



УДК : 334.012.63/.64 : 355(477)

**MECHANISM FOR ORGANIZING THE GRANT FINANCING PROCESS
OF BUSINESS ENTITIES****МЕХАНІЗМ ОРГАНІЗАЦІЇ ПРОЦЕСУ ГРАНТОВОГО ФІНАНСУВАННЯ СУБ'ЄКТІВ
ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ****Mariana Kobelia-Zvir / Кобеля-Звір М. Я.***Candidate of Economic Sciences Ph.D.**Associate Professor of the Department of Entrepreneurship, Trade and Logistics**/ Кандидат економічних наук Ph.D.**доцент кафедри підприємництва, торгівлі та логістики**ORCID ID: 0000-0001-5627-9408**Lviv University of Trade and Economics**Lviv, St. Tugan-Baranovsky, 10, 79005**Львівський торговельно-економічний університет**м. Львів, вул. Туган-Барановського, 10, 79005***Olha Vovchak / Вовчак О. Д.***Doctor of Economics, Professor**Department of financial technologies and consulting**/ доктор економічних наук, професор**Кафедра фінансових технологій та консалтингу**ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-8858-5386>**Ivan Franko National University of Lviv,**Lviv, Universytetska St., 1, 79000**Львівський національний університет імені Івана Франка,**м. Львів, Університетська, 1, 79000*

Анотація. У статті розкрито грантовий механізм цільового фінансування суб'єктів підприємницької діяльності в умовах війни та повоєнний період. Продемонстровано, що в основі грантового механізму забезпечення суб'єктів підприємницької діяльності знаходиться системне поєднання певних складників механізму грантового забезпечення. А саме: мета механізму грантового забезпечення - досягнення максимального економічного, соціального та екологічного ефекту; його функції - загальні та специфічні; принципи - безповоротність, безоплатність, безвідкличність, цільова орієнтованість, результативність, обґрунтованість, прозорість; інтереси - представників влади, громадськості, бізнесу; фінансові методи та інструменти - планування та прогнозування, оптимізація структури капіталу, самофінансування, державне фінансування, інші форми акумуляції грантових ресурсів; важелі - розмір власного внеску, планові та плановані показники, розмір гранту, умови отримання та використання, репутація заявника; забезпечуючі складники - нормативно-правовий, інформаційний, методичний, організаційний, ресурсний. Виокремимо чинники, які формують грантові відносини суб'єктів підприємницької діяльності з донорськими структурами, а саме: суб'єктність грантодавців, види грантоотримувачів, вид витрат, на які можна спрямувати грантові ресурси, політика держави в різних сферах економіки, прозорість бізнесу та безпечність внутрішніх процесів, наявність власного внеску грантоотримувача, рівень доступності актуального гранту, ділова репутація грантоотримувача, вид господарської діяльності й тип бізнесу. Підсумовано, що ефективне використання грантової підтримки суб'єктами підприємницької діяльності можливе за умови дотримання ними послідовності виконання певних видів діяльності на трьох стадіях: початковій, проміжній та завершальній.

Визначено, що початкова стадія складається з: веб-представництва потенційного грантоотримувача; пошуку актуального гранту; підбору грантового інструменту, який



найбільше відповідає потребам організації-заявника; підготовки аплікаційного пакета документів; розгляду проектних пропозицій експертами фонду. У дослідженні окреслено складові проміжної стадії, а саме: прийняття рішення про підтримку проекту; підписання грантової угоди; реалізація грантового проекту. Завершальною стадією визначено «звітування за виконання грантового проекту».

Ключові слова: гранти, механізм грантового забезпечення, етапи грантового механізму, грантодавці, фонди, донори, грантоотримувачі, гранти для бізнесу, гранти для МСП.

Вступ.

Фінансове забезпечення суб'єктів підприємницької діяльності – це очевидна передумова розвитку бізнесу у ринкових умовах господарювання. Зазвичай представники мікро-, малого та середнього бізнесу мають потребу в поповненні оборотних коштів, модернізації основних засобів, використанні новітніх технологій, сировини, створенні нових продуктів, отриманні коштів, необхідних для капіталовкладень. Джерелами фінансового забезпечення для таких суб'єктів традиційно вважають: бюджетне забезпечення, інвестиції, кредити, бізнес-ангели та венчурні фонди, краудфандинг, власні кошти та останнім часом активно використовувані грантові інструменти. Бюджетне забезпечення підтримки малих підприємств здійснюється державними, регіональними та місцевими фондами. В Україні механізм фінансування малого підприємництва державою не надто розвинений у зв'язку з дефіцитом бюджетних коштів. Водночас на практиці дотації залишаються одним із найпоширеніших важелів фінансового механізму сприяння розвитку підприємництва розвинених країн. Так, сума щорічних дотацій із бюджету США малим підприємствам становить 300 млрд доларів. Пряма державна підтримка надається тим підприємствам, діяльність яких є важливою для розвитку національної економіки або має пріоритетне значення [1].

