

**Слайд 1****Тема 1. Основы экономических расчётов для оценки эффективности проекта**

Курс «Проектная деятельность 3» включает в себя три темы. Первая тема посвящена основам экономических расчётов для оценки эффективности проекта. Во второй теме проводится краткий обзор основных источников финансирования проекта. В третьей теме рассматриваются конкретные программы, платформы и прочие источники, через которые можно привлечь финансирование на реализацию проекта.

Итак, идея сгенерирована – есть проект, уникальное торговое предложение сформулировано, анализ рынка проведён. Следующий этап – это финансирование проекта. Прежде чем заняться поиском средств для финансирования проекта и составлять бизнес-план, для начала следует в целом понять, эффективен проект или нет.

Первое, что необходимо сделать, – это на базовом уровне спрогнозировать ключевые денежные потоки, которые ожидаются по проекту. Это позволит более точно рассчитать показатели эффективности. Более того, разбивка денежных потоков по видам деятельности позволит определить потребность в финансировании, что выступает важнейшим моментом на этапе оценки инвестиционного проекта.

С чего начать? Об этом подробнее.

**Слайд 2**

Если речь идёт об инновации, то в первую очередь, необходимо для себя решить, как будет проходить её коммерциализация. В данном случае вариантов три:

- самостоятельное использование инновации – производство инновации и выведение её на рынок;

- переуступка части прав на инновацию – продажа лицензии, франчайзинг, передача секретов производства;
- полная передача прав на инновацию – отчуждение от прав, продажа прав.

Во-первых, можно вывести инновационный продукт на рынок самостоятельно. Если это, например, оборудование, то помимо продаж можно сдавать это оборудование в аренду, получая дополнительный доход. Если инновация связана с оптимизацией производства, то в данном случае можно получать дополнительный доход за счёт оказания инжиниринговых услуг. Для реализации этого метода потребуются существенные трудовые, временные и финансовые ресурсы.

Во-вторых, можно продать лицензию на инновацию либо сдать инновацию в «аренду». Преимуществом данного способа коммерциализации инноваций выступает возможность заработать за достаточно короткий срок. При продаже лицензии разработчик получает стабильный доход в виде роялти.

В-третьих, можно полностью продать все права на инновацию и покинуть данную область. Или заключить с заказчиком подрядный договор на производство инновационной продукции, с возможностью сохранения прав на нее либо полной передачей. Это называется отчуждение. При выборе третьего метода инвестиции также можно вернуть в краткосрочный период. При продаже прав, соответственно, теряешь всё, однако за это можно получить существенный разовый доход.

При анализе методов коммерциализации важно рассчитать потенциальные доходы и расходы при использовании того или иного метода коммерциализации и выбрать наиболее подходящий.

### **Слайд 3**

Проект, как любая операция, связанная с получением доходов или осуществлением расходов, порождает денежные потоки.

Следует отметить, что денежный поток инвестиционного проекта представляет собой все денежные оттоки и притоки, которые генерируют проект в течение определённого периода.

За каждый временной период рассчитывается чистый денежный поток, так называемый Cash flow [кэш флоу]. Он представляет собой остаток денежных средств, которые имеются в распоряжении.

Данный показатель является ключевым в процессе бизнес-планирования инвестиционных проектов. И на основании денежных потоков рассчитываются ключевые показатели эффективности проектов.

Важно различать такие понятия, как приток, отток, сальдо. Приток – это величина денежных поступлений на том или ином шаге. Отток – это величина денежных платежей на том или ином шаге. Сальдо – это разница между притоком и оттоком. Денежный поток называют пренумерандо, если он сосредоточен в начале периода, и постнумерандо, если он сосредоточен в конце периода.

Денежный поток инвестиционного проекта включает в себя денежные потоки от таких видов деятельности, как операционная деятельность, инвестиционная деятельность, финансовая деятельность. По каждому виду деятельности формируется приток, отток и сальдо.

#### **Слайд 4**

Рассмотрим первый вид деятельности – операционную деятельность.

Операционная деятельность направлена на получение прибыли в соответствии с основной целью предприятия или проекта. То есть за счёт операционной деятельности генерируются денежные притоки и оттоки, которые связаны непосредственно с основным проектом.

К притокам от операционной деятельности можно отнести выручку от реализации, а также другие внереализационные доходы, которые будут рассмотрены далее.

К оттокам от операционной деятельности можно отнести, например,



текущие производственные затраты. Это могут быть затраты на сырьё и материалы, затраты на электроэнергию, затраты на зарплату работникам и так далее. Сюда же относят налоговые платежи, а также проценты за пользование кредитами. Важно заметить, что первоначальные капитальные затраты к денежным потокам от операционной деятельности не относятся.

### Слайд 5

Рассмотрим более подробно денежные потоки от операционной деятельности, то есть приток – полученный доход, и отток – понесённые текущие затраты.

Доходы будут зависеть от выбранного способа коммерциализации, а также от специфики проекта. Если говорить не только про инновационные стартапы, но и про проекты в целом, то здесь также есть несколько вариантов для получения дохода.

В целом выделить два типа потоков доходов – это, во-первых, доходы от разовых сделок, во-вторых, регулярный доход от периодических платежей. При этом различают множество способов создания потоков доходов.

Так, основным вариантом создания потоков доходов для большинства проектов выступает получение выручки от продажи товара или оказания услуги. Данный вариант является наиболее популярным. Например, вы решили производить инновационное оборудование. Основным доходом будет выступать выручка от продажи данного оборудования. Чтобы рассчитать выручку от продажи, необходимо прогнозируемый объём продаж умножить на цену. Опять же, многое зависит от специфики проекта. Например, если планируется производство нескольких видов оборудования, в данном случае необходимо сделать разбивку по видам. Если цена не фиксирована и зависит от множества нюансов, то берётся средняя величина. И так далее. Для каждого проекта поступления будут считаться с учётом его специфики.

Помимо этого, существует множество второстепенных способов для получения дохода, и это зависит от особенностей проекта.

### Слайд 6

Рассмотрим более подробно дополнительные возможности для получения дохода от реализации проекта.

Так, можно получать доход за счёт сдачи в аренду того или иного имущества. Это может выступать основной бизнес-моделью, когда, например, ваш проект связан с арендой какого-либо уникального оборудования. В то же время доход от аренды может выступать дополнительным к основному виду деятельности доходом. Например, можно одновременно производить оборудование на продажу, а также сдавать его в аренду. Или, например, можно сдать в аренду незадействованное в основном производстве помещение, и за счёт этого получать дополнительный доход.

Чтобы рассчитать величину получаемого от аренды дохода, необходимо ориентироваться на среднерыночные цены в той или иной категории, а также на анализ рынка.

Ещё один возможный вариант для получения дохода — это получение абонентской платы за какую-либо регулярную услугу либо получение платы за подписку.

Так, например, вы создали уникальное приложение, и пользоваться всеми возможностями данного приложения можно только по подписке. Более того, как это делают многие разработчики приложений, обычно первое время подписка бесплатная, при этом через определённый период времени она становится для пользователя платной. Для оценки потенциального дохода за счёт абонентской платы или подписки необходимо провести анализ рынка, а также использовать методы аналогов и экспертных оценок. Так, необходимо на основе статистических данных взять определённый процент от охвата аудитории, которые воспользуются платной подпиской. И соответственно, умножив количество подписок на среднюю цену, спрогнозировать

потенциальный доход.

### Слайд 7

Также доход можно получать за счёт рекламы – когда в рамках своей деятельности дополнительно рекламируете чей-то продукт или услугу, которые обычно косвенно связаны с вашим продуктом.

Например, Вы организовали производство инновационного оборудования. При этом дополнительно рекламируете ваших партнёров. Предположим, тех, которые производят взаимно дополняемый к этому оборудованию товар. В данном случае вы можете получать от этой рекламы доход, а можете договориться на бартерных условиях, когда ваши партнёры рекламируют, в свою очередь, вас, при этом вы понесёте меньшие затраты на рекламу вашего товара.

Ещё один пример. Вы создали приложение, которое бесплатно для скачивания или для использования, то есть за это вы ничего не получаете. Однако ваш доход складывается за счёт рекламы, которая регулярно транслируется при использовании вашего приложения. Это один из вариантов получения дохода – доход от рекламодателей. Более того, здесь можно также получать доход и от пользователей приложения, когда они платят за то, чтобы отключить рекламу. Это второй вариант получения дохода по рекламной модели. Зачастую доход от рекламы выступает для проекта основным, особенно когда проект связан с разработкой какого-либо приложения.

Для оценки величины дохода от рекламы необходимо понимать, кому будет интересно купить у вас рекламу и на каких условиях, сколько это будет стоить. И на основе экспертных оценок, аналогов, статистических данных спрогнозировать величину получаемого дохода.

### Слайд 8

Также можно получать доход за счёт посредничества.



Примером могут выступать многосторонние платформы – маркетплейсы – которые объединяют различные группы потребителей и создают ценность за счёт посредничества. Посредничество также позволяет генерировать денежные потоки – доходы, и их вид и величина зависят от специфики проекта. Например, вы создали маркетплейс, который объединяет между собой покупателей и продавцов – наподобие Авито, Юла, Авто.Ру и так далее. Или, например, работодателей и ищущих работу – Хэдхантер. Маркетплейсы зарабатывают за счёт посредничества, когда той или иной стороне необходимо внести плату за что-то. Например, за то, чтобы объявление было выделено, чтобы получить дополнительную услугу по проверке автомобиля, чтобы получить базу с анкетами потенциальных работников и так далее. То есть в данном случае вид дохода и его величина зависят от специфики созданного маркетплейса.

Таким образом, доходы могут быть не только от продажи товара или оказания услуги. Доход по проекту может быть получен разнообразными способами, и всё это необходимо внимательно просчитать и спрогнозировать в разрезе видов дохода на ближайший период.

Периодом может выступать месяц, квартал, полугодие, год. При этом прогнозируемые доходы не всегда будут одинаковыми по периодам. Так, необходимо учитывать изменение спроса, а также сезонность.

### **Слайд 9**

Как уже было отмечено, операционная деятельность генерирует притоки и оттоки денежных потоков. Притоки денежных потоков мы уже рассмотрели.

Далее рассмотрим оттоки от операционной деятельности, то есть текущие затраты, которые, в свою очередь, делятся на переменные и на постоянные.

Постоянные затраты – это затраты, которые не зависят от объёма производства. К ним можно отнести затраты на зарплату управленческого

персонала, арендные платежи, амортизация и так далее. Для оценки постоянных затрат ориентироваться на объём производства не нужно, постоянные затраты есть всегда, даже когда продукция не производится.

Переменные затраты – это затраты, которые напрямую зависят от объёма производства. К ним относят затраты на сырьё и материалы, зарплату работников, работающих сдельно, и так далее. Чем больше объём производимой продукции, тем соответственно и переменные затраты больше. Переменные затраты по проекту представляют собой переменные затраты на единицу производимой продукции или оказанной услуги, умноженные на объём производимой продукции или оказанных услуг.

Необходимо просчитать текущие постоянные и переменные затраты за каждый период.

