгово-промисловою палатою.

Виконавчий директор Українського кластерного альянсу Олександр Юрчак, який відвідав Запоріжжя, роз'яснив суть брокериджу як з'єднання ідей і можливостей через проєктних менеджерів – експертів та консультантів, які допомагають підприємцям у пошуку фінансування для виробничих проєктів і розвитку. На заході, окрім обговорення інноваційних стратегій, були презентовані бізнес-кейси провідних промислових підприємств. Учасники обмінювались досвідом та актуальною інформацією щодо державних програм підтримки бізнесу. Ректор НУ "Запорізька політехніка" Віктор Грешта відзначив важливість спільної роботи науки та бізнесу в підтримці економіки регіону.

У рамках події було відкрито Інжиніринговий центр Запорізького кластера IAM, а також оголошено про тривалу співпрацю з Асоціацією підприємств промислової автоматизації України.

**Більше про подію читайте на нашому сайті:**

<https://www.clusters.org.ua/news/brokerage-event-zaporizhia/>

Повний запис події ви можете переглянути на нашому [youtube-каналі](#).

## Брокеридж-івент у Харкові



Іван Мовчан

15 листопада 2023 року Харків був епіцентром важливого брокеридж-івенту, організованого ІАМ-кластером Харкова. Ця подія стала важливою платформою для обміну думками та стратегіями щодо підтримки інновацій у промисловому секторі.

Учасники заходу демонстрували сміливість у своїх візіях та ініціативах, працюючи над планами майбутнього розвитку Харкова. Зокрема, Іван Мовчан з "Української Вагової Компанії" та Сергій Беліченко, директор кластера, підкреслили важливість наявності довгострокової візії для членів кластера. Вони акцентували на необхідності розвитку нових індустріальних парків та переходу до цифрових, зелених та безпечних технологій. Видатний успіх "Української Вагової Компанії", представлений Іваном Мовчаном, вражає своєю інтеграцією в ЄС та швидким зростанням. Артем Нескорожений з "Моторімпексу" поділився своїм досвідом у фандрейзингу, підкресливши важливість підтримки від Міністерства економіки.

Тарас Голуб, радник Віцепрем'єра, наголосив на необхідності адаптуватися до правил ЄС та використання грантових можливостей для відкриття нових горизонтів. Експерти проєкту #ClusterFundraise, представлені Оксаною Ситник, активно працювали з МСП, допомагаючи їм протягом двох місяців здобути фінансування та розробити нові проєкти.



Тарас Голуб

Цей брокеридж-івент у Харкові став свідченням величезного потенціалу міста у сфері інновацій та промислового розвитку, відкривши нові можливості для місцевого бізнесу та громади. [Відеозапис](#) заходу доступний для [перегляду](#), дозволяючи всім охочим ознайомитися з цими надихаючими дискусіями та планами.

## [Брокеридж-івент у Києві](#)



Дискусія: Олександр Юрчак, Оксана Юрчишин, Олександр Степанець, Володимир Ночвай

20 грудня 2023 року в Києві відбувся третій брокеридж-івент, організований Асоціацією підприємств промислової автоматизації України (АППАУ) спільно з Центром 4.0 КПІ. Захід зібрав важливих гравців української інноваційної екосистеми, включаючи донорські організації, університети, представників малого та середнього бізнесу. Участь у зустрічі взяли 25 осіб, а додатково 7 учасників приєднались онлайн. Захід розпочався з реєстрації учасників та вітальної кави, що дало змогу для неформального спілкування. Вітальні слова прозвучали від Владлена Сисуна з ПРООН, Наталії Погребної, директора Департаменту економіки Київської ОДА, та Віталія Пасічника з КПІ.



Наталія Погребна, директорка Департаменту економіки Київської ОДА

Презентації та дискусії зайняли основну частину заходу. Ілона Книшук з GIZ та Євген Романенко з USAID висвітлили можливості грантової підтримки для МСП. Дискусія під керівництвом Олександра Юрчак з АППАУ сприяла налагодженню зв'язків між учасниками та донорами. Бізнес-кейси від Романа Кравченка з 482.Solutions, Юрія Щиріна з AIM Груп, Андрія Стрельченка з САМТ та інших демонстрували інновації та виклики для МСП. Олександр Юрчак представив нові можливості платформи B2B Matchmaking.

Значний акцент було зроблено на ролі Цифрових інноваційних хабів (ЦІХ) в підтримці МСП, з доповідями від Оксани Юрчишин з ЦІХ КПІ, Володимира Ночвая з NOSC-UA DІН та Олександра Степанця з Центру 4.0 КПІ.