В Україні найпоширенішим джерелом фінансування підприємництва є власні ресурси підприємців у поєднанні з кредитними. В умовах війни, коли міжнародні партнери нашої країни спрямовують на підтримку бізнесу фінансову та технічну допомогу, популярності набули також грантові ресурси [18]. Тому важливим завданням в умовах війни є пошук та використання грантового механізму для сприяння розвитку підприємництва.

Проблемами фінансування підприємницької діяльності та використанням фінансових коштів підприємства займалася низка учених. Вагомий внесок у розвиток теорії та практики зробили такі науковці: Бланк І. А., Гринкевич С. С., Худа У. О., Дейнека О. В., Юрченко К. М., Єрмак С. О., Кустріч Л. О., Пельтек Л. В., Писаренко С. М., Нікітенко К. С. та ін. [2, 3, 4, 5, 13, 14]. Грантове фінансування підприємств досліджували Ковальов С. М., Мірошник Р. О. [7, 8, 9, 11].

Не дослідженим залишився механізм організації процесу грантового фінансування суб'єктів підприємницької діяльності.

Мета дослідження полягає у розкритті грантового механізму цільового фінансування суб'єктів підприємницької діяльності в умовах війни та повоєнний період як інструменту підтримки розвитку підприємницької діяльності в Україні.



Основний текст. Під механізмом загалом розуміють економічні відносини, які виникають із причини надання, використання та повернення грантових ресурсів. Грантовий механізм суб'єктів підприємницької діяльності – це сукупність методів, інструментів і важелів впливу на формування й використання грантових ресурсів у їх господарській діяльності з метою забезпечення власного функціонування і розвитку.

У світовій практиці популярним способом залучення фінансових ресурсів з метою інвестування в створення та розвиток підприємств є використання грантових ресурсів. Аналіз даних показує, що впродовж 1991-2023 рр. спостерігається динаміка до зростання власного капіталу суб'єктів підприємництва в Україні. Разом із тим, збільшуються і обсяги грантових ресурсів від міжнародних, національних та регіональних програм та фондів. Спостерігалися два особливі стрибки: у 2014 році, коли Україна взяла євроінтеграційний вектор розвитку, а також у 2022 році, коли Російська Федерація розпочала повномасштабне вторгнення на територію України. Зростання темпів грантового фінансування від міжнародних партнерів зумовлено тим, що вони прагнуть підтримати Україну задля утримання економіки. А тому кількість грантових коштів для зміцнення бізнесу зростає.

Пошук ефективних форм і методів грантового фінансування мікро-, малого та середнього бізнесу визначає необхідність розроблення сучасного механізму грантового забезпечення, який охоплюватиме **комплекс методів, інструментів та важелів регулювання відносин підприємств реального сектору економіки на ринку грантових інструментів.**

Хоча актуальними є теоретичні та практичні аспекти фінансового забезпечення (ім присвячена достатня кількість публікацій), важливими залишаються ще проблеми створення дієвого механізму грантового забезпечення розвитку підприємств реального сектору економіки.

Концептуальний підхід до механізму грантового забезпечення підприємств наведено в табл. 1.

Під механізмом грантового забезпечення підприємств будемо розуміти сукупність форм і методів організації фінансових відносин, інструментів та важелів, узгоджена взаємодія яких забезпечує вплив на розвиток грантоотримувачів із метою створення вартості в довгостроковому періоді. Механізм грантового забезпечення підприємств виконує визначені загальні й специфічні функції, враховує інтереси ключових зацікавлених осіб, охоплює принципи, фінансові інструменти та важелі, методи, управлінські впливи, що є елементами цього механізму (табл. 1).

Для визначення напрямів формування механізму грантового забезпечення підприємств реального сектору економіки необхідно дослідити умови функціонування цього механізму.

Вплив грантового механізму на різні аспекти виробничої сфери суб'єктів підприємницької діяльності має кількісний і якісний вираз. Кількісний проявляється в обсягах коштів, сформованих із різних грантових фондів на вирішення завдань бізнесу. Якісна визначеність фінансового впливу виявляється саме в характері розподілу і руху фінансових ресурсів.



