

УДК 338.2

¹*Т.С. Колмыкова*, ²*А.В. Сокур*, ¹*О.В. Махнычева*

¹ Юго-Западный государственный университет, г. Курск, email: kgtu_fk@list.ru

² Югорский государственный университет, г. Ханты-Мансийск,
email: a_mishchenko97@mail.ru

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ СОВРЕМЕННЫХ ИСТОЧНИКОВ ФИНАНСИРОВАНИЯ В РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ СРЕДЕ

Ключевые слова: инвестиционный проект, бизнес-проект, экономическая эффективность проекта, проектное финансирование.

Актуальность исследования определяется усложнившейся ситуацией по поводу поиска инвесторов. И если традиционные направления привлечения ресурсов, в частности банковское кредитование, вызывают опасения, связанные с ужесточением требований к кредитоспособности заемщиков, дороговизной этих ресурсов и проблемами по обеспечению обязательств, то все чаще в поиске инвестиций бизнес адресуется к альтернативным источникам. Их стремительное развитие связано с активными процессами цифровизации экономического пространства. Цифровые платформы сейчас представляют возможности для привлечения инвестиций в самые разнообразные бизнес-проекты. Особую значимость приобретают практические аспекты оценки экономической эффективности бизнес-проектов, реализуемых с привлечением инвестиций посредством грантового финансирования, а также краудфандинга. Эти способы привлечения капитала в инвестиционные проекты получают все большее распространение, поскольку имеют ряд ощутимых отличий от банковского кредитования. В частности, средства, привлеченные от инвесторов, базирующихся на цифровых платформах, не требуют обеспечения обязательств и обходятся гораздо дешевле, нежели банковский кредит. При этом требования к проекту также отличаются: предпочтение инвесторы отдают сформированному продукту или услуге, когда нет необходимости долго ожидать результатов реализации бизнес-идеи. В этой связи представляет интерес сопоставление альтернативных источников финансирования между собой и исследование их влияния на уровень экономической эффективности проекта.

¹*T.S. Kolmykova*, ²*A.V. Sokur*, ¹*O.V. Makhnycheva*

¹ Southwest State University, Kursk, email: kgtu_fk@list.ru

² Yugra State University, Khanty-Mansiysk, email: a_mishchenko97@mail.ru

COMPARATIVE ANALYSIS OF MODERN SOURCES OF FINANCING IN THE IMPLEMENTATION OF PROJECT ACTIVITIES IN THE EDUCATIONAL ENVIRONMENT

Keywords: investment project, business project, economic efficiency of the project, project financing.

The relevance of the study is determined by the complicated situation regarding the search for investors. And if the traditional areas of attracting resources, in particular bank lending, raise concerns related to the tightening of requirements for the creditworthiness of borrowers, the high cost of these resources and problems in securing obligations, then more and more often, in search of investments, businesses turn to alternative sources. Their rapid development is associated with active processes of digitalization of the economic space. Digital platforms now present opportunities to attract investment in a wide variety of business projects. Of particular importance are the practical aspects of assessing the economic efficiency of business projects implemented with the attraction of investments through grant financing, as well as crowdfunding. These methods of raising capital in investment projects are becoming more widespread, since they have a number of tangible differences from bank lending. In particular, funds raised from investors based on digital platforms do not require collateral and are much cheaper than a bank loan. At the same time, the requirements for the project are also different: investors give preference to the formed product or service, when there is no need to wait a long time for the results of the implementation of the business idea. In this regard, it is of interest to compare alternative sources of financing with each other and study their impact on the level of economic efficiency of the project.

Активное распространение цифровых сервисов и технологий трансформирует представление о современных бизнес-моделях во всех сферах экономического развития. Главный тренд цифровизации сопряжён с использованием систем больших данных, позволяющих обрабатывать и хранить массивы информации. Актуальными методами получения структурированной и неструктурированной информации являются:

- технологии машинного обучения и обработки информации с использованием нейронных сетей,
- технологии дата майнинга, которые предсказывают поведенческую модель потребления,
- краудсорсинг, позволяющий осуществлять сбор данных из большого количества источников;
- технологии смешения и интеграции данных, приводящие разнородную информацию к единообразному виду.