Цей брокеридж-івент в Києві став важливим кроком у підтримці та розвитку малого та середнього бізнесу, надавши платформу для взаємодії, обміну ідеями та розширення можливостей для учасників.

## 6 історій успіху проєкту ClusterFUNDRAISE

Найкраще про виклики та успіхи проєкту дозволяють розповісти інтерв'ю із залученими учасниками. На початку 2024 року ми опитали експерта проєкту, чотирьох представників МСП та головних ідейників та ініціаторів ClusterFUNDRAISE.

### Історія про перетворення викликів на можливості

В історії про експерта, керівника проєктного офісу ми розглядаємо діяльність Миколи Полінкевича, який за останні п'ять років став ключовим гравцем у сфері грантрайтингу в Україні. Керівник проєктного офісу Агенції регіонального розвитку Волинської області та CEO ініціативи Кластер Медичних Інновацій, він співпрацює з Українським Кластерним Альянсом. Історія розкриває як Микола перетворює виклики війни та економічної нестабільності на можливості для розвитку через грантрайтинг, акцентуючи на важливості грантів для підтримки МСП.

Ми детально розглядаємо його підхід до формулювання ідей для донорів, звертаємо увагу на важливість розуміння сутності грантів та підготовки МСП до участі у конкурсах.

Прочитати історію можна за посиланням:

<https://www.clusters.org.ua/success-stories/mykola-polinkevich-clusterfundraise/>

### Історія незламності та партнерства

Проєкт Cluster FundRAISE, започаткований АППАУ спільно з Харківським та Запорізьким кластерами IAM, став яскравим символом незламності та інноваційності у часи, коли виклики воєнного стану в Україні ставлять на межу кожен сектор економіки. Організовані в рамках проєкту три брокеридж-івенти стали майданчиками для активного обміну ідеями та стратегіями між представниками МСП, експертами та академічним середовищем.

Особливу увагу привертають події у Запоріжжі та Харкові – містах, які нині перебувають неподалік від бойових дій. Там обговорювалися не лише перспективи бізнесу, а й стратегії виживання та розвитку в умовах воєнного часу.

З повною версією історії ознайомтеся за посиланням:

<https://www.clusters.org.ua/success-stories/invincstory-success-appau-aim/>

### Історії про підкорення нових вершин через фандрайзинг

ТОВ "Капіталпромресурс", виробник унікальних сівалок ТМ SIVA з Запоріжжя, є взірцем українського інноваційного підходу у сільському господарстві. Зареєстрована торгова марка і патенти, висока адаптація до умов в Україні та ЄС, і значний експорт у 12 країн, у тому числі в Австралію, відзначають успіх компанії на міжнародному рівні. Проте, ковід та війна внесли свої корективи, зменшивши експортні контракти та змушуючи компанію звернутися до фандрейзингу. Участь у проєкті ClusterFUNDRAISE та співпраця з Запорізьким кластером AIM і фахівцем Ксенією Нагорною допомогла "Капіталпромресурсу" отримати грант та подати заявки на фінансування. Детальніше [тут](#).

Цікавою є історія компанії Assist Control з Харкова, яка розробляє передові IT-рішення для автобізнесу. Олександр Блудов, засновник компанії, завдяки нетворкінгу та співпраці з Харківським AIM кластером та Романом Томашевським з Харківського політехнічного інституту, отримав шанс розвивати свій проєкт на новому рівні. Участь у проєкті INVEST RING відкрила нові можливості для розвитку та фандрейзингу. Більше [на сайті](#).

Єгор Кочнев та його компанія Lizmark, яка виготовляє підйомники для маломобільного населення, також виявилися серед тих, хто успішно звернувся до фандрейзингу. Розуміння важливості залучення зовнішніх коштів для розвитку компанії, особливо після візиту в Європу, допомогло Єгору ефективно взаємодіяти з консультантами проєкту ClusterFUNDRAISE. Підтримка Ксенії Нагорної з Торгово-промислової палати Запоріжжя була вирішальною для успішного подання грантових заявок. Більше [тут](#).

Не менш цікавий досвід має LEDLIFE, харківський виробник світлодіодного освітлення, який звернувся до фандрейзингу для підтримки своєї інноваційної продукції. Співпраця з експерткою Оксаною Ситник від Харківського AIM кластера допомогла компанії подати заявки на ряд грантів, відкриваючи нові перспективи для росту та розвитку на внутрішньому та зовнішньому ринках. Детальніше [тут](#).

Ці історії підкреслюють важливість фандрейзингу як інструменту для розвитку інноваційних бізнес-проєктів в Україні, демонструючи, як правильно налагоджена співпраця з експертами та використання можливостей фандрейзингу можуть відкрити нові горизонти для підприємств.

