

РОССИЙСКОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО
Том 18 • Номер 11 • июнь 2017
ISSN 1994-6937
Russian Journal of Entrepreneurship

издательство
Креативная экономика

Фандрайзинговые источники для высокотехнологичных инновационных проектов

Спиридонова Е.В. [1]

[1] Новосибирский государственный технический университет, г. Новосибирск, Россия

АННОТАЦИЯ:

Поиск первоначального финансирования особенно сложен для капиталоемких, наукоемких высокотехнологичных проектов. Фандрайзинг все чаще применяют для решения подобных задач. В статье рассмотрены основные фандрайзинговые источники, применимые для высокотехнологичных инновационных проектов. Отмечены особенности взаимодействия.
Статья подготовлена при поддержке РФФИ, проект № 16-06-00032.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: инновационный проект, фандрайзинг, финансирование.

Fundraising sources for high-tech innovation projects

Spiridonova E.V. [1]

[1] Novosibirsk State Technical University

Введение

В современных условиях задача поиска первоначального финансирования инновационных проектов остается актуальной. Особенно сложной она представляется для высокотехнологичных разработок, требующих значительных капитальных вложений и затрат на НИОКР. Непроработанность механизмов частно-государственного партнерства, ужесточение условий кредитования и общий негативный экономический фон в 2014–2017 гг. вынуждают предпринимателей, инноваторов, руководителей проектов искать новые источники ресурсов. В этой связи понятия «фандрайзинг», «краудфандинг», «грантрайтинг» становятся все более распространенными. Они не являются абсолютно новыми, даже в России используются уже около 20 лет, но именно в последние годы происходит значительный рост их популярности.

Предметом исследования данной статьи является фандрайзинг для высокотехнологичных проектов как наиболее общий из указанных выше терминов.

Фандрайзинг для высокотехнологичных инновационных проектов

Фандрайзинг (от англ. «*fundraising*», «*to raise funds*» – увеличение ресурсов) – процесс привлечения ресурсов, необходимых для реализации определенного проекта, которые организация не может обеспечить самостоятельно [2].

Необходимо разграничить понятия «фандрайзинг» и «поиск инвестора». Инвесторы, как правило, выделяют средства на коммерческие проекты с целью получения прибыли. Фандрайзинг же осуществляют для проектов (социальных, инфраструктурных, исследовательских), которые заведомо не принесут экономического эффекта в краткосрочной перспективе.

Уместно ли в этой связи говорить о фандрайзинге для инновационных проектов, ведь по определению инновация – это новшество, которое может быть успешно коммерциализовано? Почему при разработке стартапов все чаще обращаются к источникам и методам фандрайзинга наряду с поиском инвестора?

Ключевым в данном вопросе является этап жизненного цикла проекта, на котором осуществляется поиск финансирования. На первом этапе (предпосевная и посевная стадии проекта) фандрайзинг уместен и необходим, а на стадии раннего роста можно предпринимать попытки поиска венчурного инвестора. График жизненного цикла (ЖЦ) инновационного проекта представлен на *рисунке*.

Инвесторы, в том числе и венчурные, готовы финансировать инновационные проекты, начиная со стадии раннего роста (равно как и банки выдавать кредиты). На этом этапе уже понятен продукт (выпущена первая партия, возможно, осуществлены первые продажи продукта), проработана стратегия его вывода на рынок, могут быть оценены показатели экономической эффективности. Первые же этапы, требующие значительных вложений в научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы, как правило, не находят поддержки со стороны инвестора по причине высокого уровня рисков и степени неопределенности. Эти стадии зачастую финансируются

ABSTRACT:
It is especially hard to search for initial financing for capital-intensive and science-intensive high-tech projects. Fundraising is increasingly used to solve the similar problems. The article considers the main fundraising sources applicable to high-tech innovation projects. We marked interaction features.

KEYWORDS: innovation project, fundraising, financing

Received: 18.04.2017 / Published: 16.06.2017

© Author(s) / Publication: CREATIVE ECONOMY Publishers
For correspondence: Spiridonova E.V. (Ekaterina-uvarova@yandex.ru)

CITATION:
Spiridonova E.V. (2017) Fandrayzingovye istochniki dlya vysokotekhnologichnyh innovatsionnyh proektov [Fundraising sources for high-tech innovation projects]. Rossiyskoe predprinimatelstvo. 18. (11). – 1761-1770. doi: 10.18334/rp.18.11.37849