Несмотря на то, что подобные технологии, составляющие основу Индустрии 4.0, завоевывают экономическое пространство семимильными шагами, тем не менее, уже просматриваются технологии, грядущие на смену им. Так пандемия COVID-2019 наглядно продемонстрировала важность переосмысления существующих трендов экономического развития в пользу человекоцентристского, человекоориентированного подхода, когда во главе экономических преобразований – здоровье и жизнь человека. Именно использование технологий во благо и для человечества стало основным тезисом Индустрии 5.0. Если в рамках Индустрии 4.0 провозглашается, что инновации активно используются в производственной деятельности, то в рамках Индустрии 5.0 цифровые технологии еще плотнее войдут в повседневную жизнь общества и отдельного человека. Такой подход послужит развитию человекоцентричных технологий, нацеленных на усиление физического, интеллектуального, творческого потенциала человека. Примечательно, что видится нацеленность не только на решение проблем экономического и социального характера, но и экологических. Новая модель экономического роста развивает направленность на применение энергосберегающих технологий, а также уси-

ление образовательной траектории для всех членов общества [9, 10].

Согласно аналитическим оценкам, цифровизация как новая парадигма социально-экономического развития общества определяет на долгие годы вперед изменение архитектуры экономического пространства [4, 5]. Расширение сферы цифровых сервисов и услуг, по нашему мнению, и в дальнейшем будет крайне перспективным. Согласимся с экспертами, которые считают, что отличительные особенности такого финансирования сохраняют свою востребованность для ряда бизнес-проектов [6, 7, 8].

Цель исследования состоит в изучении методических аспектов оценки экономической эффективности бизнес-проектов с применением современных источников финансирования, в том числе краудфандинга, и их реализация на практике.

Материал и методы исследования

Методология исследования представлена анализом возможных вариантов реализации бизнес-проекта по созданию образовательного центра и их сравнительной характеристикой. Выявлены преимущества и недостатки, сопровождающие реализацию бизнес-проекта, с привлечением средств из таких источников, как банковский кредит, грантовое финансирование, краудфандинг. Осуществлена оценка экономической эффективности проекта с применением показателей, основанных на дисконтировании денежных потоков, а также исследованы возможные риски реализации проекта.

Результаты исследования и их обсуждение

Современная ситуация с поиском инвестиций для реализации бизнес-проектов является крайне затруднительной. Отягощения сопряжены как с необходимостью устранения последствий, затянувшегося на два года коронкризиса, так и с обширными и жесткими пакетами санкций, применяемых в отношении России со стороны внешнего мира. Традиционные направления привлечения ресурсов, в частности банковское кредитование, вызывают у бизнеса опасения, что связано с ужесточением требований

со стороны банков к уровню кредитоспособности заемщиков, дороговизной этих ресурсов и проблемами по обеспечению обязательств. Бизнесу все чаще в поиске инвестиций приходится обращаться к альтернативным источникам финансирования, в числе которых активное развитие получает краудфандинг. Цифровизация экономического пространства предоставила бизнесу возможности для привлечения инвестиций в самые разнообразные бизнес-проекты с использованием профильных цифровых платформ [1, 2, 3].

В современных условиях особую значимость приобретают практические аспекты оценки экономической эффективности бизнес-проектов, реализуемых с привлечением инвестиций посредством грантового финансирования, а также краудфандинга. Эти способы привлечения капитала в инвестиционные проекты получают все большее распространение, поскольку имеют ряд ощутимых отличий от банковского кредитования. В частности, средства, привлеченные от инвесторов, базирующихся на цифровых платформах, не требуют обеспечения обязательств и обходятся гораздо дешевле, нежели банковский кредит. При этом требования к проекту также отличаются: предпочтение инвесторы отдают сформированному продукту или услуге, когда нет необходимости долго ожидать результатов реализации бизнес-идеи. В этой связи представляет интерес сопоставление альтернативных источников финансирования между собой и исследование их влияния на уровень экономической эффективности проекта.

Для целей сопоставления альтернативных источников финансирования рассмотрим бизнес-проект по созданию образовательного центра, целевой аудиторией которого являются школьники и учащаяся молодежь, а бизнес-идея строится на реализации образовательного интенсива, обучающего подростков навыкам финансовой грамотности. Планируется, что в процессе обучения школьники анализируют кейсы, решение которых позволяет развить предпринимательское мышление, получить актуальные компетенции в области финансовой грамотности.

Для реализации бизнес-проекта рассматриваются варианты его финансирования посредством: а) банковского кредита для юридического лица; б) грантового финансирования; в) краудфандинга. Осуществим анализ каждого из вариантов финансирования.

Банковский кредит является традиционной формой привлечения финансирования.