# Онлайн заходи проєкту ClustersFUNDRAISE

Проєкт ClustersFUNDRAISE привів до величезного прориву у підготовці менеджерів та брокерів до викликів сучасного бізнесу, завдяки серії інформативних та навчальних вебінарів EIF. Ці вебінари не тільки розширили горизонти учасників, але й надали їм конкретні інструменти та стратегії для досягнення успіху. Розгляньмо детальніше.

## Вересень та жовтень 2023 – Партнерства та методологія

Вересень та жовтень були наповнені цінними вебінарами, що охоплювали важливі теми, від методики залучення МСП до фандрейзингової діяльності, стратегічних партнерств та консорціумів. Учасники вчилися, як будувати ефективні партнерські відносини та готувати свої проєкти до успішної реалізації.

1. 15 вересня 2023 – [Гранти для підтримки експортних альянсів: Успішний досвід участі УКА в конкурсі від USAID](#)  
Запис: [Переглянути на YouTube](#)
2. 8 вересня 2023 – [Презентація нових грантових програм](#)  
Запис: [Переглянути на YouTube](#)
3. 20 жовтня 2023 – [Методика залучення МСП до фандрейзингової діяльності](#)  
Запис: [Переглянути на YouTube](#)
4. 6 жовтня 2023 – [Зустріч кластерів з експертами в рамках проєкту ClustersFUNDRAISE](#)  
Запис: [Переглянути на YouTube](#)

## Листопад та грудень 2023 – Технологічні Інновації та гранти

В листопаді учасники вчилися використовувати функцію штучного інтелекту для підготовки грантових заявок та залучати малий і середній бізнес до фандрейзингу, адже саме він цього потребує найбільше. Кінець року не менш інтенсивний. Вебінар, присвячений формуванню інвестиційного бюджету проєкту, дозволив учасникам глибше зрозуміти, як ефективно управляти коштами та ресурсами для досягнення максимальної віддачі від їхніх інвестицій. А також, грудень приніс з собою вебінар про можливості фінансування проєктів у сфері VR/XR.

1. 24 листопада 2023 – [Використання Chat GPT для підготовки грантових заявок](#)  
Запис: [Переглянути на YouTube](#)
2. 10 листопада 2023 – [Методика залучення МСП до фандрейзингової діяльності](#)  
Запис: [Переглянути на YouTube](#)
3. 8 грудня 2023 – Анонс CORTEX<sup>2</sup> – до 200 тисяч євро на проєкти з розробки та впровадження рішень доповненої чи віртуальної реальності (VR/XR) [Переглянути тут](#)  
Запис: [Переглянути на YouTube](#)
4. 22 грудня 2023 – [Поради щодо формування інвестиційного бюджету проєкту](#)  
Запис: [Переглянути на YouTube](#)

## Січень 2024 – Освіта фінансових можливостей

Початок року був позначений вебінаром, який відкривав перспективи фінансування від програми The Single Market Programme. Учасники занурились у світ можливостей, де вони могли вивчити нові шляхи фінансування своїх інноваційних ідей та проєктів.

1. 19 січня 2023 – [Презентація можливостей фінансування від програми The Single Market Programme](#)  
Запис вебінару: [Переглянути на YouTube](#)
2. 12 січня 2024 – [Інструменти пошуку партнерів та проєктів для МСП](#)  
Запис: [Переглянути на YouTube](#)

Кожен вебінар EIF в рамках проєкту ClustersFUNDRAISE був не просто подією, а шляхом відкриття нових можливостей для МСП. Вони надали учасникам не тільки теоретичні знання, але й практичні інструменти для застосування у їхньому повсякденному бізнесі. Ці вебінари стали ключовими каменями на шляху до створення більш інноваційного, ефективного та конкурентоспроможного бізнес-середовища в Україні.

# Фандрейзинг як мистецтво: сервісна модель для підтримки МСП

Сервісна модель фандрейзингу — частина загальної сервісної моделі УКА, що специфікує та деталізує на процесному рівні послуги Проектного офісу, що надаються Малим та Середнім Підприємствам (МСП), а також кластерам в рамках Українського кластерного альянсу.



АППАУ



## Основні аспекти сервісної моделі

**Орієнтація на МСП та кластери.** Модель спеціально розроблена для задоволення унікальних потреб МСП та кластерів в Україні, враховуючи їхні виклики в отриманні фінансування.

**Всебічна підтримка.** Модель надає широкий спектр послуг, включаючи ідентифікацію можливостей фінансування, допомогу в подачі заявок та підтримку розробки проєктів.

