**MODUL № 1.**

**MƏQSDƏLİ LAYİHƏ MALİYYƏLƏŞMƏSİ VƏ LAYİHƏ MENECERİ – 6 saat**

1. **İnvestisiyaların və maliyyələşmənin cəlb edilməsi yolları**

* İnvestisiyaların maliyyələşdirilməsi və cəlb edilməsi yolları;
* Bank və donor təşkilatlardan (maliyyə institutlarından) maliyyələşmə yolları

(PhD təqaüd, Yay məktəbi, qış məktəbi təqaüdləri, layihə maliyyələşməsi (Asiya İnkişaf Bankı, İslam İnkişaf Bankı, Dünya Bankı, KOİCA, TİKA, SECO, ITEC, Fulbright, TUBİTAK/ANAS, EU, KOBİA və s.)

1. **Способы привлечения инвестиций и финансирования**

* Способы финансирования и привлечения инвестиций;
* Способы получения финансирования от банков и донорских организаций (финансовых учреждений) (Стипендия PhD, летняя школа, стипендии зимней школы, финансирование проектов (Азиатский банк развития, Исламский банк развития, Всемирный банк, KOICA, TIKA, SECO, ITEC, Fulbright, TUBITAK/Anas, EU, kobia и т. д.))

**Как привлечь инвестиции в бизнес?**

Многие предприниматели встают перед выбором: развивать бизнес за счет личных ресурсов или привлечь сторонний капитал — чтобы быстрее масштабироваться.

Зачастую инвестиции необходимы на начальных этапах развития проекта — когда они направляются на разработку прототипа или запуск первых продаж. Из-за повышенной неопределенности и рисков банки отказываются кредитовать подобные стартапы либо делают это под залог личного имущества. Тогда перед бизнесменом встает вопрос о привлечении капитала от частных инвесторов и инвестиционных фондов.

**Что такое инвестиции и для чего они нужны**

Инвестиции — это внешнее финансирование, которое поддерживает бизнес, пока тот не встанет на ноги и не начнет приносить устойчивую прибыль. Или пока у инвестора не закончится терпение — ведь многие проекты так и не реализуют свой потенциал.

Особенно это актуально, когда речь заходит об инновационных стартапах. По статистике, 75% таких проектов не выживает, а в 30—40% случаев инвестор полностью теряет вложенные средства. Это один из самых рисковых видов вложений — его еще называют венчурным.

Внешнее финансирование зачастую необходимо для развития бизнеса. Согласно опросам, 49% начинающих предпринимателей считают инвестиции ключевым ресурсом для развития компании.

**Наиболее важные для развития бизнеса ресурсы, по мнению предпринимателей**

|  |  |
| --- | --- |
| Инвестиции | 49% |
| Нужные связи и знакомства (networking) | 23% |
| Партнерство | 13% |
| Сотрудники | 10% |
| Дополнительные знания (тренинги, эксперты, менторы) | 2% |
| Другое | 3% |

**Источник: Startup Barometer 2020**

**Стадии развития проекта**

Любая компания на начальном этапе жизни проходит следующие стадии.

**Посевная и стадия стартапа** — когда продукт только разрабатывается и выводится на рынок. Этот период называют еще долиной смерти, ведь по статистике здесь терпят неудачу 8—9 проектов из 10. Они так и не доходят до точки безубыточности, а инвесторы частично или полностью теряют вложенное.

**Cтадия расширения** наступает, когда компания нащупывает успешную бизнес-модель и эффективную стратегию продвижения, продажи растут, а денежный поток становится положительным.