Для анализируемого проекта размер запрашиваемого гранта составит 339 тыс. рублей, бюджет проекта представлен в таблице 1.

Смета расходов по созданию игрового образовательного центра позволила подтвердить объем инвестиционных затрат в размере 450 тыс. руб., из них:

- регистрация юридического лица – 4750 тыс. руб.,
- оплата госпошлины за лицензирование образовательной деятельности – 7500 руб.,
- расходы на мебель и оборудование – 232 тыс. руб.,
- расходы по созданию сайта, наружная реклама – 55 тыс. руб.,
- расходы по разработке образовательного интенсива – 80 тыс. руб.

Расчет показателей экономической эффективности показал, что при полном наборе обучающихся проект окупится почти через год после реализации и начнет приносить прибыль.

$$PP = \frac{449250}{483279} = 0,93$$

Таблица 1

Бюджет бизнес-проекта

Статья расходов	Тыс. руб.
Фонд оплаты труда	250
Страховые взносы с выплат физическим лицам по гражданско-правовым договорам	50
Офисные расходы	5
Расходы на проведение мероприятий	34
Итого	339

Коэффициент рентабельности при первоначальных инвестициях в 450 тыс. руб. и прогнозируемом доходе 483 279 рублей составит:

$$ROI = \frac{483279}{449250} * 100\% = 107,8\%$$

Таким образом, на 1 руб. первоначальных инвестиций приходится 1 руб. и 8 коп. планируемого дохода.

Чистая приведенная стоимость проекта NPV при ставке в 10% годовых составит 76 181 руб., а индекс рентабельности 1,169, что свидетельствует об инвестиционной привлекательности проекта:

$$PI = 1 + \frac{NPV}{I} = 1 + \frac{76181}{449250} = 1,169$$

Анализ показал, что образование юридического лица является экономически эффективным способом для реализации проекта. Для его реализации привлекается банковский кредит, что делает данный вариант более рискованным, ведь тогда будет необходимо не только окупить вложенные средства и получить прибыль, но и платить проценты по кредиту. При этом нельзя не отметить то, что данный способ имеет реальные возможности для масштабирования бизнеса в дальнейшей перспективе, что еще больше увеличивает возможность реализации проекта именно этим способом.

Особенностью *грантового финансирования* является то, что оно предоставляется на безвозмездной основе. Грантовая поддержка в современной России может быть предоставлена проекту, если он обладает высоким уровнем социальной значимости и финансирование запрашивает НКО. Так по условиям Фонда Президентских грантов к участию в конкурсе на получение бюджетного финансирования допускаются организации, которые: являются некоммерческими и неправительственными, зарегистрированы на территории Российской Федерации не менее чем за 6 месяцев до даты окончания срока подачи заявок на конкурс, соответствуют всем остальным требованиям к участникам конкурса [11].

Как показывает практика для того, чтобы проект был поддержан, недостаточно презентовать актуальную идею проекта, необходимо ее грамотно оформить. Немаловажную роль играет грантовая история самой НКО, имеет ли организация успешный опыт реализации подобных проектов.

Получение финансирования в форме гранта сопряжено с рядом условий:

- необходимость предоставления строгой отчетности грантодателю;
- нет возможности получения прибыли, т.к. грантовая поддержка не предполагает продажу услуг в данном случае;
- нет возможности масштабировать проект после реализации, т.к. после повторной подачи заявки с видоизменениями вероятность поддержки невелика.

Важное отличие *краудфандинга* от других возможностей привлечения инвестиций состоит в особенной мотивации доноров-участников краудфандинговой платформы. Поддерживая проект, инвесторы становятся заинтересованы в том, чтобы краудфандинговая кампания финансируемого проекта прошла успешно, поскольку при положительном результате будет достигнута установленная цель и решены поставленные задачи. В этом случае инвесторы не просто вносят средства до достижения необходимого объема, но и распространяют информацию о проекте, тем самым привлекая своих знакомых, друзей, коллег и других потенциальных инвесторов. Удачно проведенная краудфандинговая кампания позволяет удовлетворить запросы организаторов кампании, а также в полной мере вознаградит инвесторов, оказавших содействие проекту.

Наиболее популярными в России краудфандинговыми платформами являются Planeta.ru и Boomstarter (рис. 1).