**Співпраця з експертами.** Завдяки мережі досвідчених професіоналів, модель забезпечує МСП та кластерам експертну підтримку на всіх етапах фандрейзингу.

**Підвищення ефективності.** Шляхом оптимізації процесів та надання спеціалізованої підтримки, модель прагне збільшити успішність заявок на фінансування.

**Розвиток потенціалу.** Значна частина моделі присвячена розвитку довгострокових можливостей фандрейзингу для МСП та кластерів, забезпечуючи їхню стійкість після завершення проєкту.

**Адаптивність та масштабованість.** Модель розроблена таким чином, щоб бути адаптивною до різних секторів та масштабованою для задоволення еволюціонуючих потреб бізнес-спільноти.

**Будування спільноти та мережі.** Наголошуючи на важливості співпраці, модель сприяє створенню спільноти практики серед МСП та кластерів, заохочуючи обмін знаннями та спільні ініціативи.

Ця сервісна модель є значним кроком вперед у зусиллях УКА підтримати економічний розвиток України, надаючи МСП та кластерам інструменти та знання, необхідні для успіху.

### **Інноваційний підхід до бізнес-взаємодій: запуск метчмейкінгової платформи**

Під час проєкту було анонсовано про запуск [інноваційної платформи для фандрейзингу та метчмейкінгу](#), яка відкриває безмежні можливості для МСП, дозволяючи їм не лише підготувати заявки на участь у конкурсах, але й розробити інноваційні рішення та, звісно ж, отримати фінансування та гранти для їх впровадження.



**АППАУ**



### **Інноваційний підхід до бізнес-взаємодій: запуск метчмейкінгової Платформи**

Image: Freepik.com. This cover has been designed using assets from Freepik.com



### **П'ять років до ідеї**

Ідея створення такої платформи була започаткована п'ять років тому під час одного з заходів АППАУ. Основною метою було створення середовища, де учасники змогли б

створювати професійні профілі для ефективного метчмейкінгу. Це дозволило б учасникам конференцій з легкістю встановлювати зв'язки та шукати потенційних партнерів.

Ініціатива спочатку розвивалася повільно через обмежені ресурси. Перша версія платформи була створена за лічені дні, але згодом проєкт був тимчасово заморожений. Однак, з появою COVID-19 і нових викликів, які ця пандемія принесла, було вирішено повернутися до розробки багатоцільової платформи. Це дало можливість членам АППАУ та партнерам формулювати та висловлювати свої потреби, особливо у таких сферах, як релокація, пошук працівників чи специфічного обладнання.

Завдяки фінансуванню в рамках проєкту, платформа отримала значний поштовх у розвитку. Вона була повністю перероблена та збагачена новими функціональними можливостями. Сьогодні це не просто платформа, а комплексне рішення, що пропонує широкий спектр інструментів для співпраці, включаючи можливість створення та перегляду професійних профілів.

### **Ключові функції та можливості**

Однією з ключових особливостей платформи є можливість створення профілів, які відображають професійні навички користувачів, а також зручність у пошуку та встановленні бізнес-зв'язків. Користувачі можуть обмінюватися приватними та груповими повідомленнями, організовувати зустрічі без додаткових додатків, створювати спільноти та обговорювати проєкти в режимі конфіденційності.

Платформа включає різноманітні типи користувачів, від консультантів до донорів, що дозволяє кожному знайти своє місце в екосистемі фандрейзингу. Завдяки цьому, користувачі мають можливість точно налаштувати свої профілі та шукати потенційних партнерів відповідно до своїх потреб та інтересів.

## ІННОВАЦІЙНІ ІНСТРУМЕНТИ СПІВПРАЦІ

На Платформі ви можете знайти всю інформацію про доступні гранти у сфері промисловості та хайтек, отримати консультацію й стати учасником профільних груп



### Профілі

Доступ до професійних профілів експертів та МСП, створення власного профілю



### Партнерства

Формалізація ділових стосунків, надсилання і отримання запитів на партнерства



### Спілкування

Обмін приватними та груповими повідомленнями, відео-зустрічі



### Спільноти

Приватні та публічні спільноти для координації дій та управління проектами



### Події

Створення анонсів власних заходів, участь у подіях інших учасників та донорів



### Гранти

База грантових проектів з можливістю пошуку за конкретними критеріями



### Активність

Сповіщення про активність учасників, нові грантові програми та дискусії



### Контент

Цінний контент з фандрайзингу та за галузевими технологічними напрямками



### Пошук

Зручний пошук експертів, МСП, донорів, грантів та професійних спільнот

Одним з найбільш інтригуючих нововведень є впровадження гейміфікації, яка заохочує активність на платформі через систему накопичення балів. За кожну дію, таку як авторизація, відвідування, коментування, або публікація постів, користувачі заробляють бали. Ці бали ведуть до надання різних статусів, від новачка до експерта.