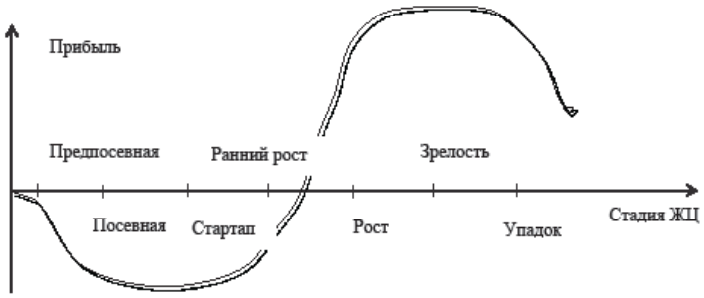


Рисунок. График ЖЦ инновационного проекта
Источник: составлено автором.

из собственных средств инноватора (инновационной компании) и требуют привлечения средств на безвозвратной основе.

Таким образом, фандрайзинг уместен и необходим для высокотехнологичных инновационных проектов, когда важно определить конкретные финансовые источники.

Основным игроком на фандрайзинговом рынке являются некоммерческие организации (НКО). Это обусловлено тем, что НКО малодоступны прочие источники ресурсов, а социальное предпринимательство в России пока развито слабо. В этой сфере механизмы фандрайзинга начали активно осваивать еще в 90-е гг. XX в. Был накоплен значительный опыт, которым представители НКО активно делятся в своей среде [2]. В частности, в России:

- создана Ассоциация фандрайзеров (профессиональное сообщество);
- разработан кодекс фандрайзеров (аналог профессионального стандарта);
- проводится ежегодная практическая конференция «Белые ночи фандрайзинга»;
- организуются on-line курсы и библиотеки по фандрайзингу для НКО, и др.

В ряде НКО появилась должность «фандрайзер» (хотя в справочнике перспективных профессий такой специальности пока нет), а в некоторых из них сформированы даже фандрайзинговые отделы.

Представители НКО-сообщества изучают и отслеживают тенденции современного российского фандрайзинга, публикуют результаты. По их оценкам, фандрайзинг в

ОБ АВТОРЕ:

Спиридонова Екатерина Владимировна, доцент кафедры менеджмента, кандидат экономических наук (Ekaterina-uvarova@yandex.ru)

ЦИТИРОВАТЬ СТАТЬЮ:

Спиридонова Е.В. Фандрайзинговые источники для высокотехнологичных инновационных проектов // Российское предпринимательство. – 2017. – Том 18. – № 11. – С. 1761-1770. doi: 10.18334/rp.18.11.37849

России становится все более системным, а фандрайзеры все более квалифицированными [3] *(Kletsina, Ivanovskaya, Kudakov, Orlova, Daushev, 2014)*.

Основные фандрайзинговые источники, выделяемые в среде НКО, представлены в *таблице 1*.

Все эти источники могут быть использованы для финансирования первых этапов разработки высокотехнологичных инновационных проектов.

Государственные программы поддержки высокотехнологичных проектов

В современных условиях широкое распространение получил программно-целевой метод поддержки инновационной деятельности. В ходе реализации целевых программ применяются такие формы государственной поддержки, как: финансовое обеспечение, образовательные услуги, информационное обеспечение инновационной деятельности и т.д. [5] *(Gribanov, 2013)*.

Государственная поддержка высокотехнологичных проектов осуществляется на трех уровнях (федеральном, региональном, муниципальном) в форме грантов или субсидий на конкурсной основе. Средства грантов, как правило, выделяются при заключении договора с последующим предоставлением содержательного (научно-технического) и финансового отчетов. Субсидии идут на погашение уже понесенных затрат согласно предоставленной смете и бизнес-плану.

На федеральном уровне поддержка может осуществляться как через региональных посредников, так и непосредственно руководителям проектов.

Минэкономразвития России, например, реализует программу по предоставлению субсидий из федерального бюджета бюджетам субъектов Российской Федерации на конкурсной основе на реализацию мероприятий, предусмотренных региональными программами развития малого и среднего предпринимательства, при условии софинансирования расходов со стороны регионов.

Министерство промышленности и торговли РФ организует конкурсный отбор проектов по приоритетным направлениям гражданской промышленности. Победители

Таблица 1

Источники ресурсов, используемые в процессе фандрайзинга

Источник	Основные механизмы привлечения средств
Государство	Открытые конкурсы. Грантрайтинг (написание заявок на получение грантов или государственных субсидий).
Фонды	
Бизнес	Корпоративные фонды. Грантрайтинг. Отчисления с продаж отдельных товаров. Корпоративное волонтерство. Спонсорство.
Граждане	On-line, off-line акции. Обращение через краудфандинговые платформы

Источник: составлено автором по материалам [2].