Таблиця 1 - Складники механізму грантового забезпечення

Елементи	Зміст елементів
Мета	Досягнення максимального економічного, соціального та екологічного ефекту
Функції	Загальні та специфічні
Принципи	Безповоротність, безоплатність, безвідкличність, цільова орієнтованість, результативність, обґрунтованість, прозорість
Інтереси	Представників влади, громадськості, бізнесу
Фінансові методи та інструменти	Планування та прогнозування, оптимізація структури капіталу, самофінансування, державне фінансування, інші форми акумуляції грантових ресурсів
Важелі	Розмір власного внеску, планові та плановані показники, розмір гранту, умови отримання та використання, репутація заявника
Забезпечуючі складники	Нормативно-правовий, інформаційний, методичний, організаційний, ресурсний

На наш погляд, ефективне використання грантової підтримки представниками мікро-, малого та середнього бізнесу можливе за умови дотримання ними послідовності виконання певних видів робіт, які формують грантовий механізм. Розгляд їх доцільно проводити у розрізі таких трьох стадій:

- початкова,
- проміжна,
- завершальна.

Розглянемо зміст кожної стадії.

ПОЧАТКОВА СТАДІЯ складається з п'яти етапів.

1. **Веб-представництво потенційного грантоотримувача.** Задля веб-представництва у світовому та інтернет-просторі з метою пошуку партнерів та кооперації діяльності, в умовах становлення інформаційного суспільства в Україні суб'єктам підприємницької діяльності необхідно створювати прості сайти, а також реєструватися на порталах: Funding & Tender Portal, Enterprise Europe Network, «Ideal-ist» [10, 19, 20].

2. **Пошук актуального гранту.** З метою пошуку актуального та релевантного грантового конкурсу чи програми представники бізнесу повинні моніторити спеціалізовані інформаційні веб-сайти, де розміщуються оголошення від грантодавців про відкриті грантові можливості. Зокрема, держава інформує про актуальні грантові програми на Єдиному державному веб-порталі електронних послуг «Дія» та на веб-сайті Програми «Робота» [16]. Інформацію про відкриті конкурси можна знайти у відкритому доступі на сайтах аграрних організацій, асоціацій, консалтингових компаній, таких як «Центр розвитку «ЧАС ЗМІН», Ресурсний центр «Гурт», «Громадський простір» [18] тощо. Цікавим є досвід Центру розвитку «ЧАС ЗМІН» у вигляді каталогу фондів та фінансових організацій [18].



3. Підбір грантового інструменту, який найбільше відповідає потребам організації-заявника. Виділяють 10 узагальнених рекомендацій із вказівкою на інформацію, яку треба тримати у фокусі уваги, щоб ефективно здійснити аналіз донорів та підібрати найрелевантніший грант, а саме: види діяльності, які можуть бути підтримані донором, грошова чи натуральна форма грантової підтримки від грантодавця, розмір гранту, розмір суми співфінансування, географія інтересів грантодавця, тип апліканта, наявність у суб'єкта-заявника партнерств для реалізації проекту, термін подання проектних пропозицій, термін винесення рішення про підтримку проектною пропозиції й реалізації проекту.

4. Підготовка аплікаційного пакета документів. У різних фондів та грантових програм - різні вимоги до нього та різняться форми заявок. Водночас їх об'єднує схожість структури. Стандартний зміст проектною заявки: резюме проекту, опис проблеми, цілі та завдання, методологія проекту, план реалізації, бюджет, очікувані результати. Щоб мати успіх у грантовому конкурсі, необхідно аргументовано описати кожен розділ. Досвід свідчить, що алгоритм написання грантової заявки: здійснити ґрунтовний аналіз проблеми, проаналізувати кілька альтернатив вирішення проблеми, визначити цільові аудиторії майбутнього проекту, розробити оптимальну стратегію проекту, сформулювати загальну мету, конкретні цілі та завдання проекту, а також визначити найбільш раціональні дії та заходи проектною діяльності, описати результати та наслідки, а також спрогнозувати ефект проекту в майбутньому, скласти бюджет проекту, описати власні та партнерські ресурси, які планується залучити до виконання проекту, визначити основні показники, індикатори контролю ефективності виконання проекту, а також досягнення цілей і реалізації завдань, здійснити оцінку ризиків проекту, визначитися з контрзаходами, довести спроможність організації виконати проект та забезпечити його сталість у майбутньому. Задля коректного викладу матеріалу необхідно послуговуватися проектним підходом, враховувати вимоги грантодавців та зберігати вертикальну логіку проекту [8].