После того, как расписаны по периодам прогнозируемые притоки от операционной деятельности и прогнозируемые оттоки от операционной деятельности, рассчитывается сальдо от операционной деятельности, то есть разница между притоком и оттоком. И это сальдо должно быть положительным.

### **Слайд 10**

Следующий вид деятельности, который рассмотрим, – это инвестиционная деятельность. В рамках реализации проекта инвестиционная деятельность связана с притоками и оттоками, связанными с покупкой или продажей земли, недвижимости, оборудования, нематериальных активов.

К оттокам от инвестиционной деятельности можно отнести, например, капитальные первоначальные вложения в покупку оборудования, затраты на строительство, на пусконаладочные работы и так далее.

В качестве примера притока от инвестиционной деятельности можно отнести продажу активов в течение и по окончании проекта.

В целом важно отметить, что при прогнозировании денежного потока



от инвестиционной деятельности при реализации инвестиционного проекта, в первую очередь, сюда включают первоначальные капитальные вложения. Это те капитальные затраты, которые необходимо понести в связи с началом реализации проекта. Это, например, затраты на покупку помещения, на покупку оборудования для производства продукции, на покупку автомобиля и так далее. То есть это разовые затраты и ключевые инвестиции в проект, с текущими затратами они не связаны.

Денежные потоки от операционной и инвестиционной деятельности лежат в основе расчёта эффективности инвестиционного проекта.

### **Слайд 11**

Финансовая деятельность в рамках реализации проекта представляет собой привлечение и возврат денежных средств, осуществление финансовых вложений, выпуск и продажу ценных бумаг.

К притокам от финансовой деятельности можно отнести такие денежные потоки, как привлечённый акционерный капитал, привлечённые субсидии, полученные кредиты и займы и так далее.

К оттокам от финансовой деятельности можно отнести выплаченные акционерам дивиденды, погашения основной суммы по кредитам и займам и так далее.

По сути, при прогнозировании денежного потока от финансовой деятельности при реализации инвестиционного проекта, в первую очередь, сюда включают:

- собственные и привлечённые средства для финансирования проекта как приток денежных средств;
- а также возврат денежных средств как отток денежных средств.

### **Слайд 12**

Итак, прогноз денежных потоков включает в себя прогноз доходов и

прогноз расходов. При этом важно заметить, что прогноз доходов и расходов осуществляется по периодам в разрезе видов деятельности. И при оценке инвестиционного проекта за основу берутся денежные потоки от операционной деятельности и инвестиционной деятельности.

На основе прогнозного денежного потока можно определить нехватку денежных средств в том или ином периоде и соответственно величину требуемых инвестиций в основной и оборотный капитал.

Приведём пример. Предположим, проект связан с производством инновационного оборудования с последующей его продажей и сдачей в аренду. Прогнозирование денежных потоков будет осуществляться в разрезе видов деятельности: операционной, инвестиционной, финансовой. По каждому виду деятельности спрогнозируем приток, отток и рассчитаем сальдо. Прогнозный период – пять лет, прогноз будет осуществляться по годам.

### **Слайд 13**

Рассмотрим на этом примере возможные денежные потоки от операционной деятельности.

К притокам отнесём выручку от продажи произведённого оборудования, поступления от сдачи в аренду произведённого оборудования. Следует отметить, что в качестве притока может также выступать доход от продажи лицензии на инновационное оборудование.

Что касается оттоков от операционной деятельности, то в данном примере оттоком будут выступать текущие затраты, такие как затраты на сырьё и материалы для производства инновационного оборудования, затраты на оплату труда. К общим затратам отнесём коммерческие затраты на рекламу, общепроизводственные затраты, такие как затраты на аренду помещения, на электроэнергию, воду, вывоз мусора. Также к оттокам отнесём налоги. Проценты по кредитам также выступят оттоком от операционной деятельности в случае использования кредитных ресурсов.

Следует отметить, что в данном случае переменными затратами будут выступать затраты на сырьё и материалы, остальные затраты могут быть постоянными, то есть не зависящими от объёма производства.

Важно заметить, что при прогнозировании денежных потоков следует учитывать несколько моментов, связанных с реальной величиной денежных средств, которые будут получены или потрачены. Так, если будут предусмотрены авансовые платежи, то приток денежных средств во времени будет распределён иначе. То же касается кредиторской задолженности за используемые в производстве сырьё и материалы. А также на сальдо денежных потоков от операционной деятельности будет влиять наличие запасов и дебиторской задолженности и изменение их величины со временем. Это всё существенно отразится на реальном денежном потоке. Конечно же, при составлении реальной финансовой модели эти нюансы необходимо учитывать. В данном примере это учитывать не будем.

Таким образом, при прогнозировании денежного потока от операционной деятельности необходимо учитывать именно те денежные средства, которые будут доступны для использования в том или ином периоде.

#### **Слайд 14**

Рассмотрим также на примере производства инновационного оборудования возможные денежные потоки от инвестиционной деятельности.

Что касается оттока от инвестиционной деятельности, то здесь речь уже о первоначальных капитальных затратах. То есть затратах на покупку различной техники, оборудования, с помощью которого будет производиться инновационное оборудование, возможно, на строительство здания, если это необходимо, и так далее.

Следует отметить, что инвестиционные затраты могут быть не единовременными, они могут быть распределены во времени. То есть,



например, часть оборудования может быть приобретено в одном периоде, часть – в другом периоде. Это всё следует точно спрогнозировать, так как это повлияет на результаты расчётов различных показателей эффективности в дальнейшем.

Приток от инвестиционной деятельности по данному проекту не ожидается, так как остаточная стоимость оборудования на момент окончания реализации проекта будет нулевой, и получить деньги от его продажи не планируется.

### Слайд 15

И, наконец, рассмотрим на этом примере денежные потоки от финансовой деятельности. Для финансирования инновационного проекта требуются определённые средства. И именно суммарное сальдо от операционной деятельности и от инвестиционной деятельности определяют потребность в финансировании. Суммарное сальдо по всем трём видам деятельности должно быть положительным, иначе денежных средств будет не хватать.

В нашем примере сальдо от операционной деятельности ожидается положительным на протяжении всего анализируемого периода. При этом сальдо от инвестиционной деятельности в любом случае будет отрицательным, так как по инвестиционной деятельности по проекту ожидается лишь отток денежных средств, как об этом было сказано выше.

Таким образом, денежный поток от финансовой деятельности должен быть на начальном этапе положительным, так как требуются средства для финансирования проекта, и они должны откуда-то поступить. При этом приток денежных средств – это не только приток собственных средств, это может быть приток заёмных средств. Поэтому в случае, если для финансирования проекта по производству инновационного оборудования привлечены заёмные средства в виде банковского кредита, это будет отображаться как приток от финансовой деятельности. Если рассматривать

весь период, то в денежных потоках от финансовой деятельности будет также потом отображаться возврат заёмных средств как отток от финансовой деятельности.

Более подробно собственные и заёмные источники финансирования проекта будут рассмотрены в следующей теме.

### **Слайд 16**

Таким образом, спрогнозировав денежные потоки, можно приступить к расчёту ключевых показателей. В данном курсе будут раскрыты только самые базовые и самые простые показатели, такие как срок окупаемости, коэффициент рентабельности инвестиций, рентабельность продаж, точка безубыточности.

Рассмотрим первый показатель, который выступает одним из ключевых – срок окупаемости. Данный показатель характеризует период времени, за который полученный денежный поток от операционной деятельности покроет инвестиционные затраты. Рассчитывается срок окупаемости двумя методами.

Первый метод – метод усреднённых параметров. Применяется при расчёте проекта в упрощённой форме, когда прогнозируются примерно одинаковые по величине денежные потоки. В данном случае расчёт показателя осуществляется посредством деления величины инвестиционных затрат на величину среднего денежного потока за период.

Приведём пример. Если инвестиционные затраты составили один миллион рублей, при этом прогнозируется ежемесячный денежный приток сто тысяч рублей, то проект окупится за десять месяцев. Расчёт выглядит так – один миллион рублей инвестиционных затрат разделить на сто тысяч рублей ежемесячного чистого операционного дохода.

Несомненно, данный способ расчёта достаточно упрощённый, так как в редких случаях проект будет генерировать стабильный денежный поток.

Поэтому для более точного расчёта применяют второй метод, который

называется кумулятивный, или общий. Суть данного метода состоит в том, что для расчёта срока окупаемости к инвестиционным затратам последовательно по периодам добавляется полученный доход до того момента, пока инвестиционные затраты не будут покрыты.

### Слайд 17

Приведём пример расчёта срока окупаемости кумулятивным методом.

Предположим, проект генерирует денежные потоки, представленные в таблице. Первая строчка – сальдо от инвестиционной деятельности. Так, а данном примере сегодня инвестируется 1500 денежных единиц, через год – ещё 500 денежных единиц. Вторая строчка – это сальдо от операционной деятельности, которая представляет собой разницу между текущими доходами и текущими общими затратами за каждый период. Третья строчка представляет собой суммарный денежный поток от инвестиционной и от операционной деятельности.

И, наконец, четвёртая строчка – это суммарный денежный поток от инвестиционной и операционной деятельности нарастающим итогом. Так, на каждом периоде к полученной величине суммарного денежного потока нарастающим итогом прибавляется величина денежного потока, полученная за новый период. В представленном примере на момент начала реализации проекта остаётся окупить 1500 денежных единиц. Спустя год остаётся окупить 1800 денежных единиц, так как за первый период было потрачено ещё 300 денежных единиц. За второй период было получено 600 денежных единиц, и на конец второго периода остаётся окупить уже 1200 денежных единиц. Третий год прибавляет суммарный денежный поток ещё на 800 денежных единиц, и накопленный денежный поток принимает значение минус 400. Четвёртый год приносит ещё 1000 денежных единиц, и на конец четвёртого периода накопленный поток принимает положительное значение.

Таким образом, проект окупился в четвёртом году. Для расчёта



точной величины необходимо взять количество полных лет, которое прошло до момента окупаемости, а также долю того года, в течение которого проект окупился. В рассматриваемом примере прошло полных три года. Чтобы найти долю четвертого года, необходимо величину, которую оставалось окупить, разделить на величину, которую приносит очередной – в нашем примере четвертый – год. Так, срок окупаемости будет рассчитываться как три года плюс отношение 400 к 1000, так как на конец третьего года оставалось окупать 300 денежных единиц, а четвертый год приносит 1000 денежных единиц. Таким образом, срок окупаемости составил 3,4 года.

### **Слайд 18**

Рассмотрим еще один показатель – коэффициент рентабельности инвестиций или инвестиционного проекта. Иначе – учетная норма прибыли, рентабельность инвестиций. Показатель характеризует эффективность, то есть доходность, инвестиционных вложений. То есть по сути это показатель, обратный показателю срока окупаемости, рассчитанного методом усреднённых параметров.

Следует отметить, что если проект генерирует одинаковые денежные потоки от операционной деятельности по периодам, то для расчёта данного показателя берётся ожидаемый денежный поток за период. Если денежный поток распределён по периодам неравномерно, то для расчёта используется средний денежный поток за период.

Таким образом, коэффициент рентабельности инвестиций рассчитывается как отношение среднего денежного потока по проекту за рассматриваемый период к первоначальным вложениям. Характеризует отдачу за период на каждый инвестированный рубль.