конкурса входят в перечень комплексных инвестиционных проектов (КИП) и могут претендовать на получение субсидии на уплату процентов по кредитам в размере 0,7 ключевой ставки ЦБ РФ.

Министерство образования и науки РФ объявляет конкурсы в рамках государственного задания для научных коллективов и исследовательских центров.

Ключевым трендом становится объединение исследовательских групп (вузов или научных организаций) и промышленных партнеров с целью коммерциализации научно-технических разработок.

Проекты фундаментального характера (проекты «науки будущего») в рамках государственного задания на 2017 г. Минобрнауки России могли получить до 5 млн руб. в год. В то время как совместные прикладные проекты (проекты «развития компетенций») могли претендовать на 10 млн руб. в год на условиях софинансирования со стороны промышленного партнера.

Одной из основных также является государственная программа «Развитие науки и технологий на 2013–2020 годы» в рамках Постановления Правительства РФ от 09.04.2010 № 218 «О мерах государственной поддержки развития кооперации российских образовательных организаций высшего образования, государственных научных учреждений и организаций, реализующих комплексные проекты по созданию высокотехнологичного производства, в рамках подпрограммы «Институциональное развитие научно-исследовательского сектора»». По условиям данной программы на конкурсной основе организациям может быть предоставлена субсидия в размере до 100 млн руб. в год на условиях софинансирования со стороны промышленного партнера.

В Новосибирске и Новосибирской области (НСО) можно выделить следующие региональные и муниципальные программы поддержки (*табл. 2*):

Конкурсы на предоставление грантов и субсидий проводятся в течение года, информацию можно получить на сайтах департаментов и министерств.

Фонды поддержки высокотехнологичных проектов

Обращение в Фонды во многом схоже со взаимодействием с государственными структурами. Основной формой поддержки здесь являются гранты, распределяемые на основе открытых конкурсов.

Некоторые фонды поддержки инновационных проектов представлены в *таблице 3*.

Важнейшие факторы успеха при обращении к государственным источникам и в фонды поддержки:

- четкое соответствие проекта целям и задачам государственной программы или фонда;
- наличие крупного промышленного партнера – для организаций науки и образования, а также исследовательских групп;
- социальная значимость и большое число благополучателей;
- наличие качественного бизнес-плана;

Таблица 2

Программы государственной поддержки в Новосибирске и НСО

Программа поддержки	Финансовые условия	Координатор
Региональный уровень		
Субсидии на приобретение технологии, завершение НИОКР, изготовление опытного образца и патентование	3 млн руб. для возмещения 50% расходов	Министерство образования, науки и инновационной политики НСО
Субсидии на возмещение расходов по арендным платежам, на модернизацию основных средств, регистрацию товарных знаков	5 млн руб. для возмещения 75% расходов	Министерство промышленности, торговли и развития предпринимательства НСО
Муниципальный уровень		
Гранты начинающим субъектам малого предпринимательства	До 500 тыс. руб., покрывает до 70% расходов	Департамент промышленности, инноваций и предпринимательства мэрии
Субсидий на поддержку инновационной и инвестиционной деятельности (приобретение оборудования, проведение НИОКР, приобретение земельных участков и производственных помещений, а также на уплату процентов по кредитам)	До 5 млн руб. в год	

Источник: составлено автором по материалам [4].

Таблица 3

Фонды поддержки инновационных проектов

Фонд	Программы	Финансовые условия	Основные направления
Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере	«УМНИК» и «Развитие» (финансирование НИОКР), «СТАРТ» и «Коммерциализация»	От 500 тыс. руб. до 20 млн руб.	ИТ, био-нанотехнологии, медицина будущего, современные материалы, новые приборы и аппаратные комплексы
Фонд развития малого и среднего предпринимательства НСО	Предоставление поручительств по кредитам; гранты начинающим предпринимателям	Выплаты определенных процентов по кредитам; гранты до 500 тыс. руб. на условиях софинансирования; оплата участия в выставках и ярмарках	материальное производство (промышленность, строительство, сельское хозяйство); здравоохранение и предоставление социальных услуг
Российский научный фонд (РНФ)	Программы поддержки фундаментальных исследований. Только в 1 кв. 2017 г. объявлено 7 конкурсов	От 5 до 150 млн руб.	математика, информатика, физика, химия, гуманитарные и социальные науки; инженерные науки и т.д.