Водночас, як свідчить практика консалтингової компанії «Центр розвитку «ЧАС ЗМІН» і одержані нею результати проведеного дослідження, сьогодні через низку причин грантові ресурси, які є доступними для українського заявника, так і залишаються невикористаними. Одна з найбільш поширених причин - потенційні заявники не вміють розробляти якісні концептуальні ноти та проектні пропозиції, щоб вони були конкурентоспроможними на грантових конкурсах [18]. Саме тому, стверджують представники донорів, понад 60% міжнародної технічної допомоги, що надходить до України, так і не отримує свого адресата [21].

Цей етап фіналізується надсиланням проектною пропозиції заявника на участь у грантовому конкурсі.

5. Розгляд проектних пропозицій експертами фонду. Процес розгляду проектних пропозицій розпочинається з перевірки дотримання формальних вимог грантодавця. На даному етапі представниками донора беруться до уваги критерії прийнятності — це вимоги, виконання яких є обов'язковою умовою отримання гранту. Критерії прийнятності можуть стосуватися:

- заявників, які можуть брати участь у конкурсі (їх організаційно-правової



- форми, терміну від дня реєстрації, виду діяльності тощо);
- проектів, на реалізацію яких може бути надано грант (проект інституційної або проектної підтримки та ін.);
 - видів витрат, які можуть бути профінансованими коштом гранту (зокрема, гонорари учасників проекту, транспортні витрати, витрати на проектні заходи) тощо.

Аби заявка, подана на конкурс, успішно пройшла цей етап відбору, необхідно, щоб вона відповідала всім трьом групам критеріїв прийнятності [21].

Процес розгляду заявок складається з: індивідуальної оцінки, розгляду консенсусною групою, панельної перевірки, а також інтерв'ю, або ж слухання.

ПРОМІЖНА СТАДІЯ складається з трьох етапів.

1. Прийняття рішення про підтримку проекту. На основі звіту та рейтингового списку, наданого оцінювальним комітетом, орган, що надає гранти, переглядає результати оцінювання, складає остаточний рейтинговий список та інформує учасників. Кількість пропозицій у списку залежить від наявного бюджету. Якщо доступний бюджет надто малий для фінансування всіх пропозицій, що перевищують порогове значення (як правило, це відбувається через те, що гранти іноді значно перевиплачені), деякі пропозиції можуть бути включені до резервного списку. Потім їм буде запропоновано фінансування, якщо проект із вищою оцінкою не буде реалізовано або з'являться додаткові кошти. Пропозиції нижче порогової кількості будуть відхилені. Учасники будуть проінформовані (через координуючу організацію) про результати оцінки [16].

2. Підписання грантової угоди. Етап підписання грантової угоди розпочинається з внесення реквізитів до неї. Після цього необхідно поставити електронний цифровий підпис (ЕЦП) керівника організації-заявника. Грантова угода зазвичай складається з наступного: грантова угода (її готує грантодавець), кошторис (остання версія, погоджена на переговорах), проектна заявка (згенерована з полів заявки заявника зі змінами), обов'язкові додатки, шаблони, які обов'язково потрібно докласти до угоди (форма змістового звіту, форма звіту про надходження і використання коштів). Ці файли необхідно надіслати за адресою або завантажити в систему, що запропонована грантодавцем. У деяких випадках варто роздрукувати у двох екземплярах та підписати на кожній сторінці знизу за схемою: посада підписанта, підпис, печатка та П.І.Б. Паперовий пакет документів разом із двома примірниками договору у зазначений термін необхідно надіслати грантоотримувачу.

3. Реалізація грантового проекту. Реалізація грантового проекту розпочинається після підтримки його фондом, а саме: підписання грантової угоди. Дата старту проекту зазначається в договорі та доданому до нього плані-графіку. Старт проектних заходів може відбутися навіть до отримання коштів від грантодавця. Тривалість проекту залежить від специфіки обраної заявником грантової програми та конкурсу, а також від терміну, який він запланував на виконання проектних заходів і досягнення мети проекту. Тривалість більшості грантових проектів сягає 12 місяців. Але спостерігаються конкурси, в межах яких можуть бути підтримані проекти з тривалістю в кілька місяців. Наприклад, малі гранти або гранти швидкого реагування. І дуже рідко грантодавці дають



значно більше року на реалізацію запланованого проекту. Такі «довготривалі гранти» спостерігаються, зокрема, в програмах Європейської Комісії [20].