### **Слайд 19**

Рассмотрим расчет коэффициента рентабельности инвестиций на

нашем примере. В нашем случае будем рассчитывать рентабельность инвестиционного проекта за год.

В таблицу выпишем прогнозный денежный поток от инвестиционной деятельности и прогнозный денежный поток от операционной деятельности. Необходимо рассчитать экономический эффект в рублях на каждый рубль вложенных инвестиций в проект.

Итак, средний денежный поток считаем, как среднюю арифметическую простую, то есть найдем суммарный денежный поток за пять лет и разделим полученную величину на пять. Так, в нашем примере средний денежный поток составил 720 денежных единиц.

Разделив полученное значение на величину первоначальных вложений, получим искомый коэффициент, который составил 36 %.

Данный показатель может быть использован на первом этапе оценки и отбора инвестиционных проектов. Также коэффициент рентабельности инвестиций, как правило, используется для внешней демонстрации успешности того или иного проекта.

## Слайд 20

Следующие два показателя не связаны с инвестиционными затратами и рассчитываются только на основании денежных потоков от операционной деятельности, то есть на основе текущего дохода и постоянных и переменных текущих затрат.

Первый показатель – рентабельность продаж. Представляет собой отношение финансового результата к выручке. То есть, какую часть выручки составляет полученная прибыль, или какую прибыль мы получаем с каждого рубля проданной продукции. В качестве прибыли может выступать прибыль от продаж, то есть выручка за вычетом себестоимости, а также коммерческих и управленческих затрат. Также в качестве прибыли может быть взята чистая прибыль, то есть прибыль от продаж с учетом прочих доходов и расходов, процентов полученных и уплаченных, а также налогов. Показатель

рентабельности рассчитывается не на основе прогнозного денежного потока, а на основе прогнозного отчёта о финансовых результатах, который подробно затрагивать в рамках данного курса не будем.

Вернёмся к нашему примеру. Показатель будет рассчитываться на момент, когда мы выйдем на полную производственную мощность, поэтому данные необходимо взять за пятый год.

Так, в нашем примере за пятый год выручка составила 3800 денежных единиц. Прибыль от продаж, предположим, составила 1500 денежных единиц. Соответственно, отношение прибыли от продаж к выручке равно 0,39, или 39 %, это и есть рентабельность продаж. Таким образом, с каждого рубля полученной выручки мы заработаем 39 копеек.

### Слайд 21

Следующий показатель – точка безубыточности. Данный показатель характеризует объём продаж, при котором полученная выручка покрывает совокупные затраты по проекту – переменные и постоянные. Показатель выражается либо в единицах продукции, то есть штуках, либо в денежных единицах.

Что именно выступает точкой безубыточности, зависит от специфики проекта. Обычно данный показатель в целом характеризует необходимый минимальный объём продаж, минимальный объём оказанных услуг. Это может быть в том числе требуемое минимальное количество скачиваний приложения, минимальное количество рекламодателей и так далее. В зависимости от того, за счёт чего формируется доход по проекту.

Как её рассчитать? Основа для расчёта – это постоянные затраты. Так как именно они будут всегда, независимо от того, получаем мы доход или нет. И нам надо понять, какой минимум мы должны продать, чтобы покрыть постоянные затраты, и уже работать в плюс. При отсутствии постоянных затрат точка безубыточности равна нулю.



## Слайд 22

Рассчитывается точка безубыточности как отношение постоянных затрат к марже, которая выступает разницей между ценой за единицу продукции и переменными затратами на единицу продукции.

Вернёмся к примеру. Предположим, компания ищет плановую точку безубыточности.

Цена единицы продукции – 25 денежных единиц, постоянные затраты – 1280 денежных единиц. Переменные затраты составляют 10 денежных единиц на единицу продукции.

Так, для того чтобы найти точку безубыточности, необходимо величину постоянных затрат разделить на разницу между ценой и переменными затратами за единицу продукции.

Получаем, что компания должна произвести и продать не менее 85 [восемидесяти пяти] единиц продукции, чтобы не понести убытков. Каждая последующая произведённая единица продукции будет приносить прибыль.

Следует также иметь в виду, что точку безубыточности можно рассчитать не только в физических, но и в денежных единицах – рублях.

Задачей предприятия становится определение нижней границы своей финансовой устойчивости и создание возможностей для увеличения зоны безопасности.

## Слайд 23

### **Тема 2. Источники финансирования проектов предприятий и частных лиц. Теоретические аспекты**

При реализации проекта практически всегда возникает вопрос – где взять деньги. В связи с этим рассмотрим основные методы и источники финансирования проекта. Методы финансирования представляют собой способы привлечения инвестиционных ресурсов, среди которых самофинансирование, кредитное финансирование, бюджетное

финансирование и иные методы. Каждый из методов предполагает применение того или иного конкретного источника финансирования.

В качестве источников финансирования могут выступать как собственные средства, так и привлечённые. Источниками финансирования могут быть государственные инвестиционные ресурсы, инвестиционные ресурсы хозяйствующих субъектов коммерческого и некоммерческого характера, общественных организаций, физических лиц и так далее.

Следует отметить, что в целом выбор метода и источника финансирования проекта зависит от специфики и направленности проекта. Так, для социальных проектов подходят одни источники, для технологических – другие. Отдельные источники подходят как для социальных, так и технологических стартапов. Выбор источника финансирования зависит также от того, кто реализует проект – предприятие или частное лицо.

#### **Слайд 24**

Рассмотрим, что может выступать источником финансирования проектов предприятий и частных лиц.

Для предприятий различают внутренние и внешние источники финансирования.

Внутренние источники – это собственные средства предприятия. К ним относят нераспределённую чистую прибыль, амортизационные отчисления, страховые возмещения и так далее. То есть средства со стороны в данном случае не привлекаются. Внешние источники могут быть как собственными, так и заёмными. Так, собственным внешним источником финансирования выступает выпуск акций. Возможно получение финансирования посредством выигранных грантов, это тоже будет выступать собственным источником, хоть и привлечённым.

Заёмными внешними источниками могут выступать банковские кредиты, лизинг, эмиссия облигаций и другое. Следует отметить, что в

качестве заёмного источника финансирования может выступать льготное кредитование, которое предоставляют различные фонды и банки.

Инновационными разработками предприятий активно интересуются венчурные фонды, бизнес-ангелы. Также инвесторов для финансирования того или иного инновационного проекта можно найти через биржи инвесторов и краудфандинговые платформы.

### **Слайд 25**

Если речь идёт о стартапах физических лиц, то есть обычно речь идёт об индивидуальных предпринимателях, которые еще не создали предприятия, но, скорее всего, планируют его создание в ходе выполнения инновационного проекта. Следует отметить, что многие из источников финансирования инновационной деятельности предприятий подходят и для проектов, авторы которых выступают от имени физического лица. Возможностей найти финансирование на ранней стадии проекта достаточно много. Это: классический FFF – friends, family and fools [эф эф эф (иными словами – три эф) – фрэндс, фэмили энд фулс]; гранты и конкурсы; венчурные фонды и бизнес-ангелы; краудфандинг; кредиты и займы; ICO [ай си оу] или Tokensale [тóкенсэйл] и другое. Выбор конкретного варианта развития зависит от особенностей стартапа. При этом можно эффективно комбинировать различные способы получения финансирования.

Таким образом, финансирование проектов – как предприятий, так и частных лиц может осуществляться посредством различных источников, которые будут далее рассмотрены более подробно.

### **Слайд 26**

Теперь кратко рассмотрим основные источники финансирования проектов – как предприятий, так и физических лиц.

Первое – это внутренний источник, а именно собственные средства. Для предприятий ключевым внутренним источником финансирования



проектов выступает нераспределённая чистая прибыль, для физических лиц – это собственные накопления.

Так, по итогам года чистая прибыль, полученная на предприятии, распределяется на выплату дивидендов, формирование резервного и других фондов. Оставшаяся часть прибыли остаётся нераспределённой, отражается в балансе как капитал и резервы, эта часть реинвестируется в основной и оборотный капитал. Обычно чем больше прибыли расходуется на расширение хозяйственной деятельности предприятия, тем меньшая потребность у предприятия в дополнительном финансировании. Размер нераспределенной прибыли зависит от рентабельности хозяйственных операций, а также от дивидендной политики. Также к собственным источникам финансирования деятельности предприятий относят уставный, добавочный, резервный капитал, амортизационные отчисления. Однако с точки зрения реализации инновационных проектов данные источники выделять в отдельную категорию не будем.

### **Слайд 27**

Ещё один источник финансирования, который подходит для вновь созданных и для действующих предприятий, – это выпуск, или эмиссия, акций. Также можно привлечь иностранный капитал на реализацию инновационных проектов посредством выпуска депозитарных расписок третьего уровня.

Акция представляет собой эмиссионную ценную бумагу, которая даёт право ее владельцу на участие в управлении акционерным обществом, а также на получение части прибыли в виде дивидендов. Акция выступает бессрочной ценной бумагой. Акционер, в свою очередь, может рассчитывать на доход в виде дивидендов и в виде изменения рыночной цены акции.

Выпуск акций дает широкие возможности привлечения дополнительных денежных ресурсов. Более того, капитал привлекается на неопределенный срок без обязательств по возврату. При этом не

увеличивается размер обязательств. Однако эмиссия акций требует огромных финансовых затрат. Акционирование выступает собственным, но внешним, точнее – привлеченным, источником финансирования.

При создании акционерного общества за счёт эмиссии акций формируется его уставный капитал, который рассчитывается как суммарная номинальная стоимость всех акций.

## **Слайд 28**

Рассмотрим внешние источники финансирования проектов предприятия и частных лиц, то есть заемные и привлеченные средства, которые не являются собственными средствами.

Заемные средства представляют собой финансовые ресурсы, которые привлекаются на условиях возвратности, платности и срочности. Основными заемными средствами выступают кредиты и займы. Финансовые ресурсы предоставляются физическим или юридическим лицом, то есть кредитором, другому юридическому или физическому лицу, то есть заемщику.

В реальные быстрореализуемые проекты привлекаются долгосрочные кредиты. При этом проекты должны иметь высокую норму прибыльности инвестиций. Благодаря возвратности и платности заемных средств, долгосрочное кредитование повышает ответственность заемщиков.

Основой взаимоотношений банка и инвестора является кредитный договор. Он обуславливает размер предоставляемого кредита, сроки его использования и способы погашения, его обеспеченность, гарантии возврата, процентные ставки за использование и имущественную ответственность сторон. Для заключения кредитного договора заемщику необходимо представить ряд документов.

Однако полное финансовое обеспечение за счет кредита тоже возможно. Для предоставления кредита банку необходимо оценить кредитоспособность заемщика.

Следует отметить, что на реализацию наиболее значимых проектов

можно получить кредиты и займы на льготных условиях через различные государственные и негосударственные фонды по программам, примеры которых будут рассмотрены в следующей теме.

### Слайд 29

Раскроем одну из форм кредитного финансирования – проектное финансирование, суть которого заключается в том, что кредит целевой и его обеспечением выступает сам проект.