Помимо комиссии краудфандинговых площадок и платёжных агрегаторов в оценке экономической эффективности проекта необходимо учесть налоги. Все средства, вырученные с помощью краудфандинга, расцениваются как доход. Соответственно если соглашение об использовании сервиса с краудфандинговой площадкой подписывает физическое лицо, то применяется ставка налога НДФЛ 13%. Если договор заключается с юридическим лицом, то ставка налога определяется используемой системой налогообложения.

Для целей анализа предположим, что с использованием краудфандинговой платформы собрано 100% требуемых средств. С учетом комиссии платформы в 5%, платёжных агрегаторов – 5%, а также налога на доходы физических

лиц – 13%, необходимо дополнительно включить в стоимость проекта еще 23%.

Тогда финансовая цель составит:

$$\text{ФЦ} = 339000 / 77 * 100 = 440260 \text{ руб.}$$

В привлечении средств посредством краудфандинга важным разделом, регламентирующим отношения с инвесторами, является заявленная система бонусов и вознаграждений. Нами определены в этом направлении следующие формы взаимодействия с инвесторами: открытка с благодарностью, видеообращение и отметка в социальных сетях, помощь с домашним заданием по экономике или обществознанию, урок по экономике или финансовой грамотности, скидка на участие во всех мероприятиях в рамках проекта.

Важный вопрос в привлечении средств от краудфандинга – продвижение проекта, которое представляет собой целенаправленные действия по распространению информации о проекте.

Для максимальной эффективности продвижения проекта предлагается проводить активную работу по продвижению и взаимодействию с внутренней и внешней аудиторией, которую нужно начинать задолго до непосредственного старта самого краудфандингового проекта, чтобы на момент старта сбора средств инвесторы понимали, в каком проекте им предлагают участвовать и почему он заслуживает их внимания и финансового вклада. Таким образом, привлечение средств с помощью краудфандинговой платформы является наименее рискованным способом. Однако для того, чтобы собрать необходимую сумму требуется приложить усилия по продвижению проекта и его рекламе в профильных сообществах.

Проведя анализ возможных вариантов реализации бизнес-проекта по созданию образовательного центра, составлена их сравнительная характеристика (рис. 2)

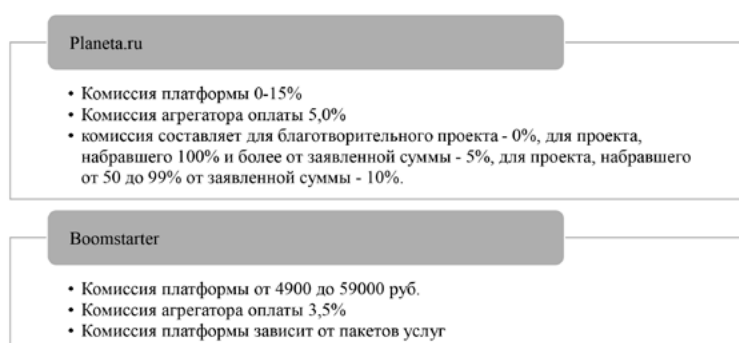


Рис. 1. Условия, предоставляемые краудфандинговыми платформами

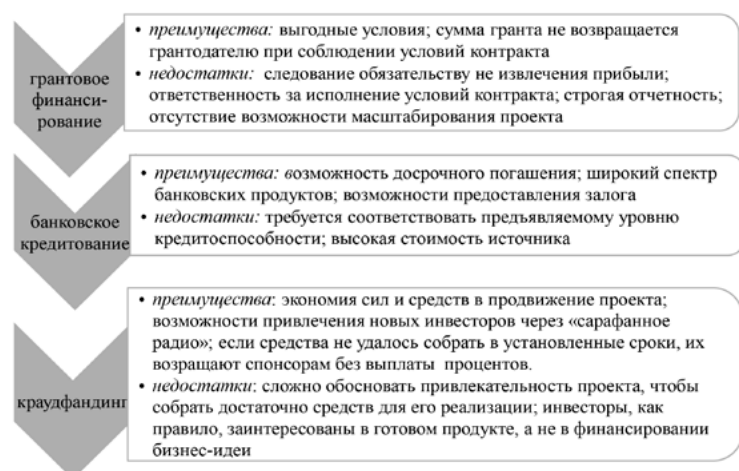


Рис. 2. Сравнительные возможности источников финансирования бизнес-проекта

Выводы

Реализация рассмотренного бизнес-проекта направлена на решение важнейших задач: повышение финансовой грамотности подростков и молодежи; профориентация и возможность получения первого заработка; формирование активной жизненной позиции школьников и мотивации для поступления в вузы; формирование предпринимательского мышления обучающихся, ориентация их на поиск коммерческого потенциала и возможности реализации проекта, претворении идеи в реальность; возможность общения с экспертами и более «продвинутыми» ровесниками; создание пула школьных проектов, направленных на решение реальных задач; формирование регионального кластера самозанятых.