ЗАВЕРШАЛЬНА СТАДІЯ

Звітування за виконання грантового проекту. Абсолютно кожен грантовий проект підлягає суворій звітності перед грантодавцем. Звіт про реалізацію гранту призначений для того, щоб підтвердити, що грантоотримувач належно реалізує проект, його цілі та завдання, визначені грантовою угодою. Розрізняють проміжні та фінальні звіти. Проміжних буває один або кілька впродовж реалізації проекту, а фінальний - один на завершальній стадії проектної діяльності. Звіти мають установлені звітні періоди, які визначаються датою підписання грантового договору та датою завершення реалізації проекту. Звіт готується та подається грантоотримувачем на основі форм, які запропоновані грантодавцем. У звіті відображається вся діяльність протягом реалізації проекту. Необхідними складовими звіту є звіт про виконання фінансового плану та плану руху грошових потоків, а також описовий звіт. До звіту грантоотримувач надає копії всіх документів, які підтверджують виконання робіт, описаних у звіті. Копії документів повинні бути систематизовані відповідно до пунктів звіту, пронумеровані та подані у хронологічному порядку. Форма описового звіту має бути заповнена та подана у систематизованому вигляді. Іноді грантодавці вимагають роздрукувати, підписати сформований звіт уповноваженою особою та завірити його печаткою (за наявності). Після отримання описового звіту представник грантодавця перевіряє правильність і повноту його підготовки та, за потреби, надсилає грантоотримувачу запит на уточнення/надання додаткової інформації. Після перевірки звіт затверджується грантодавцем. Про результати розгляду звіту грантоотримувач інформується електронною поштою.

Виокремимо чинники, які формують грантові відносини суб'єктів підприємницької діяльності з донорськими структурами:

1. **Суб'єктність грантодавців.** Суб'єкти підприємницької діяльності мають можливість використовувати грантові інструменти міжнародних організацій, урядових, суспільних, приватних, корпоративних донорів.

2. **Види грантоотримувачів.** Грантодавці активно підтримують суб'єктів господарювання, а саме: надають гранти представникам різних сфер та галузей, як-от: виробництво, переробка, послуги, консалтинг, креативних індустрій тощо.

3. **Вид витрат, на які можна спрямувати грантові ресурси.** Грантова допомога може бути скерована на витрати для організаційного розвитку або ж на реалізацію конкретного проекту.

4. **Політика держави в різних сферах економіки.** Наприклад, наявність Плану відновлення України, Національної економічної стратегії, Стратегії сталого розвитку України, Плану розвитку переробної галузі України та інші [17]. У цих документах містяться основоположні засади розвитку економіки України в умовах війни. Це є стимулюючим чинником для представників галузей, які пріоритетно підтримуються на державному рівні, в тому числі грантовими інструментами.



5. Прозорість бізнесу та безпечність внутрішніх процесів. Ряд грантодавців висувають до грантоотримувачів вимоги щодо наявності надійної системи управління у формі фінансових, адміністративних, технічних політик і процедур та системи внутрішнього контролю, що забезпечує збереження активів, захищає від шахрайства, марнотратства і зловживань, сприяє досягненню цілей і реалізації завдань програми.

6. Наявність власного внеску грантоотримувача. Наприклад, Програма USAID «Конкурентоспроможна економіка України» надає пріоритет проектам, у яких заявники планують використання власних ресурсів. Внеском грантоотримувача вважаються витрати на проектну діяльність, що фінансувалися за рахунок грошових внесків або внесків у натуральній формі окремо від гранту [18]. Цей чинник можна по праву вважати дестимуляційним, адже така умова грантодавця значно звужує коло потенційних заявників.

7. Рівень доступності актуального гранту. Переважна більшість грантових програм відкриті, й до участі у них допускаються всі заявники, які відповідають чітким вимогам організації донора, проте спостерігаються й закриті програми, де допуск до конкурсу мають лише ті заявники, які відповідають специфічним вимогам донора.

8. Ділова репутація грантоотримувача. Переважна більшість грантодавців висувають до потенційних грантоотримувачів, представників бізнесу такі умови: заявники повинні бути зареєстрованими українськими юридичними особами, що офіційно засновані та визнаються відповідними державними органами України; організації-заявники повинні дотримуватися всіх відповідних норм цивільного права та Податкового кодексу; заявниками повинні бути особи, які станом на дату подання заяви фактично не перебувають та не провадять свою господарську діяльність на тимчасово окупованій території України (Автономна Республіка Крим та м. Севастополь) або на територіях, які включені до переліку територіальних громад, які розташовані в районі проведення воєнних (бойових) дій або які перебувають в тимчасовій окупації, оточенні (блокуванні), затвердженого Мінреінтеграції [12]; заявниками можуть бути суб'єкти господарювання, які не провадять господарську діяльність на території Російської Федерації та Республіки Білорусь; організації-заявники повинні мати хорошу кредитну історію; у організацій-заявників не повинно бути кримінальних чи адміністративних проваджень, відкритих на день подання проектною пропозиції на участь у грантовому конкурсі [18].