Выделяют несколько видов проектного финансирования: без регресса на заёмщика, с ограниченным регрессом, а также с полным регрессом на заёмщика.

К ключевым характеристикам проектного финансирования можно отнести:

- распределение рисков между всеми участниками проекта – кредитором, заказчиком и поставщиком;
- наличие самостоятельного проектного общества;
- обеспеченность собственным капиталом проектного общества за счет акционеров, инвесторов и спонсоров.

Кроме того, такими ключевыми характеристиками являются:

- доля привлеченного капитала около семидесяти процентов;
- наличие бизнес-плана;
- ограниченный срок жизни проекта;
- наличие гарантий для заимодавцев;
- ограниченная ответственность или освобождение от ответственности частных инвесторов.

### Слайд 30

В рамках проектного финансирования задействованы как минимум три субъекта.



В качестве первого субъекта выступает проектная компания. Она создается специально для проекта и отвечает за его реализацию. Как правило, имущество для обеспечения проекта не имеет кредитной истории.

Вторым субъектом выступает инвестор. Инвестор вкладывает деньги в собственный капитал проектной компании и извлекает выгоду из успешной деятельности данной компании.

Третьим субъектом выступают кредиторы. Кредитор вынужден изыскивать альтернативные пути защиты своих капиталов и проводить тщательный анализ всех аспектов реализации инвестиционных проектов. Кредитор, как правило, устанавливает предельную долю доходов проекта, которая может идти на погашение займа, и при этом ограничивает максимальную долю участия в проекте.

Проектное финансирование в чистом виде встречается нечасто, однако для него характерны значительные объемы инвестиций. Примером проектного финансирования служит строительство портовых терминалов, трубопроводов.

Для проектного финансирования не характерны высокие риски, в отличие от венчурного финансирования.

### **Слайд 31**

Рассмотрим следующую форму кредитного финансирования – облигационные займы. Она подходит только для предприятий, которые уже зарекомендовали себя с положительной стороны. По сути, выпуск облигаций для предприятий выступает альтернативой тому, чтобы взять кредит в банке.

Облигации могут выпускать как предприятия, так и государство. Цель одна – привлечение заёмных средств. Тот, кто выпускает облигацию, выступает в качестве заёмщика, тот кто приобретает облигацию – в качестве кредитора. По сути облигации представляют собой ценную бумагу, которая даёт право её держателю на получение номинальной стоимости облигации на дату её погашения, плюс к этому возможно получение текущего – купонного

– дохода.

Облигации могут выпускать только известные компании, платежеспособность которых не вызывает сомнения у инвесторов. Для привлечения средств к эмитенту предъявляется ряд требований. Так, например, объём эмиссии не должен превышать уставный капитал, предприятие должно получать прибыль в течение двух лет и так далее.

Целевые облигационные займы представляют собой выпуск корпоративных облигаций под финансирование какого-либо определённого инвестиционного проекта. Выпуск таких облигаций дает возможность привлечь средства для финансирования проектов на выгодных условиях. Прежде всего, компания-эмитент должна иметь устойчивое финансовое состояние, обоснованный бизнес-план проекта, нести издержки, связанные с эмиссией и размещением облигаций.

В отличие от кредита, облигационный заём обычно имеет более низкую стоимость. Также это возможность финансирования без риска вмешательства инвесторов в управление деятельностью, в отличие от акционеров.

Среди недостатков можно выделить, во-первых, то, что эмиссия облигаций требует значительных затрат. Во-вторых, выпуск облигаций увеличивает долю заемных средств предприятия. В-третьих, невыполнение обязательств по облигациям может привести к банкротству предприятия.

### **Слайд 32**

Следующий вид кредитного финансирования для предприятий – лизинг.

Лизинг – вид инвестиционной деятельности, когда лизингодатель по договору финансовой аренды обязуется приобрести в собственность имущество у определенного продавца и предоставить его лизингополучателю за плату во временное пользование.

Предметом лизинга обычно является движимое и недвижимое имущество, кроме земельных участков и других природных объектов. В

обычной сделке участвуют изготовитель лизингового имущества и лизингополучатель, но при реализации масштабных проектов участников может быть больше. Арендодатель, то есть лизингодатель, и арендатор, то есть лизингополучатель, оперируют капиталом не в денежной, а в товарной форме.

Лизинг, с одной стороны, является инвестицией в капитал, так как предполагает вложение средств в материальное имущество в целях получения дохода. С другой стороны, имеет черты кредита, то есть предоставляется на началах платности, срочности и возвратности.

Лизинг позволяет предприятию приобрести современное оборудование в достаточных количествах при минимальных единовременных затратах. Лизинговые платежи относят на себестоимость продукции, что в свою очередь уменьшает налоговую базу по налогу на прибыль. При оформлении лизинговой сделки требования к заемщику менее жесткие, чем при обычном кредитовании. Более того, срок по кредиту обычно дается меньше.

В качестве недостатков лизинга можно отметить, во-первых, более высокую стоимость по сравнению с банковским кредитом, а во-вторых, сложную организацию лизинговых сделок.

### **Слайд 33**

Следующий вариант для привлечения кредитного финансирования в проект подходит для частных лиц, представляет собой обычный заём с залогом собственного имущества.

Недостатком данного источника финансирования выступает, в первую очередь, риск потери всего, если стартап не раскрутится. Однако если есть уверенность в силах, такой вариант серьезно поднимет авторитет в глазах инвесторов на дальнейших стадиях финансирования.

Здесь срабатывает два фактора. Во-первых, отношение к расходам становится гораздо ответственнее, во-вторых, основатель стартапа будет бороться за проект до конца.



Данная форма финансирования на первоначальном этапе будет характеризовать основателя проекта как человека с серьёзными намерениями, что в дальнейшем может пригодиться для получения финансирования со стороны венчурных фондов и бизнес-ангелов.

Если суммы большие, а проект предполагает приобретение основных активов, которые можно использовать в качестве залога, целесообразно рассмотреть программы проектного финансирования.

### **Слайд 34**

Для частных лиц одним из наиболее распространенных вариантов финансирования стартапа выступает получение потребительского кредита. Данный вариант целесообразно использовать, если требуемая для реализации инновационного проекта сумма не столь существенна. Следует отметить, что потребительский кредит выдаётся на любые цели, и в данном случае банку не нужно предоставлять информацию по проекту, а также отчитываться в ходе его реализации. При этом важно понимать, что для погашения потребительского кредита должен быть стабильный доход, который приносит постоянная работа. Однако совмещать работу и бизнес обычно нелегко. Более того, потребительский кредит сравнительно дорогой по отношению к другим формам кредитования. Более того, величина предоставляемого кредита не связана с проектом, а напрямую зависит от величины белой зарплаты, а также кредитной истории заёмщика.

Альтернативой потребительского кредита выступает кредит под бизнес. Однако в российской практике обычно получение таких кредитов проводится по условиям государственных программ или под патронажем различных фондов. Важно заметить, что такие программы обычно касаются приоритетных направлений. Для получения данной формы кредита в банк нужно обращаться с уже готовым бизнес-планом, подписанными договорами с контрагентами и другими документами, описывающими предполагаемый проект бизнеса. Достоинством таких программ выступают достаточно низкие

ставки и комиссии, при этом можно получить гораздо большую сумму и на более длительный период.

### Слайд 35

Следующий подходящий вариант для привлечения финансирования в проект – это венчурные фонды. Этот вариант подходит не только для частных лиц, но и для уже созданных предприятий. И речь здесь идёт именно о инновационных проектах, о стартапах.

Взамен предоставленных средств венчурные фонды обычно получают определённую долю в бизнесе, в связи с чем венчурные фонды тщательно отбирают проекты, и в их интересах финансировать те проекты, которые кажутся достаточно перспективными.

Соответственно венчурным фондам необходимо показывать только те проекты, которые действительно имеют все шансы на взлёт. То есть, как минимум, есть работающая бизнес-модель, есть понимание экономики проекта и ключевые метрики развития бизнеса. Крайне важно иметь успешную команду, которая состоит не только из специалистов в области стартап-проекта, но также и специалистов в области коммерциализации. Команда должна суметь подтвердить свою компетентность и доказать, что сможет довести предоставленный проект до конца. Также преимущественным будет предоставить фонду уже готовый прототип или MVP [эм ви пи], а также обосновать, что спрос на данный продукт достаточно высокий. Таким образом, предоставлять венчурному фонду стартап-проект на этапе идеи и с примерным пониманием перспектив развития бизнеса неуместно и бесперспективно.

Список российских венчурных фондов легко найти, изучив рейтинги, составляемые многими бизнес-изданиями. Необходимо тщательно изучить их портфель для того, чтобы понять, инвестируют ли они в бизнесы, подобные вашему. Полезно почитать интервью управляющих фонда, узнать, как они отбирают проекты, что считают важным.

Альтернативный вариант – поучаствовать в целевых мероприятиях. Нередко фонды проводят там питч-сессии для стартапов или изучают участников экспозиции.

### Слайд 36

Также одним из вариантов финансирования проектов выступает привлечение бизнес-ангелов.

Под термином «бизнес-ангел» понимается частный инвестор, инвестирующий в инновационные проекты на посевной стадии или стадии создания предприятия. С ними можно встретиться на выставках стартапов, хакатонах и прочих тематических мероприятиях. И здесь важно суметь быстро и качественно рассказать о проекте. Также бизнес-ангелов можно найти на специализированных мировых площадках, вроде Angel List [эйнджел лист], Startup Point [стартап пойнт] или Pitch Book [питч бук].

Бизнес-ангелы – это те, кто, как минимум, уже заработал достаточно денег для того, чтобы их инвестировать. А как максимум – видел и участвовал в сотнях проектов и может быстро оценить, какие из них взлетят, а какие нет.

Сегодня в мире существуют сети бизнес-ангелов, они особенно развиты в США. В отличие от венчурных фондов, бизнес-ангелы, как правило, вкладывают свои деньги и получают значительную долю в компании.

Основные принципы отбора проекта бизнес-ангелом следующие:

- бизнес-ангелу должны быть предложены не только идея, но и программа ее воплощения, состоящая из четких и реальных шагов;
- бизнес-ангел должен четко представлять свой «выход» из проекта;
- бизнес-ангельские инвестиции – инвестиции в команду.



### Слайд 37

Условно различают следующие типы современных бизнес-ангелов. Это ангелы-предприниматели, ангелы-профессионалы, ангелы-энтузиасты, ангелы-микроуправляющие, корпоративные ангелы.

Ангелы-предприниматели – это обычно бизнесмены, которые готовы к тому, чтобы инвестировать достаточно большую величину денежных средств – до 500 [пятисот] тысяч долларов. Инвестиции осуществляют в перспективные идеи для формирования портфеля. Управление в стартап-проектах данную категорию ангелов не интересует, так как они заняты своими проектами.

Следующая категория – ангелы-профессионалы, которые вкладывают средства только в те отрасли, которые им близки и понятны. Оперируют разными суммами – от 25 до 200 [от двадцати пяти до двухсот] тысяч долларов.