Серед інших оновлень, особливо важливим є створення спільнот. Це дозволяє користувачам публікувати інформацію, відео, проекти, організовувати події та багато іншого. Така можливість сприяє кращій координації та співпраці в малих групах.

Важливим аспектом платформи є секція грантів, де користувачі можуть переглядати, подавати заявки на консультації з експертами. Оновлена система дозволяє шукати гранти за ключовими словами, локаціями та категоріями. Користувачі також можуть публікувати власні гранти та надавати консультативні послуги.

Logo	Grant Title	Amount	Location
FGLS TOPPLE DRIVE	Гранти на поліпшення кібербезпеки державних установ та об'єктів критичної інфраструктури України		Всюди
euROBIN	euROBIN Technology Exchange Programme	60 000 Euro	Всюди
	CO2-нейтральне виробництво сталі за допомогою водню, вторинних носіїв вуглецю та електрики АБО інноваційне застосування сталі для низьких викидів CO2	5 000 000 Euro	Всюди
	Біорозкладні полімери для екологічно чистих пакувальних матеріалів (IA)	6 000 000 Euro	Всюди

Попри певні сумніви, форуми були інтегровані у платформу за численними запитами користувачів. Це дозволило створювати дискусії на будь-які теми, забезпечуючи ще один канал комунікації та обміну думками.

Платформа підтримує автоматизовану систему повідомлень, що спрощує взаємодію між користувачами та експертами. Якщо виникають запитання або проблеми, користувачі можуть звернутися до підтримки або створити нову дискусію на форумі.

## Перспективи та майбутнє розвитку

Оновлення платформи відкривають широкі перспективи для її розвитку. Важливими аспектами є експорт даних, інтеграція з іншими соціальними медіа та налаштування приватності. Особлива увага приділяється розширенню функціонала, щоб забезпечити гнучкість та відповідність сучасним потребам користувачів.

Ці оновлення не тільки розширюють можливості платформи, але й підвищують її ефективність у сферах фандрейзингу, матчмейкінгу та спільноти, що є важливим для сучасного бізнес-середовища.

Повне відео презентації платформи за посиланням:

<https://www.youtube.com/watch?v=wpN35FJkcFg>

# Фінальна конференція у Києві

10 січня 2024 року відзначився значущою подією в історії підтримки малого та середнього бізнесу в Україні – [завершальною конференцією](#) проєкту Cluster FUNDRAISE. Захід, що відбувся як офлайн, так і онлайн, зібрав впливових учасників інноваційного сектору, експертів та представників бізнесу, щоб підсумувати результати та обговорити розвиток у майбутньому.

## Встановлення більш тісних зв'язків з донорами та офісами підтримки

В рамках імплементації проєкту ми регулярно залучали до наших заходів представників міжнародних донорів, офісів підтримки, українських фондів та акселераторів.

Ми впевнені, що більш тісна взаємодія з донорами та фондами дасть нашому проєктному офісу краще розуміння фандрейзингового ландшафту та допоможе краще надавати послугу фандрейзингу для МСП-членів бізнес-об'єднань. В наших заходах брали участь:

**Ілона Книшук**, фахівчиня з організаційного розвитку та консультаційної підтримки управлінської діяльності.

**Євген Романенко**, старший радник з юридичних питань Програми USAID "Конкурентоспроможна економіка України".

**Владлен Сисун**, Координатор з організаційного розвитку проєкту ПРООН "Зміцнення членських бізнес-об'єднань ММСБ в Україні".

**Марина Ковтун**, Керівник компонента підтримки бізнес-організацій та МСП "EU4Business: Відновлення, конкурентоспроможність та інтернаціоналізація МСП".

**Яна Паладісва**, Український фонд стартапів.

**Максим Колісник**, Головний спеціаліст Офісу Горизонт Європа в Україні.

**Сергій Лобойко**, організатор Акселератора в Міністерстві оборони України.

Не стала виключенням і фінальна конференція проєкту, яку відкривав Владлен Сисун з ПРООН, акцентуючи на програмах та планах на 2024 рік, спрямованих на підтримку українських підприємців, а Марина Ковтун, представниця програми "EU4Business" від GIZ, поділилася успіхами та можливостями, які відкриваються перед бізнесом.

# Виклики та рішення в рамках проекту



## Подія розкрила три ключові теми

**Регіональні мережі експертів.** У цьому сегменті виступали координатори проекту Леся Соболевська з АППАУ, Андрій Карпенко із Запорізького кластера ІАМ та Оксана Ситник з Харківського кластера ІАМ, які поділилися досягненнями та обговорили майбутні перспективи для Українського кластерного альянсу та партнерів.