Оценка экономической эффективности бизнес-проекта показала его целесообразность. Коэффициент рентабельности составил 107,8%, что позволяет считать проект рентабельным и свидетельствует о том, что все вложенные средства окупятся. Срок окупаемости составил 0,93 года, таким образом проект окупится примерно на десятом месяце. Чистая приведенная стоимость при ставке 10% имеет положительное значение.

Наиболее важные риски для проекта – конкуренция, продление сроков окупаемости, низкий уровень мотивации и теоретической подготовки обучающихся.

В отношении инвестиционных возможностей рассмотрены три способа финансирования, каждый из которых имеет преимущества и недостатки. Среди предложенных вариантов привлечения инвестиций для реализации бизнес-проекта наименее трудозатратным является грант, но необходимо предоставление строгой отчетности грантодателю после реализации проекта и отсутствует возможность масштабирования проекта.

Самым рискованным и затратным источником финансирования является образование юридического лица и привлечение банковского кредита, поскольку необходимо выплачивать проценты и погашать основную сумму долга в течение долгого времени, если нет возможности погасить задолженность раньше срока, зато этот способ финансирования открывает новые возможности бизнесу. При таком варианте реализации проект имеет возможности для масштабирования и дальнейшего развития.

Меньше всего ответственности и рисков при привлечении средств от краудфандинговых платформ, зато чтобы собрать необходимую сумму, нужно вложить много усилий на продвижение проекта, на проработку идеи, целей и прочего. При этом стоит учитывать тот факт, что есть риск не собрать полученные средства вовсе или собрать часть денег меньшую, чем необходима. В таком случае данный способ реализации не сработает.

Библиографический список

1. Колмыкова Т.С., Клыкова С.В. Роль цифровых финансовых сервисов и технологий в развитии современной архитектуры экономического пространства // Регион: системы, экономика, управление. 2021. № 2 (53). С. 11-17.
2. Колмыкова Т.С., Клыкова С.В., Макаров Н.Ю. «Цифровизация» как новая парадигма социально-экономического развития // Экономика и управление: проблемы, решения. 2020. Т. 5. № 11 (107). С. 5-9.
3. Колмыкова Т.С., Садоян Д.С., Грибов Р.В. Цифровые технологии в трансформации архитектуры экономического пространства: перспективы и угрозы // Управленческий учет. 2021. № 8-2. С. 266-272.
4. Колмыкова Т.С., Щербakov В.Н., Третьякова И.Н., Сергеева В.Ю. Аналитический инструментальный оценки готовности национальной экономики к цифровизации // Регион: системы, экономика, управление. 2020. № 3 (50). С. 120-128.
5. Обухова А.С., Беляева О.В., Ершов А.Ю. Управление инновационной цифровизацией промышленности в условиях трансформации экономики // Вестник Академии знаний. 2022. № 1 (48). С. 233-239.

6. Обухова А.С., Казаренкова Н.П. Перспективы развития платежных услуг российских банков в условиях цифровизации экономики // Известия Юго-Западного государственного университета. Серия: Экономика. Социология. Менеджмент. 2021. Т. 11. № 3. С. 147-158.
7. Обухова А.С., Черных Я.В. Цифровые платформы и их роль в инновационном развитии экономики // Известия Юго-Западного государственного университета. Серия: Экономика. Социология. Менеджмент. 2022. Т. 12. № 1. С. 58-67.
8. Симоненко Е.С., Ершова И.Г. Роль образования в развитии человеческого капитала в условиях цифровой трансформации // Регион: системы, экономика, управление. 2021. № 4 (55). С. 97-102.
9. Толстогузов О.В. Структурные изменения экономики регионов северо-запада России: институциональный фактор // Балтийский регион. 2022. Т. 14. № 1. С. 56-74.
10. Толстогузов О.В., Белых А.Д. Исследование интеллектуального потенциала российских регионов и оценка их резилентности // Региональная экономика и управление: электронный научный журнал. 2021. № 3 (67).
11. Фонд президентских грантов. [Электронный ресурс]. URL: <https://xn--80afcdbalict6afooklqi5o.xn--p1ai/> (дата обращения: 12.06.2022).