Источник: составлено автором по материалам [4].

- системное и лаконичное заполнение всех форм конкурсной документации;
- пунктуальное соблюдение обозначенных сроков.

Бизнес как фандрайзинговый источник

Коммерческие компании могут быть вовлечены в фандрайзинговый процесс по двум основным причинам.

Во-первых, крупнейшие корпорации стремятся соответствовать стандартам корпоративной социальной ответственной ответственности. Социально-ответственный бизнес активно практикует корпоративное волонтерство, создает собственные благотворительные фонды (например, Территория РУСАЛа, Благотворительный фонд «Лукойл»), активно сотрудничает с государственными структурами.

Во-вторых, компаниям в целях собственного расширения, развития, максимизации прибыли могут быть интересны технические проекты (непосредственно идеи, решения и их апробация) и/или целевая аудитория этих проектов.

Обращение к первым, как правило, сводится к ряду формальных конкурсных процедур, т.к. определены цели и задачи социальной политики, разработана программа, выделен бюджет, прописана конкурсная документация. Мероприятия реализуются через собственный фонд или посреднические некоммерческие организации.

Основные факторы успеха при обращении в корпоративные фонды аналогичны ключевым моментам взаимодействия с фондами и государством, рассмотренным выше.

Организовать работу с компаниями, не имеющими четко выраженной социальной политики, значительно сложнее. Таким организациям необходимо доказать, что инновационный проект заслуживает внимания и его реализация может принести значительные выгоды обеим сторонам.

Обращаясь за поддержкой к крупному бизнесу, разработчику инновационного проекта необходимо знать ответы на ряд вопросов:

Какие выгоды реализация инновационного проекта несет донору?

Какие ресурсы необходимы проекту? (Бизнес может предложить не только финансовые ресурсы, но и площади, оборудование, консультации специалистов, скидки на товары и услуги, рекомендации и деловую репутацию и т.д.).

Готова ли команда проекта стать частью крупного бизнеса?

Личностные качества и навыки, необходимые для взаимодействия с бизнесом:

- харизматичность и целеустремленность;
- навыки деловых презентаций и ведения переговоров;
- умение импровизировать, работать в стрессовых ситуациях.

Привлечение средств граждан через краудфандинговые платформы

Краудфандинг – народное финансирование (от англ. «crowdfunding», «crowd» – толпа, «funding» – финансирование), предполагающее добровольное сотрудничество

людей (доноров), объединяющих свои ресурсы, как правило, через Интернет, чтобы поддержать проекты других людей или организаций (реципиентов) [7] *(Spiridonova, Shumovskaya, Soshnikov, 2016)*.

Краудфандинговая платформа – удобный способ для диалога с целевой аудиторией, как в целях сбора средств, так и для проверки жизнеспособности идеи и менеджерских качеств руководителя проекта.

В России с 2012 г. успешно функционируют две основные платформы –planeta.ru и boomstarter.ru. Учитывая, что краудфандинговые платформы изначально создавались для поддержки творческих проектов и мероприятий, на современных платформах сохранилось достаточно много творческих разделов, но наряду с ними появились категории «Бизнес», «Наука», «Технологии» и др.

Неотъемлемые компоненты успешного сбора средств [6, 7] *(Spiridonova, Soshnikov, 2016; Spiridonova, Shumovskaya, Soshnikov, 2016)*:

1. Качественный контент. Оформление проекта принципиально отличается от вариантов, представляемых в остальные фандрайзинговые источники. Формальный и лаконичный бизнес-план заменяется на трогательную или воодушевляющую, написанную доступным языком историю, несмотря на то, что проект технический. Особое внимание уделяется иллюстрациям.

2. Умение пользоваться социальными сетями и другими средствами массовой информации. Работа над представлением и продвижением проекта не заканчивается после старта краудфандинговой кампании. Для успешного сбора привлекается максимальное число потенциальных доноров на страницу проекта. Зачастую для этого используют методы SMM (Social Media Marketing).

3. Правильный выбор целевой аудитории.

Заключение

Для финансирования высокотехнологичных инновационных проектов могут быть использованы все основные фандрайзинговые источники. В Российской Федерации запущены государственные программы поддержки (федеральные, региональные, местные), созданы специальные фонды. Крупные компании также готовы поддерживать перспективные проекты как в рамках программ корпоративной социальной ответственности, так и в целях собственного развития, расширения. Краудфандинговые платформы сделали доступным сбор средств граждан в сети.