Дискусія висвітлила цінність співпраці між промисловими хайтек екосистемами представлених регіонів.

**Партнерські програми та розвиток МСП і стартапів.** Ця частина зосередилась на можливостях для МСП та стартапів у 2024 році, зокрема на грантах від GIZ та програмі Horizont Europe. Важливість цих програм полягає у підтримці інновацій, розвитку кластерів та наданні консультаційної підтримки.

**Ілона Книшук**, фахівчиня у сфері організаційного розвитку, підкреслила значення грантів GIZ як незамінного інструменту для підтримки інновацій і розвитку малих та середніх підприємств (МСП), а також для удосконалення кластерів. Ці гранти мають на меті покращення організаційної структури та забезпечення консультаційної підтримки, сприяючи таким чином ефективному управлінню та впровадженню інноваційних проектів.

**Сергій Лобойко**, організатор Акселератора в Міністерстві оборони України, ознайомив учасників конференції з перспективами програм акселераторів Dual-use/Miltech. Ці програми відкривають нові можливості для МСП та стартапів у розвитку проектів, які можуть бути використані як у цивільній, так і у військовій сферах, сприяючи таким чином розвитку і комерціалізації інновацій.



Сергій Лобойко

**Максим Колісник**, головний спеціаліст Офісу програми "Горизонт Європа" в Україні, представив ініціативи, спрямовані на підсилення потенціалу української науково-дослідної спільноти. Основна мета цих ініціатив — видалення бар'єрів для участі у програмах, надання підтримки процесам та стимулювання наукової спільноти для збільшення кількості заявок. Програма "Горизонт Європа" також прагне підвищити соціальні результати, зберігаючи та розширюючи науковий потенціал в Україні і стимулюючи економічний розвиток через залучення зовнішнього фінансування.

**Яна Паладієва** з Українського фонду стартапів виступила з презентацією програми розвитку deep-tech в межах ініціативи EIC. Проєкт "Seeds of bravery" з бюджетом у 20 мільйонів євро спрямований на підтримку українських стартапів і їх інтеграцію з Європейським Союзом. Програма включає такі напрямки, як інноваційні сервіси, відбудова України, DeepTech інкубатор, та підтримка жіночого підприємництва, з акцентом на важливість інтеграції українських стартапів у європейський бізнес-простір. Ці програми мають на меті не тільки підтримку інноваційних проєктів, але й сприяння відновленню та розвитку української економіки.

### **Кращий Досвід Фандрейзингу**

У цьому блоці учасники поділилися ефективними стратегіями та прикладами успішного фандрейзингу.



Андрій Карпенко, Леся Соболевська, Оксана Ситник та Олександр Юрчак

**Олег Демчук**, керівник організації “Агенція сталого розвитку ‘АСТАР’”, поділився досвідом роботи своєї організації, яка, базуючись у Хмельницькому, активно співпрацює з різними кластерами, включаючи Київський Hi-tech кластер та Прикарпатський екоенергетичний кластер з Івано-Франківська. Освоєння європейського досвіду та втілення отриманих знань допомогло організації розвивати нові напрямки, зокрема створення економічних субрегіонів і відмову від вугільної промисловості.

**Микола Полінкевич** та **Валерія Гончаренко** з Агенції регіонального розвитку Волині підкреслили значимість співпраці з партнерами для розвитку регіональних проєктів.

**Олександр Юрчак**, голова УКА, акцентував на важливості застосування Agile практик у побудові проєктних офісів, підкреслюючи значення гнучкості у розвитку бізнесу.

Дискусія також охопила відповіді МСП на кризові ситуації, зокрема COVID-19 та війну, підкреслюючи важливість різноманітності підходів у фандрейзингу. Валерія Гончаренко оголосила про план підготовки 200 професійних проєктних менеджерів, що сприятиме ефективному управлінню в умовах, що змінюються.

Конференція відображає значимість колаборації та стратегічного планування в інноваційному секторі. Вона підкреслила роль обміну знаннями і досвідом для розвитку малого та середнього бізнесу, особливо в контексті постійно змінюваного бізнес-середовища.

## **Підсумки та перспективи**

Захід став визначним кроком для учасників Українського кластерного альянсу, демонструючи важливість методологічного підходу та адаптивності. Конференція не тільки відкрила нові можливості для фандрейзингу, але й задала курс на подальший розвиток інноваційних екосистем в Україні.