Ангелами-энтузиастами обычно называют ту категорию ангелов, которые не имеют достаточного опыта в области инвестиций. Данная категория ангелов инвестирует обычно сумму до 10 000 долларов. Ангелы-энтузиасты обычно одновременно ведут несколько стартапов в разных направлениях. Непосредственное управление стартапами их не интересует.

Ангелы-микроуправляющие, в отличие от предыдущей категории, обычно заинтересованы в управлении стартапом, величина инвестиций зависит от стартапа. Они детально изучают бизнес-план стартап-проекта, а также вникают в суть проекта.

И последняя категорию бизнес-ангелов – корпоративные ангелы. Данная категория представляет собой обычно бывших топ-менеджеров крупнейших международных компаний. Нацелены на управление стартапом, обычно принимают участие в развитии одного проекта.

Вне зависимости от вида все бизнес-ангелы – это предприниматели, нацеленные на получение прибыли от своих капиталовложений.

### Слайд 38

Помощь в коммерциализации стартап-проектов оказывают акселераторы.

С помощью акселератора можно не только «прокачать» свою бизнес-модель и продажи под руководством опытных менторов, но и обзавестись полезными связями среди инвесторов. То есть акселератор предполагает интенсивное развитие проекта в кратчайшие сроки. Для быстрого выхода на рынок проекту обеспечиваются инвестирование, инфраструктура, экспертная и информационная поддержка.

Многие акселераторы после завершения программы приглашают бизнес-ангелов и инвестфонды.

В отличие от ангелов, стартап-акселераторы могут не только профинансировать создание MVP [эм ви пи] – минимального жизнеспособного продукта, но и научить бизнес-процессам, поставить продажи, а потом представить инвесторам поздних стадий.

Цель акселератора – ускорить тестовый период стартапа, научив основателей проверять бизнес-гипотезы, продавать и в итоге понимать, взлетит ли идея. Причем занимает это всего от трех до шести месяцев. Плюс у акселераторов всегда большой круг инвесторов-партнеров, которые готовы подхватить проекты на более «взрослых» стадиях финансирования.

### Слайд 39

Еще один инструмент, позволяющий лучшим из проектов получать финансирование – это гранты и конкурсы.

Гранты, как правило, направлены на ускорение развития отдельных отраслей или технологических направлений. Не требуют оплаты, но требуют победы в конкурсе и четкого следования программе использования после получения финансирования. С точки зрения гибкости – это минус, поскольку у вас не получится резко изменить направление развития стартапа. Но с точки зрения стоимости денег – это безусловный лидер, потому что не нужно

отдавать ни доли, ни сами гранты, ни проценты за их пользование.

Есть государственные конкурсы, есть коммерческие конкурсы: от крупных компаний, университетов или венчурных гигантов. Есть также площадки-агрегаторы, где проще искать информацию.

Необходимо выбирать те гранты, под которые максимально подходит инновационный проект, и четко придерживаться всех условий участия в конкурсной заявке, поскольку именно по ним осуществляется отбор кандидатов.

#### **Слайд 40**

Следующий источник финансирования инновационных проектов также подходит только для частных лиц. Это классический FFF – friends, family and fools [эф эф эф (три эф) – фрэндс, фэмили энд фулс].

Это знакомые с деньгами, семья и люди, не имеющие венчурного опыта, но желающие инвестировать в стартап. Недостатком данного источника выступает то, что помимо отсутствия у данных людей опыта, есть риск получить в совладельцы компании людей, далеких от Ваших ценностей или понимания рискованности инвестиций.

Безусловное преимущество в том, что данный тип инвесторов изначально лояльней и не требует сложных процедур оформления сделок, прописывания KPI [кей пи ай], детальных отчетов и презентаций. Основные риски – испортить отношения с близкими людьми, в случае если стартап не взлетит. И это может быть очень больно как для Вас, так и для них. Чтобы подстраховаться, важно на самом старте предельно четко обрисовать, что Вы планируете сделать на полученные деньги и какие сценарии развития событий возможны вплоть до полной потери денег.

#### **Слайд 41**

Следующий вариант финансирования – это привлечение денег через краудфандинговую платформу. С английского языка crowdfunding



[краудфáндинг] переводится как финансирование толпой.

Краудфáндинг работает по принципу «с миру по нитке». Это инновационный способ воплотить в жизнь гениальную бизнес-идею свободно, не попадая в зависимость от спонсора – попросить денег у толпы.

Существуют профессиональные площадки, на которых можно разместить описание проекта и где уже есть аудитория желающих профинансировать стартап: российские Бумстáртер, Планета, зарубежные Кикстáртер, Индигóугоу и многие другие.

Пока краудфáндинг не получил широкого распространения в России как метод финансирования бизнес-проектов. В основном хорошие сборы показывают социальные и благотворительные инициативы. Также популярностью пользуются ИТ [ай ти]-разработки. На глобальных площадках и аудитория больше, и стартапы серьезнее.

Для размещения проекта на платформе обычно разрабатывается бизнес-план проекта либо наброски бизнес-плана. Важно подбирать краудфáндинговую платформу, ориентируясь на направленность проекта, тогда успех гарантирован. Проект, выставляемый на краудфáндинг, должен быть реально выполним. Что касается сбора денег, то в основном вложения безвозмездны, то есть возврату не подлежат. Однако зачастую бéкеры получают призы или бонусы за участие, а иногда и долю бизнеса.

Также можно через тот же краудфáндинг получить финансирование посредством займов. Например, через сервисы «Альфа Поток» и StartTrack [стартрéк]. Подходящий вариант, если у проекта уже есть продажи. Такие площадки собирают пул небольших инвесторов, готовых давать синдицированные займы стартапам. Процентные ставки выше банковских, сроки меньше, но зато не требуется обеспечение, а также оформление проходит сравнительно быстро. Данный вариант подходит для проектов с высокой оборачиваемостью и соответствующей доходностью, но без основных активов.

### Слайд 42

Ещё один из вариантов финансирования стартапа, похожий на краудфандинг, – это подписка клиентов на товар до появления B2C [би ту си]-продукта.

В этом случае производство или закупка осуществляются тогда, когда наберется достаточная для старта сумма. Похоже на краудфáндинг, но не требует специальных площадок или большой известности в соцсетях. По сути, речь идет о предварительных продажах.

Для продуктовых стартапов можно сделать лéндинг и собирать подписку на заказы с отложенной поставкой или использовать механизм совместных покупок. То есть это сбор суммы, достаточной на оптовую партию, для получения скидки за объем. Большие средства таким образом не собрать, но для заказа тестовой партии может хватить. Тем самым можно протестировать спрос на инновационный продукт до реальных затрат.

Ещё один вариант – получение проектного финансирования от потенциальных клиентов.

Для B2B [би ту би]- стартапов, когда основные клиенты – компании, а не физлица, можно обратиться за финансированием к крупным компаниям, которые могут быть заинтересованы в инновационном продукте. Для компаний предлагаемый продукт должен быть уникальным или увеличивающим маржинальность бизнеса потенциальных клиентов.

Важно иметь в наличии тестовые образцы и хорошо просчитанную с точки зрения финансов и реализуемости презентацию.

В США такой вариант финансирования очень распространен, в России же широкой популярности пока не получил.

### Слайд 43

Вариантом коммерциализации стартапа может послужить получение финансирования от производства. Данный вариант может сработать при условии, если сам стартап направлен на продажу продукции, при этом

производителям интересно выйти на новые рынки или охватить новую аудиторию.

Также возможен вариант обмена долей стартапа через опционы на необходимые услуги. Суть данного метода заключается в том, что часто финансирование стартапа нужно для получения определенных услуг, позволяющих его развивать. Если у стартапа достаточно перспективный проект, то с теми, кто оказывает услуги, можно расплатиться долями в компании. Данный способ основывается на доверии и подходит только тем, кому потенциальные подрядчики или сотрудники могут доверять в полной степени.

Некогда Facebook [фэйсбук] расплатился своими акциями за оформление нового офиса. Марк Цукерберг получил граффити модного художника. А художник Дэвид Чжоу – долю, которая при выходе Facebook [фэйсбук] на IPO [ай пи оу] стала стоить 200 миллионов долларов.

#### **Слайд 44**

Следующий вариант – это ICO [ай си оу]. Изначально ICO [ай си оу] проводилось только проектами, связанными с блокчейном. Но на пике популярности и легких сборов многие стартапы научились «прикручивать» ярлык блокчейна к чему угодно и собирать деньги на дейтинги, песочные карьеры и другие увлекательные цели.

В случае с ICO [ай си оу] важно понимать ряд вещей. Во-первых, чтобы собрать много денег на что-нибудь ненужное, нужно сначала потратить много денег. Если в начале 2017 года стоимость проведения ICO [ай си оу]-кампании была от двадцати до пятидесяти тысяч долларов, то сейчас сумма начинается от пятисот тысяч долларов тысяч. А листинг на крупных биржах, без которого не будет ликвидности токенов проекта, стоит миллионы долларов.

Во-вторых, существуют огромные юридические риски. В большинстве стран до сих пор нет понятного законодательства, регулирующего ICO [ай си



оу].

Всегда есть вероятность, даже действуя максимально благонадежно, в результате ICO [ай си оу] столкнуться с законом. Как, например, случилось в Китае, где в сентябре 2017 года центральный банк написал директиву, по которой отменял все проведенные раньше ICO [ай си оу] и требовал вернуть собранные деньги. Довольно сложно представить, как местные предприниматели их возвращали, с учетом того, что на ICO [ай си оу] может тратиться до 20 % собранных средств в виде различных комиссий.

В-третьих, ICO [ай си оу] – публичное мероприятие. Успешно проведя его, вы рассказываете всему миру, у кого появились деньги, которые государство деньгами не считает и не защищает. Про издержки личной встречи с тысячей расстроенных инвесторов в случае неудачи проекта можно не говорить.

#### Слайд 45

Таким образом, выбор конкретного варианта для получения финансирования зависит от особенностей проекта. При этом можно эффективно комбинировать различные методы и источники финансирования проектов.

Не обязательно пытаться закрыть все и сразу одним источником, лучше двигаться поступательно, в соответствии с этапами развития стартапа. Сначала – получить средства, которых будет достаточно для создания минимального жизнеспособного продукта и проверки идеи. Когда появятся первые результаты, финансирование будет привлекать уже проще. Это наиболее логичный и дешевый вариант.

Что касается получения прямых инвестиций от фондов, то с точки зрения стоимости капитала это один из наиболее дорогих вариантов. Более выгодным вариантом будет сначала вырастить бизнес и уже потом идти с высокой оценкой и понятной моделью к фондам.

**Слайд 46****Тема 3. Практический обзор источников финансирования проектов**

Рассмотрим, как государство поддерживает инновации. Фактически государственная поддержка работает на трех уровнях.

Уровень первый. Гранты и субсидии – непосредственная поддержка. Сюда же относим федеральные целевые программы, конкурсы и прочее.

Уровень второй. Опосредованная поддержка через так называемые институты развития – организации, финансирующие инновации за государственный счет. Примером могут выступать Фонд содействия инновациям, Фонд инфраструктурных и образовательных программ – Роснано, Фонд «Сколково» и другие.