**Рост и зрелый рост** — когда компания стабильно укрепляет свои позиции на рынке и становится устойчиво прибыльной.

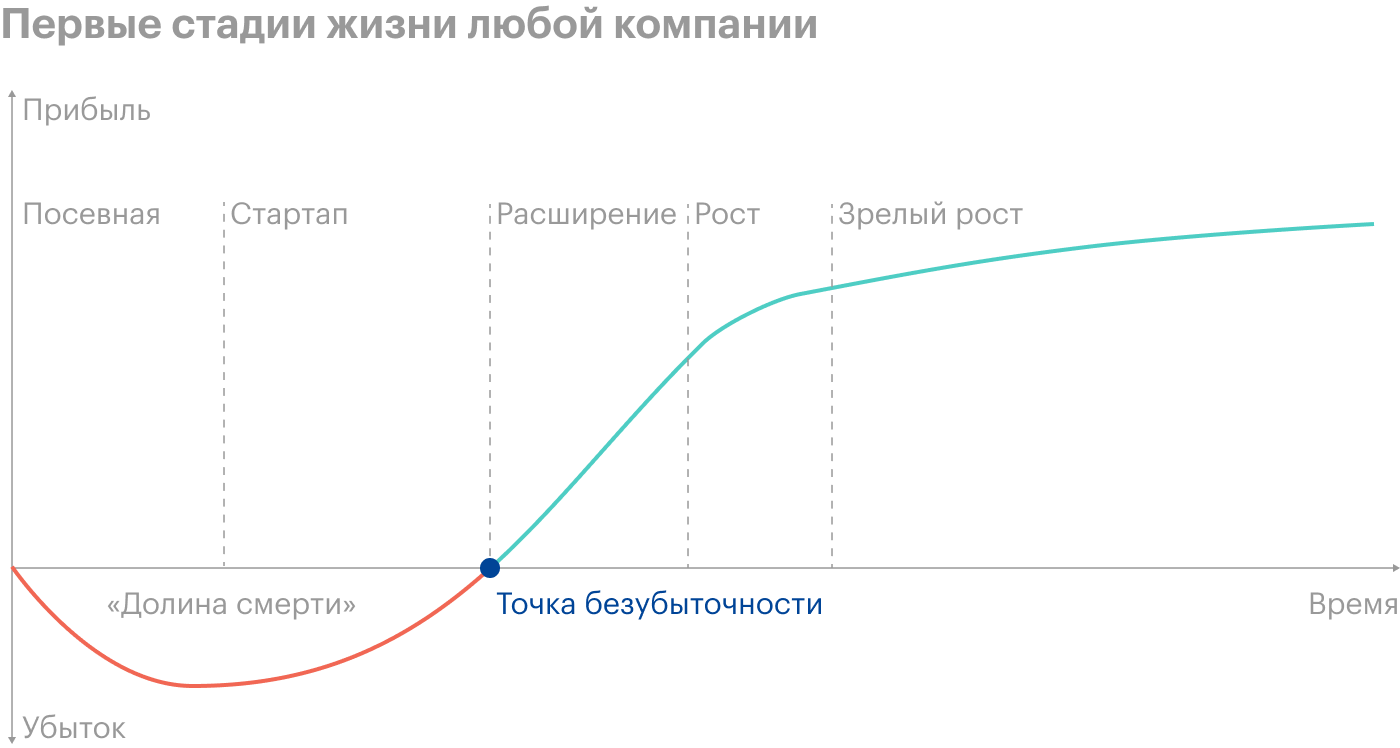
Каждая стадия подразумевает разный уровень риска: чем моложе проект, тем выше неопределенность и шанс провала. Соответственно, размер привлекаемого капитала и цели его привлечения также различаются. Это показано в таблице ниже.

Если на ранних стадиях главная задача — вывести продукт на рынок, чтобы проверить спрос, то на поздних — наращивать долю рынка и увеличивать прибыль.

Если на ранних стадиях главная задача — вывести продукт на рынок, чтобы проверить спрос, то на поздних — наращивать долю рынка и увеличивать прибыль.

**Цели привлечения финансирования на разных стадиях развития бизнеса**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Этап | Цели стадии | Основные признакистадии | Цели привлечения финансирования |
| Посевная (seed stage) | Ранняя стадия | Разработка и тестирование идеи | Продукта нет, денежный поток отсутствует или отрицательный | Создание прототипа, научные разработки, тестирование бизнес-модели, команда |
| Стартап (startup stage) | Ранняя стадия | Выпуск продукта на рынок | Тест продукта, первые продажи, денежный поток отрицательный | Создание коммерческого продукта, выпуск пробной партии, поиск клиентов |
| Расширение (expansion stage) | Ранняя стадия | Формирование и укрепление позиции на рынке | Доля продукта на рынке начинает расти, денежный поток может стать положительным | Запуск производства, маркетинг и продвижение, расширение команды |
| Рост (growth stage) | Стадия роста | Активный рост доли на рынке | Выручка от продаж растет высокими темпами, денежный поток положительный | Маркетинг, выход на зарубежные рынки, модификация продукта |
| Зрелый рост (mature growth stage) | Зрелая стадия | Удержание доли на рынке | Выручка от продаж стабильна, рост незначителен, денежный поток стабилен | Слияния и поглощения, поиск новых точек роста |



**Типичные ошибки начинающих предпринимателей**

Предприниматели должны помнить, что вложение средств для любого инвестора — это размещение свободного капитала, чтобы извлечь прибыль.

На практике примерно в половине случаев можно столкнуться с легкомысленным подходом стартапов к денежному вопросу: зачастую они относятся к потенциальному инвестору как к банкомату, из которого можно взять деньги под обещание туманных перспектив. То есть предприниматель не имеет четкой бизнес-модели, а рассчитывает, что привлеченные инвестиции как-нибудь запустят продажи.

Или другой вариант: инвестиции ищет владелец умирающей компании. Чаще всего речь идет о небольшом предприятии, которое какое-то время кормило владельца, но потом что-то пошло не так — изменился рынок или ушел ключевой заказчик.

Часто дело осложняется крупным долгом перед банками и поставщиками. Поддерживать здесь обычно уже нечего: оборудование устаревшее, клиентская база маленькая, на складе неликвидный товар. У владельца даже нет продуманного антикризисного плана, но при этом он рассчитывает, что деньги инвестора помогут спасти ситуацию.

**Виды инвестирования**

Итак, вы предприниматель и планируете привлечение инвестиций. Чтобы поиск финансирования был эффективным, важно помнить, что каждый инвестор, как правило, специализируется на отдельных отраслях и стадиях развития компании. Поэтому необходимо сосредоточить усилия на тех инвесторах, в чью сферу интереса попадает ваш проект.

Кроме того, следует определиться, какой тип финансирования вам подходит:

долевое — то есть инвестиции в обмен на долю в компании. Это делает инвестора полноправным совладельцем бизнеса, дает ему возможность влиять на управление предприятием и получать дивиденды;

долговое, или заемное, — это займы и кредиты, которые подлежат возврату в определенную дату с выплатой процентов.