9. Вид господарської діяльності. Не можуть претендувати на грант підприємці, які працюють у сфері виробництва алкогольних напоїв, тютюнових виробів, коксу та продуктів переробки нафти, хімічних речовин і хімічної продукції, фармацевтичних продуктів і фармацевтичних препаратів, а також представники підприємств, що виробляють будь-яку продукцію, котра може розглядатися як зброя, боєприпаси чи продукція подвійного призначення. Цей чинник може належати до дестимулюючих для представників бізнесу, які належать до сфер обмеження [18].

10. Тип бізнесу. Пріоритетним у грантодавців є мікро-, малий та середній бізнес України. Згідно з рекомендаціями Європейської Комісії до категорії «малі



та середні підприємства (МСП)» належать підприємства, які відповідають таким критеріям: кількість працівників - до 250 осіб, річний дохід - до 50 млн євро та/або річний баланс - до 43 млн євро. Своєю чергою, МСП поділяються на мікро-, малі та середні підприємства [20].

Висновки.

Проаналізувавши вищевикладений матеріал, стверджуємо, що в основі грантового механізму забезпечення суб'єктів підприємницької діяльності знаходиться системне поєднання певних інструментів, методів, важелів та забезпечуючих складників, створюваних на базі принципів забезпечення грантового фінансування, що об'єктивно існують як економічні закономірності, а також виробляються суб'єктами грантових відносин для досягнення і захисту інтересів останніх. Підсумовано, що ефективне використання грантової підтримки суб'єктами підприємницької діяльності можливе за умови дотримання ними послідовності виконання певних видів діяльності на трьох стадіях: початковій, проміжній та завершальній. Вони й формують грантовий механізм.

Література:

1. Американська модель оподаткування. URL: http://www.treasury.gov/presscenter/press-releases/Documents/hp168_01.pdf (дата звернення: 1.09.2023).
2. Бланк І. А. Фінансовий менеджмент. К. : Ніка – Центр, 2008.
3. Гринкевич С. С., Худа У. О. Управління структурою капіталу підприємства в контексті управління фінансовими ризиками. *Економічний простір*. 2012. № 3. С. 257-260.
4. Дейнека О. В., Юрченко К. М. Оптимізація структури джерел формування оборотного капіталу підприємства. *Інноваційна економіка*. 2012. № 3. С. 257-260.
5. Єрмак С. О. Теоретико-методичний інструментарій формування комбінованих політик управління оборотним капіталом. *Економіка промисловості*. 2011. № 54(2-3). С. 242-250.
6. Кустріч Л. О. Підвищення рівня управління оборотним капіталом. *Вісник Хмельницького національного університету*. Економічні науки. 2016. № 3. С. 103-106.
7. Інститут досліджень малого й середнього бізнесу (IFM Bonn). URL: <http://ifm-bonn.org/definitionen/kmu-definition-der-eu-kommission> (дата звернення: 15.09.2023).
8. Кобеля-Звір М. Я. Грантова підтримка для представників бізнесу у формі консалтингу. URL: <http://cmi.politehnica.zp.ua/index.php/journal/article/view/89> (дата звернення: 24.09.2023).
9. Кобеля-Звір М. Я. Методологічні підходи до формування описової частини грантової заявки. URL: <https://economdevelopment.in.ua/index.php/journal/article/view/621> (дата звернення: 29.09.2023).
10. Ковальов С. М. Грантове фінансування інвестицій у сільське господарство України. URL:



https://nubip.edu.ua/sites/default/files/u349/zbirnik_tez_iae.pdf#page=223 (дата звернення: 3.09.2023).

11. Мережа «Ideal-ist». URL: <https://www.ideal-ist.eu/events> (дата звернення: 14.09.2023).

12. Мірошник Р. О. Розвиток малого і середнього бізнесу в Україні: проблеми і перспективи. URL: <https://science.lpnu.ua/sites/default/files/journal-paper/2020/may/21613/maket200296-65-73.pdf> (дата звернення: 18.09.2023).

13. Наказ Міністерства з питань реінтеграції тимчасово окупованих територій Про затвердження Переліку територій, на яких ведуться (велися) бойові дії або тимчасово окупованих Російською Федерацією. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1668-22#Text> (дата звернення: 24.09.2023).

14. Нікітенко К. С. Підходи до фінансування підприємницької діяльності в Україні. URL: <http://www.tnv-econom.ksauniv.ks.ua/index.php/journal/article/view/27/26> (дата звернення: 5.09.2023).

15. Пельтек Л. В., Писаренко С. М. Методологічні аспекти формування системи управління оборотними активами підприємства. *Вісник Запорізького національного університету*. 2018. № 1(5). С. 43-49.