Читайте повний звіт на сайті:

<https://www.clusters.org.ua/blog-single/zvit-final-cluster-fundraise/>

# Завершення проєкту: новий етап інноваційного фандрейзингу для українських МСП

## Інноваційна сервісна модель фандрейзингу

Ми розробили та впровадили унікальну сервісну модель фандрейзингу, яка забезпечила ефективну взаємодію між менеджерами проєктного офісу, долученими експертами та бенефіціарами послуг. Ця модель відіграла ключову роль у координації ресурсів та експертизи, спрямованої на підтримку МСП. Сервісна модель тепер використовується багатьма кластерами Українського кластерного альянсу (УКА) для створення власних сервісних послуг з фандрейзингу.

Це допомагає підприємствам по всій країні отримувати необхідну підтримку та доступ до ресурсів для розвитку своїх ініціатив.

## Провели три важливі брокериджі івенти

### 1 листопада – Запоріжжя

Завдяки проєкту в місті Запоріжжя була започаткована активна діяльність із залучення коштів для МСП, яка продовжує розвиватись через відкриття Digital innovation hub (DIH) на базі НУ “Запорізька політехніка”. Це створює нові можливості для розвитку інновацій та підтримки місцевих підприємств.

### 15 листопада – Харків

У Харкові ми організували зустрічі МСП з провідними експертами, що дозволило встановити важливі контакти та обговорити потенційні проєкти. Велика кількість підприємств у Харківській області отримали доступ до важливої інформації про грантові можливості. Вони також мали змогу особисто зустрітись з експертами проєкту для спільної роботи над грантовими заявками, що значно полегшило процес фандрейзингу.

### 20 грудня – Київ

У стінах КПІ ми представили нові грантові можливості для МСП та залучили експертів з Центру 4.0 НТУУ “КПІ ім. Ігоря Сікорського” для додаткової підтримки проєктів.

## Навчання експертів

У рамках проєкту ми провели навчання для 32 експертів з фандрейзингу та менеджерів проєктного офісу, значно підвищивши рівень їхніх компетенцій та готовності допомагати МСП у розробці успішних грантових заявок.

## **Консультації для МСП**

Забезпечили індивідуальні консультації для понад 30 МСП та кластерів, спрямовані на підготовку ефективних грантових заявок на різні конкурси.

## **Міцніші зв'язки з донорами**

Наша робота сприяла налагодженню більш тісних контактів з представниками донорських організацій, що відкрило нові можливості для подальшої співпраці.

## **Нова платформа метчмейкінгу**

Оновлена версія платформи надає додаткові можливості для кластерів, МСП та консультантів. Тепер вони можуть ефективніше співпрацювати у написанні грантових заявок різного масштабу, мати легший доступ до інформації про відкриті конкурси та можливості метчмейкінгу.

## **Фінальна Конференція**

На завершення проєкту ми провели фінальну конференцію, де були презентовані всі досягнення, зміцнивши довіру до Проектного офісу та підкресливши значення нашої роботи.

Цей проєкт значно збільшив можливості МСП в доступі до ресурсів та знань, необхідних для інноваційного розвитку та фандрейзингу. Ми пишаємося нашим внеском у розвиток МСП в Україні та вдячні за можливість бути частиною цієї важливої ініціативи.

# Виклики консорціуму під час реалізації проєкту

Під час реалізації грантового проєкту консорціум стикнувся з рядом серйозних викликів, які суттєво вплинули на його хід та ефективність.

## **Виклик 1: Залучення МСП в умовах війни**

Однією з головних проблем стала важкість залучення малих та середніх підприємств (МСП) з Запорізького та Харківського регіонів. Ускладнюючим фактором стали військові дії, які змусили багато підприємств зосередитися на виживанні та невідкладних задачах, що відволікало їх від участі у фандрейзингових проєктах.

## **Виклик 2: Недостатня кількість конкурсів**

Консорціум зіткнувся з проблемою недостатньої кількості конкурсів середнього розміру, які були б пріоритетними для проєкту. Це стало особливо помітно, оскільки, згідно з нашими даними, збільшення таких конкурсів очікувалося лише у 2024 році.

## **Виклик 3: Обмежений час на реалізацію**

Обмежений час на реалізацію проєкту став ще одним значним викликом. Це обмеження часу не дозволило консорціуму налагодити більш глибоку та ефективну роботу з МСП, що могло б покращити результати проєкту.

## **Виклик 4: Складність управління комунікаціями**

Управління великою кількістю комунікацій у рамках проєкту також стало складним завданням. Залучення великої команди та багатьох експертів у процес вимагало значної координації та управління, що створювало додаткові труднощі.