Плюс долгового финансирования в том, что не нужно делиться прибылью и контролем над компанией. Однако если бизнес только-только запускается, начинающий предприниматель вряд ли получит кредит от банка или частного инвестора — разве что под залог дорогостоящего имущества, машины или квартиры. Поэтому поделиться с инвестором долей в бизнесе — неплохой вариант. Идеально, если, помимо денег, инвестор принесет в проект также свои опыт и связи.

Венчурным инвесторам долевое финансирование также выгодно: в случае успеха они смогут заработать сверхприбыль, которая может измеряться тысячами процентов от вложенных средств.

Так, венчурный инвестор Питер Тиль в августе 2004 года вложил 500 000 $, в никому не известную компанию Facebook. Взамен он получил 10,2% компании и членство в совете директоров. Через восемь лет, в 2012 году, его прибыль от продажи этой доли превысила 1 млрд долларов.

Существуют и гибридные формы финансирования, такие как конвертируемый заем. Он дает право кредитору по прошествии какого-то срока или при наступлении определенных событий получить заранее оговоренную долю в компании. Такая форма инвестиций распространена в Кремниевой долине.

**Способы поиска инвесторов**

Набор доступных источников финансирования зависит от стадии развития стартапа и его финансового состояния. Чем компания старше, крупнее по объему продаж и прибыли, тем больше вариантов ей доступно, а стоимость привлечения капитала будет ниже.

И наоборот — чем моложе компания, тем выше риски: инвесторы захотят получить более высокую доходность.

**Особенности финансирования компаний на разных стадиях развития**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Доступность финансирования | Потребность во внешнем финансировании | Источники финансирования | Риск потери капитала |
| Посевная | Низкая | Высокая | Собственные средства, родственники, друзья, бизнес-ангелы, краудфандинг, гранты, акселераторы | Высокий |
| Стартап | Низкая | Высокая | Венчурные фонды, родственники, друзья, стратегические инвесторы, бизнес-ангелы, краудфандинг, гранты, акселераторы | Высокий |
| Расширение | Средняя | Высокая | Венчурные фонды, стратегические инвесторы, фонды прямых инвестиций | Средний |
| Рост | Средняя | Средняя | Стратегические инвесторы, фонды прямых инвестиций, банки | Средний |
| Зрелый рост | Высокая | Низкая | Фонды прямых инвестиций, банки, фондовый рынок | Низкий |

**Что нужно для привлечения инвестора.** Вот краткий чек-лист готовности стартапа к привлечению инвестиций:

Сформирована команда проекта, в которой «закрыты» все ключевые компетенции: стратегия, общее руководство, ИТ-разработка (особенно если проект в сфере ИТ), продажи и маркетинг.

Наличие продукта или его минимально жизнеспособной версии — minimum viable product, или MVP.

В идеале — запущенные продажи, которые подтверждают платежеспособный спрос на ваш продукт, или хотя бы заявки на его покупку, полученные, например, по итогу тестовых рекламных кампаний.

Понимание рынка, его перспектив и трендов, а также ключевых преимуществ вашего продукта по сравнению с конкурентами. Вы должны ориентироваться в своем рынке как рыба в воде и быть готовым ответить на любой вопрос инвестора.

План работы над проектом, или «дорожная карта», в том числе в цифрах. У вас должно быть четкое понимание, куда вы идете и какие ресурсы вам нужны для достижения результата, на какие именно цели будут направлены инвестиции и какой результат в продажах и прибыли вы ожидаете получить.

**Варианты поиска для стартапов**

Рассмотрим самые популярные источники финансирования для бизнеса на ранних стадиях — посевной, стадии стартапа и расширения.

**Друзья и знакомые.** Такой способ привлечения инвестиций шутливо называют 3F — family, friends, fools, что переводится как «семья, друзья, дураки». Действительно, близкий круг знакомых — первые люди, к которым можно обратиться, чтобы занять денег. Но важно понимать риск испортить с ними отношения в случае, если проект провалится, а вернуть долги быстро не получится.

**Бизнес-ангелы.** Бизнес-ангел — это частный инвестор, который финансирует проекты на ранней стадии. В обмен он получает долю в компании.

Как правило, его цель — заработать на перепродаже этой доли, когда компания вырастет. Например, он может продать свой пакет акций инвестфонду или стратегическому инвестору на более поздних стадиях развития компании.

Встречается и дивидендная модель заработка, когда инвестор рассчитывает не на рост цены своей доли, а на часть будущей прибыли компании. Тогда он будет получать свою выгоду в виде дивидендов.

Идеальный для стартапа вариант — когда удается привлечь так называемые smart money, то есть умные деньги. Это инвестиции от бизнес-ангела с опытом и связями в той же отрасли, в которой развивается проект. Тогда шансы на успех проекта существенно возрастают.

Лучше всего обращаться к тем инвесторам, в чей круг интересов попадает ваш стартап, — понять это можно по их последним сделкам. После того как составите шорт-лист подходящих инвесторов, связаться с ними можно через персональные сайты и соцсети. Идеально, если есть общие знакомые, которые смогут вас представить и порекомендовать.

**Бизнес-инкубаторы.** Бизнес-инкубаторы еще называют акселераторами. Они предлагают программы экспресс-обучения для начинающих проектов. В рамках обучения эксперты помогают стартаперам изучить рынок, отточить концепцию продукта, бизнес-модель и даже найти первых клиентов.