Уровень третий. «Поддержка без поддержки» – налоговые и прочие льготы. Такие льготы могут либо устанавливаться для отдельных отраслей и видов деятельности, либо ограничиваться по географическому признаку. Например, выделение специальных экономических зон.

**Слайд 47**

Для повышения эффективности поддержки инновационной деятельности государство создает организации – агенты, занимающиеся распределением бюджетных средств на нужды инноваций. Это так называемые институты развития. Эти агенты работают в форме банков, государственных компаний, фондов, а также в иных формах в зависимости от поставленных перед ними задач.

Помимо финансирования государство устанавливает льготы, в том числе налоговые, призванные сделать инновации более прибыльными и, соответственно, привлечь в стартап-сферу финансовые и трудовые ресурсы.

Государство использует еще один механизм – создание специальных льготных зон. Специальные экономические зоны – это территории с особым

статусом, на которых стартапы получают инфраструктуру, особый налоговый и таможенный режим. В России тоже имеются такие территории, даже в нескольких вариантах. Так, особые экономические зоны есть во многих городах. Резиденты этих зон имеют льготы по налогам на прибыль и на имущество, пониженные ставки взносов. Есть и общая инфраструктура.

В России во многих районах созданы также территории опережающего социально-экономического развития, для резидентов которых также предусмотрено множество налоговых льгот. Город Тольятти получил статус TOP [топ] – территории опережающего развития – в 2016 году.

### **Слайд 48**

Рассмотрим с практической точки зрения источники финансирования инновационных проектов на примере нескольких фондов.

Среди государственных фондов можно выделить Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере, называемый также Фондом содействия инновациям. Фонд реализует программы инновационного развития, направленные на создание новых и развитие действующих высокотехнологичных компаний, коммерциализацию результатов научно-технической деятельности.

Рассмотрим основные программы Фонда содействия инновациям.

Молодым инноваторам фонд предлагает участие в программе «УМНИК». Программа направлена на поддержку коммерчески ориентированных научно-технических проектов молодых исследователей.

Принимать участие в конкурсе по данной программе могут физические лица от восемнадцати до тридцати лет включительно, являющиеся гражданами РФ [эр эф], и ранее не побеждавшие в программе.

Параметры поддержки:

- размер гранта – 500 тысяч рублей;
- срок выполнения НИР – не более двадцати четырех месяцев, то есть



два этапа по двенадцать месяцев;

- направление расходов – проведение НИР.

Ожидаемые результаты:

- подана заявка на регистрацию прав на результаты интеллектуальной деятельности, созданные в рамках выполнения НИР;
- разработан бизнес-план инновационного проекта;
- пройдена преакселерационная программа на базе предприятия, включенного в реестр аккредитованных Фондом преакселераторов, с целью проработки перспектив коммерческого использования результатов НИР;
- обеспечено развитие проекта в части коммерциализации результатов НИР.

При отсутствии достижения плановых показателей Фонд вправе потребовать возврата средств гранта.

Сроки приема заявок и проведения конкурсов в рамках программы «УМНИК» устанавливаются отдельно для каждого региона. Подробная информация о мероприятиях и сроках их проведения по соответствующему региону представлена на официальном сайте программы.

#### **Слайд 49**

Стартапам фонд предлагает участие в программе «Старт», направленной на создание новых и поддержку существующих малых инновационных предприятий. При этом используются результаты собственных научно-технических и технологических исследований, находящихся на начальной стадии развития и имеющих значительный потенциал коммерциализации. Размер гранта – от двух до пяти миллионов рублей.

Для предприятий фондом реализуется программа «Развитие» – поддержка проектов по приоритетным направлениям развития науки и техники. Программа направлена на развитие рынка отечественной

высокотехнологичной продукции, коммерциализацию результатов научно-технической деятельности, создание новых рабочих мест в высокотехнологичном секторе. Размер гранта – до двадцати миллионов рублей.

Предприятиям предлагается также участие в программе «Интернационализация» – поддержка проектов малых российских инновационных компаний совместно с организациями из Германии, Франции, Финляндии и других стран. Программа включает финансирование двусторонних и многосторонних инновационных проектов, образовательные программы, поддержку экспорта. Размер гранта – до пятнадцати миллионов рублей.

Программа «Коммерциализация» направлена на поддержку малых инновационных предприятий, завершивших НИОКР и планирующих создание или расширение производства инновационной продукции. Размер гранта – до двадцати миллионов рублей.

Для крупных компаний предлагается программа «Кооперация». Она направлена на поддержку инновационной деятельности в рамках взаимодействия крупных компаний с малым бизнесом. Цель – использование потенциала малого наукоемкого предпринимательства для развития продуктовых линеек крупных компаний, создания новых и обновления существующих производств. Программа «Кооперация» направлена на развитие партнерства между малыми инновационными предприятиями и Индустриальными партнерами. Размер гранта – до двадцати пяти миллионов рублей.

### Слайд 50

Рассмотрим также возможности, которые предлагает в рамках финансирования инвестиционных проектов Фонд развития моногородов.

Под Инвестиционным проектом в моногороде понимается инвестиционный проект, осуществляемый:

- в форме капитальных вложений юридическим лицом или индивидуальным предпринимателем;
- на участке территории, состоящем из одного или нескольких земельных участков;
- в границах моногорода, а также на прилегающих к границам моногорода участках территории в границах промышленного, индустриального, технологического или агропромышленного парка;
- или если часть производственных мощностей указанных лиц расположена за пределами территории моногорода, но является составляющей единого производственного процесса, направленного на достижение общего экономического результата.

При этом необходимо соответствие следующим требованиям:

- проект не является инвестиционным проектом по реконструкции, техническому перевооружению, модернизации или дооборудованию градообразующего предприятия моногорода;
- ежегодная стоимость товаров, работ, услуг, приобретаемых у градообразующего предприятия Моногорода, не превышает пятидесяти процентов ежегодной стоимости всех товаров, работ, услуг, приобретаемых в целях реализации Инвестиционного проекта;
- ежегодная выручка от реализации товаров, работ, услуг градообразующего предприятия Моногорода не превышает пятидесяти процентов ежегодной выручки, получаемой от реализации проекта.

### **Слайд 51**

Форма участия Фонда развития моногородов в финансировании инвестиционных проектов заключается в следующем:

- предоставление денежных средств в форме займа;
- вхождение в капитал компании-инициатора – не более 49 [сорока девяти] %.



Условия предоставления поддержки фондом:

- сумма – от десяти до тысячи миллионов рублей;
- процентная ставка – 0 % годовых – для займов до 250 [двухсот пятидесяти] миллионов рублей, 5 % годовых – для займов свыше 250 [двухсот пятидесяти] миллионов рублей;
- срок – до 15 лет;
- с участием собственными средствами инициатора в проекте – не менее 20 % [двадцати процентов].

А также:

- отсрочка по выплате займа – не более трех лет;
- наличие обеспечения.

Требования к проекту и инициатору-заемщику следующие:

- инициатор, или заемщик, – индивидуальный предприниматель или юридическое лицо, резидент Российской Федерации;
- отсутствие у инициатора просроченной задолженности перед бюджетом и фондами;
- в результате реализации инвестиционного проекта должны быть осуществлены инвестиции и созданы новые рабочие места;
- отсутствие зависимости проекта от деятельности градообразующего предприятия.

Существуют также ограничения, которые заключаются в следующем:

- участие Фонда в проекте не более 80 % [восемидесяти процентов] от общей стоимости проекта;
- средства Фонда могут быть направлены только на капитальные вложения;
- наличие в отношении моногорода заключенного с субъектом Российской Федерации генерального соглашения о сотрудничестве по развитию, то есть о совместной реализации комплексного проекта.

### Слайд 52

Рассмотрим возможности, которые предоставляет Фонд развития промышленности РФ.

Фонд предлагает льготные условия софинансирования проектов, направленных:

- на разработку новой высокотехнологичной продукции;
- импортозамещение;
- экспорт;
- лизинг производственного оборудования.

А также:

- на реализацию станкостроительных проектов;
- цифровизацию действующих производств;
- производство предприятиями ОПК [о пэ ка] высокотехнологичной продукции гражданского или двойного назначения;
- маркировку лекарств и повышение производительности труда.

Для реализации новых промышленных проектов Фонд предоставляет целевые займы по ставкам 1 %, 3 % и 5 % годовым сроком до семи лет в объеме от пяти до семисот пятидесяти миллионов рублей, стимулируя приток прямых инвестиций в реальный сектор экономики.

### Слайд 53

Рассмотрим далее возможности, которые предлагает Корпорация МСП [эм эс пэ] – Акционерное общество «Федеральная корпорация по развитию малого и среднего предпринимательства».

Корпорация МСП осуществляет свою деятельность в качестве института развития в сфере малого и среднего предпринимательства в целях координации оказания субъектам малого и среднего предпринимательства поддержки. Основными направлениями финансовой поддержки являются:

- предоставление обеспечения в виде гарантий или поручительств;

- привлечение средств в рамках сделок секьюритизации, обеспечиваемых гарантиями и поручительством;
- обеспечение гарантиями и поручительством исполняемых по договорам и контрактам обязательств субъектов малого и среднего предпринимательства;
- предоставление уполномоченными банками Корпорации МСП кредитов в рамках Программы стимулирования кредитования субъектов малого и среднего предпринимательства.

А также:

- предоставление кредитов АО «МСП Банк»;
- предоставление поручительств и гарантий по биржевым облигациям.

Развитие дополнительных форм гарантийной поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства реализуется:

- за счет создания новых гарантийных продуктов Корпорации МСП, обеспечивающих доступность лизинговых, микрофинансовых и факторинговых операций для конечного получателя – субъекта малого и среднего предпринимательства;
- а также за счет развития инфраструктуры поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства – лизинговых, микрофинансовых и факторинговых организаций, специализирующихся на предоставлении финансовых услуг данным субъектам.

Несомненно, существует множество различных фондов, программ, которые помогают привлечь финансирование инновационным проектам на различных условиях: как безвозмездно, так и на льготных и иных условиях.

#### **Слайд 54**

Представим информацию о некоторых грантах и конкурсах, где финансирование можно получить на безвозмездной основе без собственных вложений денежных средств.



Так, два варианта уже рассмотрены ранее – это программы «УМНИК» и «Старт один» от Фонда развития инноваций. Участвовать в данных конкурсах могут физические лица на начальном этапе развития проекта, при этом требования к софинансированию не предъявляются.

Грантовый конкурс молодёжных инициатив проводит на регулярной основе также Федеральное агентство по делам молодёжи. Федеральное агентство по делам молодёжи проводит конкурсы и даёт деньги на развитие социальным, патриотическим, инновационным, творческим и образовательным проектам. Участвовать могут лица в возрасте от четырнадцати до тридцати лет, молодёжные коллективы, детские объединения и образовательные учреждения. На развитие одного проекта дают до трех миллионов рублей.

### Слайд 55

Рассмотрим ещё несколько примеров грантовой поддержки проектов.

Awesome Foundation [о́сам фаундэйшн] – международное сообщество, идеей которого является поддержка общественно значимых проектов. Попечители фонда каждый месяц формируют грант в одну тысячу долларов и инвестируют его в понравившийся проект. Претендентам надо оставить заявку на сайте, заявки на грант принимаются каждый месяц.