## **Виклик 5: Недооцінка часу на ініціацію та завершення проєкту**

Останнім важливим викликом була недооцінка часу, необхідного для ініціації та завершення проєкту. Це призвело до скорочення ефективного терміну основної роботи на 1-1,5 місяця, що суттєво вплинуло на загальну продуктивність та результативність проєкту.

Таким чином, консорціум зіткнувся з рядом складних викликів, які потребували гнучкості, креативності та стратегічного підходу для їх подолання та досягнення цілей проєкту.

# Ключові висновки консорціуму з грантового проєкту

У ході реалізації грантового проєкту консорціум набув цінного досвіду та важливих уроків, які вплинуть на майбутні підходи та стратегії управління проєктами. Серед ключових висновків, які були зроблені, можна виділити наступні аспекти.

## Залучення МСП та експертів

Консорціум зрозумів, що потрібно зосередити більше уваги на викликах, пов'язаних із залученням малих та середніх підприємств та експертів. Виявилось, що існує значний потенціал для розширення співпраці, і для цього необхідно інтенсифікувати особисті контакти, включаючи телефонні розмови.

## Зобов'язання експертів

Встановлення жорсткіших завдань і зобов'язань для експертів виявилось ключовим для успішної реалізації проєкту. У ході роботи ця проблема була успішно вирішена, що підкреслює важливість чітких критеріїв та відповідальності у співпраці з експертами.

## Навчання менеджерів проєктного офісу

Було виявлено, що менеджерам проєктного офісу не вистачає досвіду та навичок у метчингу МСП з експертами. Як розв'язання цієї проблеми були організовані додаткові воркшопи та вебіари, що сприятимуть подальшому розвитку цієї компетенції.

## Фокус на ключових KPI проєкту

Один із головних уроків проєкту полягає у важливості збереження фокуса на ключових показниках ефективності (KPI). Було зазначено, що різноманітні процедури та узгодження з експертами можуть відволікати від основної мети проєкту.

## Планування з урахуванням затримок

Важливим є врахування можливих затримок на етапах ініціації проєкту та формування звіту наприкінці. Це допоможе краще планувати кількість задач та ресурсів проєкту.

## Ефективність особистої комунікації

Під час проєкту було встановлено, що особисті зустрічі та безпосередній контакт є набагато ефективнішими, ніж сучасні засоби спілкування, такі як чати та електронна пошта.

Ці уроки будуть використані командою для поліпшення майбутніх проєктів, що сприятиме більш ефективному фандрейзингу та підтримці МСП.

# Консорціум розкриває плани на майбутнє після грантового Проєкту

Консорціум має чіткий план забезпечення сталості результатів, отриманих під час реалізації грантового проєкту, що включає кілька ключових аспектів:

## **Мережа навчених експертів**

У консорціумі вже сформована мережа добре підготованих експертів, які зможуть продовжувати надавати підтримку у сфері фандрейзингу для МСП. Ця мережа стане основним ресурсом для забезпечення сталого розвитку та залучення нових грантів, навіть після закінчення проєкту.

## **Сервісна модель**

Розроблена сервісна модель дозволить консорціуму підтримувати МСП у фандрейзинговій діяльності. Ця модель сприятиме розширенню спроможностей МСП, дозволяючи їм ефективно використовувати наявні ресурси та знання для подачі грантових заявок та реалізації проєктів.

## **Цифрові інноваційні хаби (DIN)**

Наявність DIN, особливо у Запоріжжі, забезпечить важливу платформу для обміну знаннями, інноваційними рішеннями та підтримкою між МСП і експертами. DIN відіграватимуть ключову роль у залученні нових грантів та розробці проєктів, сприяючи сталому розвитку регіональних інноваційних екосистем.

## **Передача досвіду**

Досвід, отриманий Проєктним офісом в ході реалізації проєкту, буде використаний для надання підтримки іншим кластерам в Україні. Це включає передачу кращих практик, сервісних моделей та допомоги з експертами, особливо на початкових етапах їхньої фандрейзингової діяльності.

Ці заходи забезпечать не лише сталість результатів проєкту, але й стануть основою для розширення можливостей фандрейзингу та розвитку інноваційної діяльності МСП на довгостроковій основі.

## Експерти проекту

### АППАУ



Леся Соболевська – керівниця проекту



Сильніченков Андрій – менеджер проекту по роботі з МСП по центральному регіону

### Харківський кластер ІАМ



Віталій Зайцев – менеджер проекту по роботі з МСП по Харківському регіону



Оксана Ситник – координаторка проекту по роботі з технологічними брокерами

### Запорізький кластер ІАМ



Андрій Карпенко – координатор проекту по роботі з технологічними брокерами



Андрій Куц – менеджер проекту по роботі з МСП по Запорізькому регіону