Это также возможность обзавестись полезными связями среди инвесторов. Многие акселераторы после завершения программы проводят для своих проектов демодни, на которые приглашают потенциальных инвесторов — бизнес-ангелов и инвестфонды.

В Азербайджане существует несколько бизнес-инкубаторов, которые поддерживают стартапы и начинающих предпринимателей, предоставляя им необходимые ресурсы и менторскую поддержку. Вот некоторые из них:

1. Baku Business Factory

Это один из первых бизнес-инкубаторов в стране, который предлагает менторскую поддержку, доступ к финансированию и обучение для стартапов.

2. InnoLab

Инновационный бизнес-инкубатор, поддерживающий стартапы в области технологий и инноваций. Предоставляет менторство, обучение и доступ к ресурсам.

3. Mikro Kredit

Сосредоточен на поддержке малого бизнеса и стартапов, предлагая финансирование и консультационные услуги.

4. Quba Business Incubator

Расположен в регионе Губа и предлагает поддержку предпринимателям, желающим развивать бизнес в этом районе.

5. Khazar Ventures

Инкубатор, который фокусируется на технологических стартапах, предоставляя финансирование, менторство и доступ к экспертам в различных областях.

6. Azercell Business Innovation Center

Инновационный центр, который поддерживает стартапы в области телекоммуникаций и технологий, предлагая различные ресурсы и программы.

7. StartUp Azerbaijan

Инициатива, направленная на поддержку местных стартапов через обучение, менторство и финансирование.

Основные аспекты работы с бизнес-инкубаторами

Менторство: Участие в программах менторства для получения профессиональных советов.

Обучение: Воспользуйтесь обучающими программами, которые помогут развить навыки управления бизнесом.

Нетворкинг: Установление контактов с другими предпринимателями и потенциальными инвесторами.

**Венчурные фонды.** Венчурный фонд — это компания, профессионально управляющая деньгами пула инвесторов. Такие фонды, как правило, ориентируются на международный рынок и вкладывают в стартапы с многократным потенциалом роста.

Если бизнес-ангелы финансируют проект на ранних стадиях его развития, то фонды обычно подключаются на более поздних этапах — когда компании требуется большой объем средств для увеличения присутствия на рынке.

Цель венчурных фондов: совершить через несколько лет успешный «выход», то есть перепродать с выгодой свою долю другому фонду, корпорации или на первичном размещении на бирже — IPO.

В Азербайджане венчурные фонды начинают развиваться, предоставляя возможности для финансирования стартапов и инновационных проектов. Вот несколько примеров венчурных фондов и организаций, работающих в этой сфере:

1. Azercell Venture Fund

Этот фонд поддерживает стартапы в области технологий и телекоммуникаций, предлагая финансирование и экспертизу.

2. NEF (National Entrepreneurship Fund)

Создан для поддержки малого и среднего бизнеса в Азербайджане. Фонд предоставляет финансирование для инновационных проектов и стартапов.

3. Baku Business Factory

Упрощает процесс получения финансирования для стартапов и предпринимателей, а также предоставляет менторскую поддержку.

4. Azerbaijan Investment Company (AIC)

Фокусируется на инвестициях в стратегически важные сектора экономики, включая технологические стартапы.

5. Fondi (крупные частные инвестиционные компании)

Некоторые частные инвестиционные компании могут также работать как венчурные фонды, инвестируя в перспективные стартапы.

6. Инкубаторы и акселераторы

Khazar Ventures: Ориентирован на поддержку технологических стартапов, предоставляя финансирование, менторство и доступ к сетям.

**Основные аспекты работы с венчурными фондами**

Бизнес-план: Убедительный и детализированный бизнес-план критически важен для привлечения венчурного капитала.

Нетворкинг: Участие в стартап-мероприятиях и конференциях может помочь в установлении контактов с потенциальными инвесторами.

Готовность к презентации: Будьте готовы к питчам и ответам на вопросы инвесторов о вашем проекте.

Как привлекать инвестиции в бизнес

Привлечение финансирования в компанию — это отдельный процесс, который потребует времени и усилий от основателей и команды.

Финансирование бывает долговым, то есть кредиты и займы под проценты, или акционерным — доля компании в обмен на инвестиции.

Долговое финансирование доступно, как правило, более зрелому бизнесу, у которого есть устойчивая прибыль и материальный залог.

Инвестиции в капитал нужно искать с учетом стадии развития своей компании и отраслевого фокуса самих инвесторов.

Для переговоров с инвесторами нужна серьезная подготовка — разработка финансового плана, расчет и обоснование суммы требуемых инвестиций, расчет потенциальной доходности инвестора, если он решится вложить деньги в ваш бизнес.

**Стипендия PhD, летняя школа, стипендии зимней школы**

**Докторские стипендии** — это финансирование, предоставляемое студентам для поддержки их обучения на уровне докторантуры (PhD). Эти стипендии помогают покрыть расходы на обучение, исследования, проживание и другие связанные с обучением затраты.

**Основные характеристики докторских стипендий:**

1. **Цель:** Поддержка студентов в их научных исследованиях и обучении, позволяя им сосредоточиться на написании диссертации и проведении исследований.
2. **Финансирование:** Стипендии могут покрывать:

* Стоимость обучения.
* Проживание и питание.
* Исследовательские материалы и оборудование.
* Участие в конференциях и семинарах.