Следующий пример – гранты социальной сети «ВКонтакте» по поддержке творческих авторов. Номинировать на участие в конкурсе можно любое сообщество, которое создали не меньше шести месяцев назад. Заявки принимаются до двадцать пятого числа каждого месяца. В грант входит: 50 тысяч рублей на счёт проекта в приложении «Цели»; 100 тысяч рублей на баланс рекламного кабинета «ВКонтакте»; приглашение в закрытый клуб талантливых авторов; индивидуальная помощь и советы в специальном чате.

Ещё одним вариантов получения грантов выступает участие и победа в различных хакатонах. Хакатон – общее название для конкурсов IT [ай ти]-проектов. Их проводят в виде марафонов программирования. Популярные

темы: кибербезопасность, блокчейн, финансы, мобильные приложения, софт для работы с изображениями и видео и др.

### Слайд 56

Проведём обзор крупнейших венчурных фондов России.

Самый активный венчурный фонд в России – Фонд развития интернет инициатив. Фонд инвестирует и дает экспертизу для подготовки IT [ай ти]-стартапа к росту и международной экспансии.

Следующий фонд – AltaIR Seed Fund [альтайр сид фанд]. Специализируется на инвестициях исключительно в IT[ай ти]-стартапы, Портрет идеального стартапа: IT[ай ти]-компания, основанная один – два года назад, обладающая потенциалом достичь капитализации более 100 [ста] миллионов долларов в течение нескольких лет.

Ещё один венчурный фонд – Day One Ventures [дэй уан вэнчерс]. Инвестирует в технологические компании, у которых уже есть клиенты и продажи. Средний размер инвестиций – от 100 [ста] тысяч до 1 миллиона долларов.

Фонд Starta Ventures [стárта вэнчерс]. Инвестирует в проекты, нацеленные на рынок США, на pre-seed [пре-сид] и seed [сид]-стадии. Средние инвестиции – от двухсот до пятисот тысяч долларов.

Runa Capital [руна кэпитал] – один из крупнейших российских венчурных фондов, который вкладывается преимущественно в отечественные стартапы. Runa Capital [руна кэпитал] был основан 2 августа 2010 года. Доля Фонда – до 40 % [сорока процентов]. Максимальная сумма инвестиций – десять миллионов долларов.

Всего на отечественном рынке активно работают более четырёх десятков игроков, которые ежегодно инвестируют в российские и зарубежные стартапы десятки миллионов долларов. Поэтому разработчику перспективного и потенциально успешного проекта в любом случае будет из чего выбрать.

### Слайд 57

Помимо венчурных фондов в инновационные проекты активно финансируют бизнес-ангелы.

Многие бизнес-ангелы имеют свои сайты, электронную почту, достаточно открыты для контакта с талантливыми изобретателями: связаться с ними не составит труда. Эти частные инвесторы охотно посещают тематические мероприятия, форумы и специализированные выставки, вероятность встретить ангела-бизнесмена намного выше, чем попасть на прием в венчурный фонд. Также можно оставлять свои предложения на открытых интернет-площадках AskCap [асккэп], StartUpStep [стартáпстеп], RusBase [русбэйс]: их периодически просматривают влиятельные бизнес-ангелы России или их агенты.

Когда несколько инвесторов объединяются, то возникают ассоциации, деятельность которых более продуктивна.

Наиболее известные российские объединения бизнес-ангелов:

- Бизнес-ангелы Санкт-Петербурга;
- Инвестиционный клуб Сколково;
- Фонд развития интернет-инициатив, спонсирующий стартапы на посевной стадии;
- Национальная ассоциация бизнес-ангелов предлагает актуальный список бизнес-ангелов, готовых к сотрудничеству.

А также:

- Национальное содружество бизнес-ангелов;
- Союз организаций бизнес-ангелов;
- Фонд бизнес-ангелов AddVenture [эдвénчэр];
- Клуб бизнес-ангелов VentureClub [вénчэрклаб] и другие.

Так, например, объединение бизнес-ангелов VentureClub [вénчэрклаб] представляет собой клуб бизнес-ангелов и площадку для совершения



синдицированных сделок. Клуб создал в июне 2014 года Александр Бородин. VentureClub [вэнчэрклаб] принимает заявки на финансирование проектов от двадцати тысяч до трехсот тысяч долларов. Члены клуба получают актуальную информацию по текущим сделкам ангелов и фондов, доступ к информации и метрикам по проектам, возможность работать как в качестве lead [лид]-инвестора, так и на партнерских условиях. VentureClub [вэнчэрклаб] предлагает структурирование сделок в российской и английской правовой системе. На сайте VentureClub [вэнчэрклаб] представлены списки ангельских инвесторов, здесь можно ознакомиться с требованиями к проектам, оставить заявку на рассмотрение.

### Слайд 58

В России, как и за рубежом, ангелы-инвесторы – это обычные люди со своими предпочтениями и вкусами, как личными, так и коммерческими.

На сегодняшний день самые известные и влиятельные бизнес-ангелы России – это:

- Эдуард Фияксель. Российский ученый, доктор экономических наук, профессор, глава объединения российских бизнес-ангелов «Стартовые инвестиции». Инвестирует в телекоммуникационные, IT и биотехнологические стартапы. Средний чек – от ста до двухсот тысяч долларов;
- Александр Бородин. Основатель лаборатории по разработке мобильных и интернет-приложений FutureLabs [фьючерлабс]. Инвестирует российские и западные проекты на ранних этапах. Вкладывает средства в мобильные приложения, торговые сервисы, и образование в сети Интернет;
- Игорь Рябенский. Профессиональный инвестор, имеет собственный фонд, имеет более шестидесяти успешно реализованных идей. В 2013 году признан ангелом года. Инвестирует в образование, финансы,

медицину и IT [ай ти];

- Игорь Мацанюк. Инвестирует в проекты до ста пятидесяти тысяч долларов за 40 % доли бизнеса, имеет свой фонд, активно сотрудничает с другими инвесторами. Каждый год курирует не менее десяти проектов. Предпочитает вкладывать финансы в мобильные приложения.

## Слайд 59

Продолжаем знакомиться с влиятельными российскими бизнес-ангелами:

- Алексей Кáрлов. Карловым основана ассоциация бизнес-ангелов Angel Relations Group [эйнджел рилэйшенс груп], инвестирует как за счет собственных средств, так и капиталов компании. Инвестирует в области медицины, мобильных приложений, и те проекты, которые смогли бы внедрять свои продукты на рынки африканских стран;
- Константин Синю́шин. Глава сети ангелов The United Venture Company [зе юнайтэд вэнчэр кáмпани]. Вкладывает средства на начальных этапах проектов в сфере управления мобильными приложениями, а также в сферах инновационных способов коммуникаций, развлечений и «облачных» технологий. Средний чек – двести-триста тысяч долларов;
- Виталий Полéхин. Председатель клуба инвесторов в Школе управления «Сколково», общественный деятель. Вкладывается как на ранних, так и на последующих стадиях развития проектов. Среди предпочтительных отраслей инвестирования: наука, здоровье, интернет-сервисы и технологии;

Таким образом, привлечение бизнес-ангела для финансирования своего проекта – отличный шанс начать и раскрутить бизнес при отсутствии материальной базы.

### Слайд 60

Также отметим, что помимо государственных и негосударственных фондов и программ, а также венчурных фондов и бизнес ангелов участниками процесса коммерциализации инноваций, имеющими необходимые финансовые ресурсы, могут также выступать:

- во-первых, крупные компании, в том числе транснациональные компании, заинтересованные в инновациях для совершенствования своей деятельности или выхода на рынок с новым товаром;
- во-вторых, крупные и средние компании, ориентирующиеся на работу на рынке своей страны. Их, прежде всего, интересуют инновации, доведенные до опытного или серийного производства, которым практически на 100 % гарантирован спрос.

Данную категорию инвесторов мы выделять отдельно не будем, но нельзя забывать о том, что предприятия также могут профинансировать проект в случае, если он им будет интересен.

### Слайд 61

Рассмотрим знаменитые интернет-площадки, действующие в России и других странах мира. Следует отметить, что большинство площадок стран Европы не поддерживает сбор денег для наших соотечественников, и наоборот.

Kickstarter [кикстартер] – самая знаменитая и популярная платформа, через которую были воплощены многие успешные зарубежные проекты.

С момента запуска проекта – 28 апреля 2009 года – были собраны 4,7 миллиарда долларов и более 174 [ста семидесяти четырех] тысяч проектов были успешно профинансированы.

Кикстартер помогает художникам, музыкантам, режиссерам, дизайнерам и другим авторам найти ресурсы и поддержку, в которых они



нуждаются, чтобы воплотить свои идеи в жизнь. На сегодняшний день десятки тысяч больших и малых творческих проектов воплотились в жизнь при поддержке сообщества Кикстартер.

Кикстартер поддерживает проекты из таких категорий, как искусство, комиксы, ремесла, танцы, дизайн, мода, кино и видео, еда, игры, журналистика, музыка, фотография, издательское дело, технологии и театр.

Благодаря наработанному кредиту доверия за размещаемыми на платформе проектами следит не только «толпа», но и крупные корпорации, а также различные государственные структуры, фонды венчурного характера и так далее.

Собранные средства циркулируют по следующей схеме. Они передаются инициатору проекта только в том случае, если их количество добралось до требуемой суммы. Комиссия «Кикстартера» составляет пять процентов от собранной предпринимателем суммы.

Сегодня «Кикстартер» – лидер зарубежного краудфандинга, к которому российской аудитории пока не удастся приобщиться. Вывод денег с платформы реализуется по системе «все или ничего».

Согласно статистике, пятьдесят процентов размещаемых предприятий не достигают нужной суммы сбора, еще пятнадцать процентов не собирают даже половины. Лишь оставшиеся тридцать пять процентов дотягивают до нужного количества денег или перерастают его.

## **Слайд 62**

Рассмотрим пять ключевых правил, которым должен следовать каждый проект Кикстартера.

Первое. Проекты должны создавать что-либо, чтобы поделиться с другими.

Kickstarter можно использовать для создания самых разных вещей: искусства и гаджетов, событий и пространств, идей и опыта. Но каждому проекту нужен план, чтобы создать что-либо и поделиться этим с миром.

Второе. Проекты должны быть честными и четко представленными.

Сообщество Кикстартер построено на доверии и общении. Проекты не могут вводить в заблуждение людей или искажать факты, и создатели должны быть честны в том, чего они планируют достичь. Когда проект направлен на производство и продвижение чего-либо сложного, например гаджета, в обязательном порядке требуется продемонстрировать прототип данной разработки, при этом изображения должны быть реальными.

Демонстрация прототипа должна отражать текущее состояние продукта и не должна включать специальные эффекты для демонстрации функциональности, которая еще не существует. Если проект требует интеграции программного и аппаратного обеспечения, создатели должны четко продемонстрировать эту функциональность или дать понять, что она еще не разработана.

Третье. Проекты не могут быть направлены на благотворительность.

Хотя некоммерческие организации могут запускать проекты на Кикстартер, проекты не могут собирать средства для пожертвований на благотворительные цели.