16. Постанова Кабінету Міністрів України Про створення єдиної системи залучення, використання та моніторингу міжнародної технічної допомоги від 15.02.2002 № 153. URL: <http://surl.li/jgmob> (дата звернення: 12.09.2023).

17. Програма «Робота». URL: <https://erobota.diia.gov.ua/#start> (дата звернення: 20.09.2023).

18. Урядовий портал. URL: <https://www.kmu.gov.ua/npasearch?&key=%D1%81%D1%82%D1%80%D0%B0%D1%82%D0%B5%D0%B3%D1%96%D1%8F> (дата звернення: 19.09.2023).

19. Центр розвитку «ЧАС ЗМІН». URL: <http://www.chaszmin.com.ua/> (дата звернення: 30.09.2023).

20. Enterprise Europe Network. URL: <https://een.ec.europa.eu/partners> (дата звернення: 06.09.2023).

21. Funding & Tender Portal. Find calls for proposals and tenders. URL: <https://ec.europa.eu/info/funding-tenders/opportunities/portal/screen/home> (дата звернення: 11.09.2023).

22. YouTube-канал «ЧАС ЗМІН». URL: https://www.youtube.com/watch?v=-lWSfkSOuao&list=PL_MGFQwMfnMdaPL_pTHKvtlW8EIRL0_RO (дата звернення: 27.09.2023).

References:

1. Amerykans'ka model' opodatkuвання [The American model of taxation]. Available at: http://www.treasury.gov/presscenter/press-releases/Documents/hp168_01.pdf (accessed 1 September 2023).

2. Blank I. A. (2008), *Finansovyj menedzhment* [Financial management]. К. : Nika – Tsentr.

3. Hrynkevych S. S., Khuda U. O. (2012), *Upravlinnia strukturoiu kapitalu pidpryemstva v konteksti upravlinnia finansovymy ryzykamy* [Management of the capital structure of the enterprise in the context of financial risk management]. *Ekonomichnyj prostir*, № 3, s. 257-260.

4. Dejneka O. V., Yurchenko K. M. (2012), *Optymizatsiia struktury dzherel formuvannia*



oborotnoho kapitalu pidpriemstva [Optimization of the structure of the sources of the formation of working capital of the enterprise]. *Innovatsijna ekonomika*, № 3, s. 257-260.

5. Yermak S. O. (2011), Teoretyko-metodychnyj instrumentarij formuvannia kombinovanykh polityk upravlinnia oborotnym kapitalom [Theoretical and methodological tools for the formation of combined working capital management policies]. *Ekonomika promyslovosti*, № 54(2-3), s. 242-250.

6. Kustrich L. O. (2016), Pidvyschennia rivnia upravlinnia oborotnym kapitalom [Increasing the level of working capital management]. *Visnyk Khmel'nyts'koho natsional'noho universytetu. Ekonomichni nauky.*, № 3, s. 103-106.

7. Instytut doslidzhen' maloho j seredn'oho biznesu (IFM Bonn) [Institute for Small and Medium Business Research (IFM Bonn)]. Available at: <http://ifm-bonn.org/definitionen/kmu-definition-der-eu-kommission> (accessed 15 September 2023).

8. Kobelia-Zvir M. Ya. Hrantova pidtrymka dlia predstavnykiv biznesu u formi konsal'tynhu [Grant support for business representatives in the form of consulting]. Available at: <http://cmi.politehnica.zp.ua/index.php/journal/article/view/89> (accessed 24 September 2023).

9. Kobelia-Zvir M. Ya. Metodolohichni pidkhody do formuvannia opysovoi chastyny hrantovoi zaiavky [Methodological approaches to the formation of the descriptive part of the grant application]. Available at: <https://economdevelopment.in.ua/index.php/journal/article/view/621> (accessed 29 September 2023).

10. Koval'ov S. M. Hrantove finansuvannia investytsij u sil's'ke hospodarstvo Ukrainy [Grant financing of investments in agriculture of Ukraine]. Available at: https://nubip.edu.ua/sites/default/files/u349/zbirnik_tez_iae.pdf#page=223 (accessed 3 September 2023).

11. Merezha «Ideal-ist» [«Ideal-ist» network]. Available at: <https://www.ideal-ist.eu/events> (accessed 14 September 2023).

12. Mirosnyk R. O. Rozvytok maloho i seredn'oho biznesu v Ukraini: problemy i perspektyvy [Development of small and medium-sized businesses in Ukraine: problems and prospects]. Available at: <https://science.lpnu.ua/sites/default/files/journal-paper/2020/may/21613/maket200296-65-73.pdf> (accessed 18 September 2023).