1. **Требования:** Кандидаты обычно должны предоставить:

* Заявку.
* Мотивационное письмо.
* CV (резюме) с указанием академических и профессиональных достижений.
* Рекомендательные письма.
* Планы исследования или предложение темы диссертации.

1. **Типы стипендий:**

**Университетские стипендии:** Предоставляются конкретными университетами или факультетами.

**Государственные стипендии:** Обеспечиваются правительствами стран для поддержки аспирантов.

**Частные и международные организации:** Фонды и НПО могут предоставлять стипендии для исследования в определённых областях.

1. **Тематика:** Докторские стипендии могут быть доступны для различных дисциплин, включая:

* Гуманитарные науки.
* Науки о природе.
* Инженерия и технологии.
* Социальные науки.

**Преимущества докторских стипендий:**

* **Финансовая поддержка:** Уменьшение финансовой нагрузки на студентов, позволяя сосредоточиться на учебе и исследованиях.
* **Доступ к ресурсам:** Возможности получения доступа к лабораториям, библиотекам и другим исследовательским ресурсам.
* **Профессиональное развитие:** Участие в семинарах, конференциях и других научных мероприятиях.
* **Сетевые возможности:** Возможность установить контакты с исследователями и учеными в своей области.

Некоторые возможности для получения PhD стипендий в Азербайджане и за его пределами:

**1. Fulbright Program**

* Страна: США.
* Финансирование: Полное покрытие учебы, проживания, медицинской страховки и расходов на поездки.
* Требования:

Исследовательское предложение.

Рекомендации от двух академиков.

Гражданство страны-участницы.

Знание английского языка (обычно необходим TOEFL или IELTS).

* Процесс подачи:

Регистрация на сайте Fulbright.

Заполнение онлайн-формы и загрузка необходимых документов.

**2. Rhodes Scholarship**

* Страна: Великобритания (Оксфорд).
* Финансирование: Полное покрытие всех расходов на обучение и проживание.
* Требования:

Высокие академические достижения (минимум 3.7 GPA).

Лидерские качества и участие в общественной жизни.

Заявка на конкретный курс в Оксфорде.

Процесс подачи:

Заполнение онлайн-анкеты.

Подготовка рекомендательных писем и эссе.

**3. Gates Cambridge Scholarship**

* Страна: Великобритания.
* Финансирование: Полное покрытие обучения, проживания и расходов на поездки.
* Требования:

Отличные академические результаты (обычно требуется 1-й класс диплома).

Исследовательское предложение и планы по улучшению жизни в своей стране.

* Процесс подачи:

Заявка через университет.

Подготовка документов, включая CV и мотивационное письмо.

**4. Chevening Scholarships**

* Страна: Великобритания.
* Финансирование: Полное покрытие учебы и расходов на проживание.
* Требования:

Лидерские качества и опыт работы (не менее двух лет).

Намерение вернуться в страну после завершения учебы.

* Процесс подачи:

Заполнение онлайн-анкеты на сайте Chevening.

Загрузка необходимых документов, включая мотивационное письмо.

**5. DAAD (Германская служба академических обменов)**

* Страна: Германия.
* Финансирование: Гранты для покрытия учебы и проживания.
* Требования:

Высокие академические результаты.

Проект для исследования.

Знание немецкого или английского языка.

* Процесс подачи:

Заявка через сайт DAAD.

Подготовка документов, включая мотивационное письмо и исследовательское предложение.

**6. Erasmus Mundus**

* Регион: Европа.
* Цель: Поддержка международного образования и мобильности студентов.
* Финансирование: Полное покрытие учебы, проживания и дополнительные пособия.
* Требования:

Заявка на конкретную программу (разные университеты).

Хорошие академические результаты.

Процесс подачи:

Заявка через сайт выбранной программы.

Подготовка документов, включая CV и рекомендательные письма.

**7. Commonwealth PhD Scholarships**

* Регион: Страны Содружества.
* Финансирование: Полное покрытие учебы, проживания и поездок.
* Требования:

Гражданство стран Содружества.

Предложение для исследования.

* Процесс подачи:

Заявка через местные учреждения или напрямую в программу.

Подготовка полного пакета документов.

**8. TUBITAK (Турецкий совет по научным и техническим исследованиям)**

* Страна: Турция.
* Финансирование: Гранты для международных студентов, обучающихся в Турции.
* Требования:

Исследовательский проект.

Академические результаты.

* Процесс подачи:

Заявка через сайт TUBITAK.

Подготовка проектного предложения и других необходимых документов.

**9. KTH Royal Institute of Technology Scholarships**

* Страна: Швеция.
* Финансирование: Полное покрытие обучения для студентов из стран, не входящих в ЕС.
* Требования:

Отличные академические достижения.

Предложение исследования.

* Процесс подачи:

Заявка через сайт KTH.

Подготовка документов, включая мотивационное письмо и CV.

**10. UCL Global Masters Scholarship**

* Страна: Великобритания.
* Финансирование: Гранты для международных студентов.
* Требования:

Заявка на магистратуру или PhD в UCL.

Академические достижения.

* Процесс подачи:

Заявка через сайт UCL.

Подготовка необходимых документов.

**11. Национальные стипендии**

* Азербайджанская научная фонд: Предоставляет стипендии для научных исследований и учебы в области науки и техники.