И, наконец, четвертое. Проекты не могут предлагать инвестиции.

Инвестиции на Кикстартер запрещены. Проекты не могут предлагать акции, распределение доходов или инвестиционные возможности.

Кроме того, пятое. Проекты не могут включать запрещенные предметы.

### **Слайд 63**

Ещё одна краудфандинговая платформа – «Indiegogo» [индигóугоу] – считается одной из лучших краудфандинговых площадок мира. Данная платформа не ставит перед инициатором проекта жестких тематических ограничений. Финансировать с ее помощью можно благотворительные, технические, научные, социальные, образовательные, творческие и другие проекты.

Для финансирования проектов, представленных на данной платформе, не предъявляются требования к местонахождению бékера, то есть принять участие в финансировании проекта может человек с любой точки мира.

Модель получения денег с ресурса – «Оставь себе», то есть независимо от результатов сбора, имеющиеся на счету деньги уходят к предпринимателю.

Также практикуется более рискованная модель – модель «Все или ничего». Данная модель выступает дополнительной мотивацией для бékеров, которые делают вывод о том, что автор проекта действительно настроен серьезно.

В зависимости от того, какая система финансирования выбрана, устанавливается и процент финансовых отчислений платформе. Так, для «Все или ничего» ресурс забирает по четыре процента. Для «Оставь себе» отчисления распределяются так: набирается неполная сумма – девять процентов, полная сумма – четыре процента.

Миллионы людей по всему миру посещают Индигоугоу, чтобы найти нетрадиционные вещи, которые решают повседневные проблемы. Предоставляя предпринимателям платформу для запуска новых и революционных продуктов, платформа помогает внедрять инновации в области технологий, дизайна и многого другого.

При поддержке заинтересованных лиц Индигоугоу помогло воплотить в жизнь более восьмьсот тысяч инновационных идей с 2008 года. Сегодня группа сторонников Индигоугоу насчитывает более девяти миллионов человек, представляющих 235 стран. Находясь в постоянном поиске новых решений повседневных проблем, сообщество стремится делать инновационные открытия раньше всех. Заинтересованные люди полагаются на Индигоугоу, чтобы найти последние инновации в технологиях и дизайне.

#### **Слайд 64**

«ArtistShare» [«Артистшэар»] – первый краудфáндинговый сервис



США в Интернете. Артистшэар, основанная в 2001 году, широко признана в качестве первой интернет-платформы для «фан-финансирования», которая впоследствии стала основой для многих современных краудфандинговых сайтов. Артистшэар связывает художников с фанатами, чтобы поделиться творческим процессом, задокументировать работы и позволить фанатам принимать непосредственное участие, финансируя и наблюдая за созданием новых художественных произведений. Артистшэар является высшим выражением свободы для творческого художника, а также выражением признательности поклонников этого художника.

PledgeMusic [пледжмьюзик] – созданная для музыкантов платформа. Ограничения, касающиеся стран происхождения и местонахождения творческого коллектива, на данной платформе отсутствуют. Музыканты могут запускать кампании под любые музыкальные задачи: запись альбома, съемка клипа, участия в туре и так далее. Авторы сохраняют 100 % авторских прав на созданный контент, поэтому PledgeMusic [пледжмьюзик] может использоваться как самостоятельно, так и в комбинации с традиционными схемами выпуска записей и их маркетинга.

Ещё одна платформа – RocketHub [рокетхаб] основана в 2010 году. Проект можно назвать по-настоящему международным, так как участие в сборе денег на ресурсе доступно почти в 200 [двухстах] странах мира. Работа системы осуществляется по принципу «Заработал – заberi себе». После того, как проект запустится, изменение суммы требуемых средств поменять не получится. Временной срок сбора пожертвований ограничивается тремя месяцами.

Чешский аналог RocketHub [рокетхаб], позволяющий снимать деньги даже проектам, не набравшим и трети необходимой суммы, называется Fondomat [фондомат]. Создание ресурса «Фондомат» произошло в 2011 году. Основные направления работы данной краудфандинговой платформы – это: благотворительность; стартапы; креатив.

### Слайд 65

Далее рассмотрим наиболее распространённые российские краудфандинговые платформы.

Первая площадка, которую рассмотрим, называется «Планета». Эта площадка в настоящее время выступает самой популярной российской платформой.

Направленность размещаемых на ресурсе проектов может быть творческой, образовательной, благотворительной, социальной и так далее.

Среди проектов, которые не подлежат финансированию, политические и коммерческие проекты.

Каждому автору проекта «Планета» предоставляет существенную поддержку, выделяя в помощники куратора, консультирующего его в течение всего цикла жизни мероприятия по сбору денег. Так, автор получает консультацию по таким вопросам, как работа самого сервиса, юридические вопросы договора, методы продвижения проекта и многое другое.

В случае выигрыша «Планета» предлагает услуги по продвижению проекта, по размещению рекламы на партнёрских ресурсах и многое другое.

«Планета» также предоставляет дополнительные услуги. Так, на сайте можно приобретать продукцию, смотреть концерты онлайн, подписываться на определённую информацию и многое другое.

### Слайд 66

Рассмотрим правила платформы «Планета»:

- для размещения проекта на данной платформе автору должно исполниться восемнадцать лет, а также автор должен иметь легитимный банковский счет;
- требования к месту жительства не предъявляются, и разместить проект может участник из любой страны;
- проект, который размещается на ресурсе, нельзя размещать на других

краудфандинговых платформах;

- для того, чтобы принять участие в финансировании проекта, необходимо пройти регистрацию на платформе. Продление срока сбора денег допускается один раз.

Модели финансирования «Планеты» стандартные. «Все или ничего»; «Оставь себе». Второй вариант возможен лишь в том случае, если проект набрал более половины требуемой суммы.

Проект также требует от сборщиков ресурсов выдачи призов и подарков бекерам.

Комиссия ресурса от общей суммы составляет 5 %, еще 13 % автоматически отходит государству. Если проект собрал не полную стоимость, а лишь более 50 % [пятидесяти], комиссия составляет 10 %.

Комиссия платформы не снимается с представителей благотворительных проектов.

### **Слайд 67**

Boomstarter [бумстартэр] – еще одна отечественная платформа коллективного финансирования. Boomstarter [бумстартэр] основали в 2012 году два молодых бизнесмена – Руслан Тугушев и Евгений Гаврилин.

Boomstarter [бумстартэр] произвел настоящий фурор в российском обществе и в том же году получил премию «Стартап года» в номинации «Лучший социальной значимый стартап». Этот «знак отличия» вручает бизнес-инкубатор, созданный Национальным исследовательским университетом Высшая школа экономики.

С тех пор Boomstarter [бумстартэр] активно привлекал «светлые умы» и инвесторов в их идеи.

Чтобы собрать деньги, прежде всего, нужна идея. Она должна быть оригинальной, чтобы привлечь внимание участников платформы Boomstarter [бумстартэр].



Дальше нужно определиться с категорией, под которую подпадает стартап, — технологии, общество, фильмы и видео, еда, игры, издания, искусство, мода, дизайн, музыка, театр, фотография, хореография.

Работа с ресурсом осуществляется за несколько шагов:

- регистрация на сайте ресурса boomstarter.ru [бумстартэр точка ру];
- введение данных о проекте в специальном онлайн-конструкторе;
- указание получаемых в результате призов и подарков;
- отправка проекта на модерацию;
- запуск проекта после одобрения модераторами.

Допускаются к участию только проекты, которые имеют:

- четко сформулированную цель, например, выпуск нового продукта, запись музыкального альбома, издание книги или создание произведения искусства;
- для типов проектов «Всё или ничего» существует ограничение по временным рамкам и минимально необходимой суммы для реализации проекта;
- для типов проектов «До цели»: ограничение по сумме, необходимой для реализации проекта;
- прототип – для создающих новый продукт.

## Слайд 68

С 2017 года запуск проекта на Бумстартере стал платным. Это выгодно авторам успешных проектов с суммой сбора от ста тысяч рублей, так как в процентном соотношении комиссия будет меньше. Комиссии Бумстартер больше нет. Осталась только комиссия платежной системы: она берет три с половиной процента за перевод денег на счет автора.

Цена запуска – от пяти тысяч рублей за базовый пакет до пятидесяти тысяч рублей в зависимости от дополнительных услуг по продвижению, предлагаемых платформой.

Так, команда Бумстартера предлагает дополнительно производить e-mail [имейл] рассылки, размещать информацию о проекте на сайте в отдельных рубриках, в соцсетях. Также предлагает дополнительные услуги по оформлению страницы, видеопрезентации проекта, по разработке медиаплана продвижения проекта.

Ко всем пакетам прилагается помощь персонального менеджера на всех этапах: от оформления проекта до получения денег.

Следует отметить, что существует ещё несколько российских платформ, которые не получили ещё столь широкого распространения, например, платформа «С миру по нитке» и другие.

Итак, мы рассмотрели, какие черты характерны отдельным краудфандинговым площадкам России и мира. Важно понимать, что деньги даются не просто так, а в действительно уникальный и интересный проект.

### Слайд 69

В заключение данной темы представим прочие Интернет-площадки, краудинвэстинговые платформы.

Первый ресурс – это [rb.ru](http://rb.ru) [ар би точка ру].

Это ценный ресурс, где стартапы действительно получают финансирование. В разделе Wiki [вики]-старт огромный список компаний, которые либо находятся на стадии привлечения инвестиции, либо уже получили финансирование. Прописаны привлечённые суммы, а также указано, кто вложил. В этом разделе можно поискать себе поставщиков по разным тематикам. Например, по продвижению сайта. Разместить свой проект легко. Существует ряд поддерживающих сервисов. Блог, аналитика и школа – полезные разделы сайта.

Второй популярный ресурс – [towave.ru](http://towave.ru) [тувэйв точка ру].

На этом ресурсе самое ценное – это семь страниц реальных инвесторов. Можно зайти к каждому на сайт, ознакомиться с проектами, которые они финансируют. И приступить к привлечению инвестиций. Зайдя на сайт,

можно заказать себе пробник товара и услуги совершенно бесплатно. Также на сайте есть блог, инфографика и новости.

Третий ресурс – [starttrack.ru](http://starttrack.ru) [стартрэк точка ру].

StartTrack [стартрэк] – краудинвэстинговая площадка, на которой обычные люди зарабатывают на инвестициях в бизнес. Площадка помогает инвесторам выбрать лучшие компании, рассчитать доходность, оформить документы и заключить сделки. Заключить сделку и следить за развитием бизнеса можно онлайн. Четко прописаны критерии, которым должна соответствовать компания, привлекающая инвестиции. Здесь же истории успеха и календарь мероприятий. Специалисты площадки помогают с подготовкой финансовой модели, стратегии развития и с публикацией в СМИ, а также оказывают бизнес-консультации.

Четвёртый ресурс – [napartner.ru](http://napartner.ru) [напартнэр точка ру].

Napartner [напартнэр] больше похож на биржу. Сильная сторона портала в наличии инвесторов и стартапов разных тематик. Команда Napartner [напартнэр] занимается доведением стартапов до результата.

Таким образом, сегодня есть множество различных ресурсов, с помощью которых можно привлечь инвестиции в инновационный проект.