13. Nakaz Ministerstva z pytan' reintehratsii tymchasovo okupovanykh terytorij Pro zatverdzhennia Pereliku terytorij, na iakykh vedut'sia (velysia) bojovi dii abo tymchasovo okupovanykh Rosijs'koiu Federatsiieiu [Order of the Ministry on Reintegration of Temporarily Occupied Territories Approving the List of Territories Where Hostilities Are Conducted or Temporarily Occupied by the Russian Federation]. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1668-22#Text> (accessed 24 September 2023).

14. Nikitenko K. S. Pidkhody do finansuvannia pidpriemnyts'koi diial'nosti v Ukraini [Approaches to financing entrepreneurial activity in Ukraine]. Available at: <http://www.tnv-econom.ksauniv.ks.ua/index.php/journal/article/view/27/26> (accessed 5 September 2023).

15. Pel'tek L. V., Pysarenko S. M. (2018), Metodolohichni aspekty formuvannia systemy upravlinnia oborotnymy aktyvamy pidpriemstva [Methodological aspects of the formation of the company's current asset management system]. *Visnyk Zaporiz'koho natsional'noho universytetu*, № 1(5), s. 43-49.

16. Postanova Kabinetu Ministriv Ukrainy Pro stvorennia iedynoi systemy zaluchennia, vykorystannia ta monitorynhu mizhnarodnoi tekhnichnoi dopomohy vid 15.02.2002 № 153 [Resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine on the creation of a unified system of attraction, use and monitoring of international technical assistance dated February 15, 2002 No. 153]. Available at: <http://surl.li/jgmb> (accessed 12 September 2023).

17. Prohrama ieRobota [The program is Work]. Available at: <https://erobota.diia.gov.ua/#start> (accessed 20 September 2023).

18. Uriadovyj portal [Government portal]. Available at: <https://www.kmu.gov.ua/npasearch?&key=%D1%81%D1%82%D1%80%D0%B0%D1%82%D0%B5%D0%B3%D1%96%D1%8F> (accessed 19 September 2023).

19. Tsentr rozvytku «ChAS ZMIN» [«TIME OF CHANGES» development center]. Available



at: <http://www.chaszmin.com.ua/> (accessed 30 September 2023).

20. Enterprise Europe Network. Available at: <https://een.ec.europa.eu/partners> (accessed 06 September 2023).

21. Funding & Tender Portal. Find calls for proposals and tenders. Available at: <https://ec.europa.eu/info/funding-tenders/opportunities/portal/screen/home> (accessed 11 September 2023).

22. YouTube-kanal «ChAS ZMIN» [«TIME OF CHANGES» YouTube channel]. Available at: https://www.youtube.com/watch?v=-IWSfkSOuao&list=PL_MGFQwMfnMdaPL_pTHKvtlW8E1RL0_RO (accessed 27 September 2023).

Abstract. *The article discloses the grant mechanism for targeted financing of business entities in war and wartime conditions. It has been demonstrated that the basis of the mechanism of grant provision of business entities is the systematic unification of certain components of the mechanism of grant provision. Namely: the goal of the grant support mechanism is to achieve the maximum economic, social and environmental effect; functions - general and special; principles - irreversibility, gratuity, immutability, target orientation, effectiveness, reasonableness, transparency; interests - representatives of government, public, business; financial methods and tools - planning and forecasting, capital structure optimization, self-financing, state financing, other forms of accumulation of grant resources; levers - the size of one's own appearance, planned and planned indicators, the size of the grant, conditions of production and use, reputation of the applicant; supporting components are regulatory, informational, methodical, organizational, resource. Let's highlight the factors that shape the grant relations of business entities with donor structures, namely: grant-giving entities, grant recipients' views, the type of expenses to which grant resources can be directed, state policy in various spheres of the economy, business transparency and internal safety processes. , availability of the grantee's own contribution, level of availability of the current grant, business reputation of the grantee, type of economic activity and type of business. It is concluded that the effective use of grant support by business entities is possible if they comply with a series of performance of certain types of activities at three stages: initial, intermediate and final. It was determined that the initial stage consists of: web representation of our grantee; search for an actual grant; selection of the grant tool that best meets the needs of the applicant organization; preparation of the application package of documents; consideration of project proposals by fund experts. The study outlines the components of the intermediate stage, namely: the decision to support the project; signing a grant agreement; implementation of the grant project. The final stage is defined as "congratulations on the implementation of the grant project".*

Key words: *grants, mechanism of grant support, stages of the grant mechanism, grantors, funds, donors, grantees, grants for business, grants for SMEs.*