12. Стипендии университетов

* Многие университеты предлагают собственные стипендии для иностранных студентов, поэтому рекомендуется изучить предложения конкретных учебных заведений.

**Как подать заявку**

Исследуйте программы: Узнайте о доступных стипендиях и их требованиях.

Подготовьте документы: Составьте резюме, мотивационное письмо, рекомендации и другие необходимые документы.

Соблюдайте сроки: Убедитесь, что подаете документы в установленные сроки.

**Стипендии для летних и зимних школ** — это финансовая поддержка, предоставляемая студентам и молодым специалистам для покрытия расходов на участие в краткосрочных образовательных программах. Эти программы обычно проводятся в университетах и образовательных учреждениях и включают интенсивные курсы, семинары и мастер-классы.

**Основные характеристики стипендий:**

1. **Цель:**

Поддержка студентов и молодых исследователей, желающих углубить свои знания в определенной области, познакомиться с международными образовательными стандартами и культурой.

1. **Финансирование:**

* Стипендии могут покрывать:
* Расходы на обучение.
* Проживание.
* Питание.
* Транспортные расходы.

В зависимости от программы, стипендии могут быть частичными или полными.

1. **Требования:**

Кандидаты обычно должны предоставить:

* Заявку.
* Мотивационное письмо.
* CV (резюме).
* Рекомендации.
* Академические достижения или результаты тестов (например, TOEFL, IELTS).

1. **Тематика:**

Летние и зимние школы могут охватывать различные дисциплины, такие как:

* Гуманитарные науки.
* Науки о природе.
* Социальные науки.
* Искусство и культура.
* Технологии и инженерия.

1. **Формат:**

Программы могут быть как очными, так и дистанционными.

Обычно проходят в интенсивном формате, часто продолжительностью от нескольких дней до нескольких недель.

**Преимущества участия:**

* **Образование:** Углубление знаний в специфической области.
* **Сетевые возможности:** Возможность познакомиться с людьми из разных стран и культур, установить профессиональные контакты.
* **Культурный опыт:** Погружение в новую культурную среду.
* **Академические навыки:** Развитие исследовательских, аналитических и практических навыков.

**Летние школы**

**1. DAAD Summer Schools**

* Страна: Германия.
* Финансирование: Частично финансируемые программы. Стипендии могут покрывать расходы на обучение, проживание и проезд.
* Темы: Языковые курсы, устойчивое развитие, межкультурное взаимодействие, а также специализированные академические темы.
* Требования: Заявка с мотивационным письмом, CV, Рекомендации (иногда).
* **Сайт:** https://www.daad.de/de/

**2. Summer School at University of Oxford**

* Страна: Великобритания.
* Финансирование: Частичные стипендии для международных студентов.
* Темы: Разнообразные курсы, включая гуманитарные науки, искусство, науку и технологии.
* Требования: Заявка с мотивационным письмом, Рекомендательные письма.
* Сайт**:** https://www.oxforduniversitystores.co.uk/

**3. International Summer School at University of Amsterdam**

* Страна: Нидерланды.
* Финансирование: Стипендии для студентов с высокими академическими достижениями.
* Темы: Курсы по социальной науке, культуре, бизнесу и праву.
* Требования: Заявка с CV и мотивационным письмом, Академические достижения.
* Сайт:https://summerschool.uva.nl/programmes/summer-programmes.html

**4. University of Cape Town Summer School**

* Страна: Южноафриканская Республика.
* Финансирование: Стипендии для студентов из развивающихся стран.
* Темы: Широкий выбор курсов, включая экологию, искусство, гуманитарные науки.
* Требования: Заявка с мотивационным письмом, CV.
* Сайт: https://www.uct.ac.za/

**5. Summer School at UNSW Sydney**

* Страна: Австралия.
* Финансирование: Возможности получения стипендий, включая частичное покрытие расходов.
* Темы: Курсы по бизнесу, науке, искусству и инженерии.
* Требования: Заявка с академической справкой и мотивационным письмом.
* Сайт: https://www.unsw.edu.au/

**Зимние школы**

**1. DAAD Winter Schools**

* Страна: Германия.
* Финансирование: Частичные стипендии для участников из-за границы. Возможное покрытие расходов на обучение и проживание.
* Темы: Варьируются, часто связаны с исследовательской деятельностью и языковыми курсами.
* Требования: Заявка с мотивационным письмом, CV, Рекомендации (иногда).
* Сайт: https://www.daad.de/de/

**2. Winter School at University of Chicago**

* Страна: США.
* Финансирование: Стипендии для студентов с высокими академическими результатами.
* Темы: Курсы по искусству, науке, социальным наукам.
* Требования: Заявка с мотивационным письмом, CV и рекомендации.
* Сайт: https://www.uchicago.edu/

**3. International Winter School in Data Science**

* Страна: Нидерланды (Гронинген).
* Финансирование: Частичные стипендии для студентов.
* Темы: Data Science, статистика, программирование.
* Требования: Заявка с академической справкой и мотивационным письмом.
* Сайт: https://www.rug.nl/

**4. Winter School in Human Rights at University of Oslo**

* Страна: Норвегия.
* Финансирование: Стипендии для студентов из развивающихся стран.
* Темы: Права человека, международные отношения.
* Требования: Мотивационное письмо и рекомендации.
* Сайт: https://www.uio.no/

**5. Global Winter School at ETH Zurich**

* Страна: Швейцария.
* Финансирование: Ограниченные стипендии для международных студентов.
* Темы: Инженерия, технологии, устойчивое развитие.
* Требования:Заявка с академическими достижениями и проектной работой.
* Сайт: https://ethz.ch/de.html

**Общие рекомендации по подаче заявок**

1. Изучите программы: Ознакомьтесь с условиями каждой программы.
2. Подготовьте документы: CV, мотивационное письмо и рекомендации.
3. Соблюдайте сроки: Убедитесь, что вы в курсе всех дедлайнов.
4. Контакт с организаторами: Задавайте вопросы, если что-то непонятно.