Для проектов, результатом которых являет продукт широкого потребления, может быть полезен краудфандинг. Узкоспециализированные разработки с большей вероятностью будут поддержаны профильными фондами или заинтересованными коммерческими компаниями.

Программы государственной поддержки и фонды распределяют значительные суммы (от сотен тысяч до десятков миллионов рублей). Сборы на краудфандинговых платформах значительно скромнее (от десятков тысяч до 1–2 миллионов рублей), но

средства могут быть собраны быстро, за 1–2 месяца. В то время как с момента объявления конкурса грантов до заключения договора и перечисления средств может пройти от нескольких месяцев до года.

Средства могут идти как на будущие расходы (гранты, краудфандинговые сборы, ресурсы компаний), так и на покрытие уже совершенных затрат (субсидии государства).

При всем многообразии финансовых источников нет гарантии, что деньги будут получены. В российской практике нормальным считается, если выигрывает 1 из 10 заявок, поданных на федеральный грант. Но есть шанс получить необходимые средства, правильно выбрав источник и качественно подготовив проект.

ИСТОЧНИКИ:

1. Поиск источников финансирования проектов. Фандрайзинг – стратегия финансирования проектов. Politics Университет профессиональной политики. [Электронный ресурс]. URL: http://profpolitics.ru/short/fandr/ (дата обращения: 24.03.16).
2. Позднякова С., Смирнова А., Москвина А., Кудаков Е. Поиск средств для НКО: фандрайзинг и предпринимательство. Eduardo. [Электронный ресурс]. URL: http://lms.eduardo.studio/courses/course-v1:PozdnyakovaSvetlana+100000+1/info.
3. Клецина А.А., Ивановская И.В., Кудаков Е.С., Орлова А.В., Даушев Д.А. Тенденции в современном российском фандрайзинге. 2014. – 46 с.
4. Институты развития НСО: где искать финансирование. Портал А: Старт. [Электронный ресурс]. URL: http://www.astart.academpark.com/news/.
5. Грибанов Д.В. Бизнес, менеджмент и право. – 2013. – № 1. – url: http://bmpravo.ru/show_stat.php?stat=928.
6. Спиридонова Е.В., Сошников Д.С. Успешный краудфандинг в России и за рубежом // Российское предпринимательство. – 2016. – № 22. – с. 3185-3196.
7. Спиридонова Е.В., Шумовская А.С.. Сошников Д.С. Инновационные способы финансирования проектов: теория и практика краудфандинга // Российское предпринимательство. – 2016. – № 17. – с. 2179-2192.
8. Хайруллина М. В., Горевая Е. С. Управление инновациями: организационно-экономические и маркетинговые аспекты. / монография. – Новосибирск: Изд-во НГТУ, 2015. – 307 с.
9. Хайруллина М.В. Технологическое предпринимательство: сдерживающие факторы и условия развития // Российское предпринимательство. – 2016. – № 16. – с. 1831-1848.

REFERENCES:

Gribanov D.V. (2013). Gosudarstvennaya podderzhka innovatsionnoy deyatelnosti v sovremennom zakonodatelstve [State support for innovation activity in modern legislation]. Biznes, menedzhment i pravo. (1). (in Russian).

Khayrullina M. V., Gorevaya E. S. (2015). Upravlenie innovatsiyami: organizatsionno-ekonomicheskie i marketingovye aspekty [Innovation management: organizational, economic and marketing aspects]Novosibirsk: Izd-vo NGTU. (in Russian).

Khayrullina M.V. (2016). Tekhnologicheskoe predprinimatelstvo: sderzhivayuschie faktory i usloviya razvitiya [Technological entrepreneurship: constraining factors and development conditions]. Russian Entrepreneurship. 17 (16). 1831-1848. (in Russian).

Kletsina A.A., Ivanovskaya I.V., Kudakov E.S., Orlova A.V., Daushev D.A. (2014). Tendentsii v sovremennom rossiyskom fandrayzinge [Trends in modern Russian fundraising] SPb. (in Russian).

Spiridonova E.V., Shumovskaya A.S.. Soshnikov D.S. (2016). Innovatsionnye sposoby finansirovaniya proektov: teoriya i praktika kraudfandinga [Innovational ways of project financing: theory and practice of crowd-funding]. Russian Entrepreneurship. 17 (17). 2179-2192. (in Russian).

Spiridonova E.V., Soshnikov D.S. (2016). Uspeshnyy kraudfanding v Rossii i za rubezhom [Successful crowdfunding in Russia and abroad]. Russian Entrepreneurship. 17 (22). 3185-319. (in Russian).