**Финансирование Проектов**

Краткий обзор перечисленных организаций и программ, которые предоставляют финансирование и поддержку в различных областях:

1. **Азиатский банк развития (ADB)**

Основание: 1966 год.

Члены: 68 стран, в том числе 49 стран Азии.

Цели: Устойчивое экономическое развитие, снижение бедности, улучшение жизненного уровня населения.

Финансирование:

Инвестиционные кредиты на низких и средних условиях.

Гранты и техническая помощь.

Примеры проектов: Строительство дорог, водоснабжение, проекты по восстановлению после стихийных бедствий.

**2. Исламский банк развития (IsDB)**

Основание: 1975 год.

Члены: 57 мусульманских стран.

Цели: Социально-экономическое развитие стран-членов.

Финансирование:

Гранты, кредитные линии, исламские финансовые инструменты (мурабаха, иджара).

Примеры проектов: Сельскохозяйственные инициативы, образовательные программы, инфраструктурные проекты.

**3. Всемирный банк (WB)**

Основание: 1944 год.

Члены: 189 стран.

Цели: Устранение бедности, поддержка устойчивого развития.

Финансирование:

Кредиты, гранты, консультативные услуги.

Примеры проектов: Поддержка здравоохранительных систем, инфраструктурные проекты, программы по борьбе с бедностью.

**4. KOICA (Корейская международная служба сотрудничества)**

Основание: 1991 год.

Члены: Южная Корея.

Цели: Поддержка устойчивого развития через гуманитарную помощь и техническую поддержку.

Финансирование:

Гранты на проекты, программы обмена и обучения.

Примеры проектов: Улучшение образовательной инфраструктуры, проекты в области здравоохранения.

**5. TIKA (Турецкое агентство по сотрудничеству и координации)**

Основание: 1992 год.

Члены: Турция.

Цели: Поддержка экономического и социального развития, гуманитарная помощь.

Финансирование:

Гранты и техническая помощь для проектов в различных секторах.

Примеры проектов: Строительство больниц, образовательных учреждений, культурные инициативы.

**6. SECO (Государственный секретариат по экономическим вопросам, Швейцария)**

Основание: 1999 год.

Члены: Швейцария.

Цели: Поддержка устойчивого экономического роста и развития.

Финансирование:

Гранты и техническая помощь для проектов в области экономики, образования, экологии.

Примеры проектов: Поддержка местного самоуправления, проекты по устойчивому развитию.

**7. ITEC (Индийская программа сотрудничества по технической помощи)**

Основание: 1964 год.

Члены: Индия.

Цели: Поддержка стран-партнеров через обучение и обмен знаниями.

Финансирование:

Обучение, семинары, обмены для специалистов из различных стран.

Примеры проектов: Курсы по информационным технологиям, здравоохранению, сельскому хозяйству.

**8. Fulbright**

Основание: 1946 год.

Члены: США и более 160 стран.

Цели: Образовательный обмен и сотрудничество.

Финансирование:

Стипендии для студентов и исследователей на учебу и исследования в США.

Примеры проектов: Исследования в области науки, культуры, искусства.

**9. TUBITAK (Турецкий совет по научным и техническим исследованиям)**

Основание: 1963 год.

Члены: Турция.

Цели: Поддержка научных исследований и разработок.

Финансирование:

Гранты, стипендии, финансирование проектов в области науки и технологий.

Примеры проектов: Исследования в области биомедицинских наук, технологий.

10. EU (Европейский Союз)

Основание: 1993 год (Маастрихтский договор).

Члены: 27 стран-членов.

Цели: Содействие миру, стабильности и процветанию через развитие и сотрудничество.

Финансирование:

Гранты, кредиты для поддержки проектов в области развития, экономики, экологии.

Примеры проектов: Программы по укреплению демократии, проекты в области экологии.

**11. KOBIA (Государственная служба по поддержке малых и средних предприятий)**

Основание: 2017 год.

Члены: Азербайджан.

Цели: Поддержка развития малого и среднего бизнеса.

Финансирование:

Гранты, консультационные услуги, обучение для малых и средних предприятий.

Примеры проектов: Программы по развитию предпринимательства, финансовая помощь для стартапов. Эти организации и программы могут быть полезными для финансирования различных проектов, включая научные исследования, социальные инициативы и инфраструктурные программы. Рекомендуется обращаться напрямую в эти организации для получения более подробной информации о доступных возможностях.

**Подать заявку на финансирование или поддержку от различных организаций** можно через несколько общих шагов:

1. Исследование возможностей

Определите подходящие организации: Ознакомьтесь с требованиями и направлениями финансирования, чтобы выбрать наиболее подходящие для вашего проекта.

Изучите условия: Убедитесь, что ваш проект соответствует критериям выбранной организации.

2. Подготовка необходимых документов

Бизнес-план или проектное предложение: Создайте детализированный документ, описывающий цель проекта, его значимость, бюджет и план реализации.

Резюме: Подготовьте резюме участников проекта и команды, включая их квалификации и опыт.

Дополнительные документы: Может потребоваться финансовая отчетность, рекомендации и другие подтверждающие документы.

3. Заполнение заявки

Онлайн-платформы: Многие организации предлагают онлайн-формы для подачи заявок. Зарегистрируйтесь на сайте и следуйте инструкциям.

Печатные формы: Если требуется, заполните и отправьте бумажные формы по почте или лично.

4. Соблюдение сроков

Уточните дедлайны: Убедитесь, что вы подали заявку до установленного срока. Сохраните документы и отправляйте их заранее, чтобы избежать задержек.

5. Коммуникация с организацией

Связывайтесь с контактными лицами: Если у вас есть вопросы по процессу подачи или требованиям, не стесняйтесь обращаться к представителям организации.

Поддержка: Убедитесь, что вы понимаете все требования и можете предоставить необходимую информацию.

6. Ожидание ответа

Следите за статусом: Некоторые организации предоставляют информацию о статусе вашей заявки. Будьте готовы к дополнительным вопросам или запросам на уточнение информации.

7. Подготовка к отчетности

Если ваша заявка одобрена: Будьте готовы предоставить отчеты о выполнении проекта и расходах, если это требуется организацией.

**Примеры конкретных шагов для некоторых организаций:**

**1. Азиатский банк развития (ADB)**

Процесс подачи:

Заявки обычно подаются через государственные учреждения или местные организации.

Требуется подготовить проектное предложение, включая обоснование, цели, бюджет и план реализации.

Пример: Проект по улучшению инфраструктуры водоснабжения может потребовать оценку воздействия на окружающую среду и социальное воздействие.

**2. Исламский банк развития (IsDB)**

Процесс подачи:

Заявки отправляются через национальные контактные организации или напрямую в банк.

Необходимо подготовить полный пакет документов, включая финансовые отчеты и проектные предложения.

Пример: Проект по развитию сельского хозяйства может потребовать маркетинговый анализ и оценку потребностей местного населения.

**3. Всемирный банк (WB)**

Процесс подачи:

Для участия в проектах необходимо зарегистрироваться в системе WB.

Заявка включает проектное предложение, финансовый план и обоснование.

Пример: Проект по строительству дорог должен включать анализ затрат и выгод, а также изучение альтернативных решений.

**4. KOICA**

Процесс подачи:

Заявки подаются через корейские посольства или через местные организации.

Подготовка должна включать детальное описание проекта и его ожидаемое воздействие.

Пример: Проект по обучению учителей может требовать программы подготовки и планов по оценке результатов.

**5. TIKA**

Процесс подачи:

Заявки можно подать через региональные офисы TIKA или напрямую через их сайт.

Требуется проектное предложение с четкими целями и планом реализации.

Пример: Проект по восстановлению культурного наследия должен включать информацию о текущем состоянии объектов и планах по их сохранению.

**6. SECO**

Процесс подачи:

Заявки отправляются через местные представительства или напрямую в SECO.

Необходимо подготовить проектное предложение и бюджет.

Пример: Проект по развитию местного самоуправления должен содержать описание проблем и предполагаемых решений.

**7. ITEC**

Процесс подачи:

Заявки на участие в обучающих программах подаются через соответствующие министерства стран-участниц.

Потребуется заполнить форму заявки и предоставить документы, подтверждающие квалификацию.

Пример: Курсы по информационным технологиям могут требовать подтверждения уровня образования и опыта работы.

**8. Fulbright**

Процесс подачи:

Заявка подается через сайт Fulbright. Необходимо заполнить онлайн-форму и предоставить необходимые документы.

Включает мотивационное письмо и рекомендации.

Пример: Исследовательская стипендия может потребовать четкого описания исследовательского проекта и его значимости.

**9. TUBITAK**

Процесс подачи:

Заявки подаются через сайт TUBITAK. Необходимо подготовить проектное предложение и бюджет.

Проект может быть подан индивидуально или через университет.

Пример: Исследовательский проект в области биомедицинских наук должен включать этическое заключение и обоснование научной значимости.

**10. EU (Европейский Союз)**

Процесс подачи:

Заявки подаются через специальные порталы, такие как Horizon Europe.

Необходимо подготовить полное проектное предложение и бюджет.

Пример: Проект по борьбе с изменением климата должен включать анализ воздействия на окружающую среду и планы по мониторингу.

**11. KOBIA**

Процесс подачи:

Заявки на гранты и поддержку подаются через их сайт или местные офисы.

Потребуется описание бизнеса и план использования гранта.

Пример: Стартап в области технологий может требовать бизнес-план и анализ рынка.

**Общие советы по подготовке заявок:**

Четкость и лаконичность: Убедитесь, что ваше предложение четко и логично изложено.

Обоснование важности: Подчеркните, почему ваш проект важен и как он повлияет на сообщество или целевую группу.

Доказательства устойчивости: Опишите, как вы планируете поддерживать проект после окончания финансирования.