

Министерство науки и высшего образования РФ
Федеральное государственное автономное
образовательное учреждение высшего образования
«СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Институт экономики, государственного управления и финансов
Кафедра международной и управленческой экономики

УТВЕРЖДАЮ

Заведующий кафедрой

_____ С.Л.Улина

«__» _____ 2024 г.

БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

38.03.01 – Экономика

Обоснование источника финансирования инновационного проекта
(на примере ООО «Про-Ток»)

Руководитель _____ ст. преподаватель Ю.О.Сандулова

Выпускник _____ К.А.Губаненко

Красноярск 2024

РЕФЕРАТ

Бакалаврская работа по теме: «Обоснование источника финансирования инновационного проекта (на примере ООО «Про-Ток»)» содержит 88 страниц текстового документа, 4 приложения, 36 использованных библиографических источников, 32 иллюстрации, 25 таблиц.

СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ, ОБОСНОВАНИЕ, ИСТОЧНИК ФИНАНСИРОВАНИЯ, АНАЛИЗ ИСТОЧНИКОВ ФИНАНСИРОВАНИЯ, ИННОВАЦИОННОННЫЙ ПРОЕКТ, СТОИМОСТЬ ИСТОЧНИКА ФИНАНСИРОВАНИЯ.

Объект исследования – ООО «Про-Ток»

Цель исследования – обоснование источника финансирования инновационного проекта ООО «Про-Ток».

Задачи работы:

- рассмотреть понятие, сущность и виды источников финансирования проектов;
- рассмотреть критерии выбора финансирования проектов;
- дать характеристику деятельности ООО «Про-Ток»;
- провести финансовый анализ деятельности ООО «Про-Ток»;
- провести стратегический анализ деятельности ООО «Про-Ток»;
- провести анализ источников финансирования ООО «Про-Ток»;
- сформировать альтернативы источников финансирования инновационного проекта ООО «Про-Ток».

В результате исследования деятельности ООО «Про-Ток», а также финансово-экономического и стратегического анализа были выявлены проблемы, связанные с поиском источника финансирования для инновационного проекта.

В итоге были рассмотрены различные источники финансирования для инновационного проекта, способствующего реализации стратегии концентрического роста ООО «Про-Ток», а также рассчитана стоимость каждого источника финансирования.

СОДЕРЖАНИЕ

Введение	4
1 Теоретические основы источников финансирования	5
1.1 Финансовая стратегия как критерий развития бизнеса.....	5
1.2 Понятие, сущность и виды источников финансирования.....	10
1.3 Критерии выбора источника финансирования	19
2 Анализ деятельности ООО «Про-Ток»	24
2.1 Характеристика деятельности ООО «Про-Ток».....	24
2.2 Финансово-экономический анализ деятельности ООО «Про-Ток»	27
2.3 Стратегический анализ деятельности ООО «Про-Ток».....	36
3 Обоснование источника финансирования инновационного проекта ООО «Про-Ток».....	52
3.1 Описание инновационного проекта ООО «Про-Ток».....	52
3.2 Анализ источников финансирования деятельности ООО «Про-Ток»	57
3.3 Выбор источника финансирования инновационного проекта ООО «Про-Ток».....	64
Заключение	78
Список использованных источников	80
Приложение А Анализ факторов макросреды.....	83
Приложение Б Сравнительный анализ конкурентов.....	85
Приложение В Перечень КФУ	87
Приложение Г Опыт получения грантов у компаний-аналогов	89

ВВЕДЕНИЕ

В условиях стремительного развития науки и технологий, инновационные проекты играют ключевую роль в экономическом росте и конкурентном преимуществе как отдельных компаний, так и целых стран. Однако, реализация инновационных проектов часто требует значительных финансовых инвестиций. Выбор оптимального источника финансирования является одним из самых важных этапов в жизненном цикле любого инновационного проекта, определяющим его успех и долгосрочную перспективу. Подход к выбору источников финансирования должен обеспечивать соответствие целям бизнеса, учитывая риски, текущее положение на рынке, прогнозы роста и другие важные факторы. В настоящее время существует широкий спектр источников финансирования инновационных проектов, доступных для компаний, желающих развиваться. Компании должны тщательно оценивать доступные варианты и создавать диверсифицированную структуру капитала, которая обеспечивает гибкость, снижает риски и поддерживает их долгосрочные цели роста. Чтобы оценить эффективность использования источников финансирования бизнеса, должны быть оценены финансовые показатели, финансовые коэффициенты и условия деятельности, которые влияют на стоимость источников финансирования.

Объектом исследования является ООО «Про-Ток», производящее трансформаторные подстанции.

Предмет исследования выступают аспекты формирования структуры источников финансирования инновационного проекта.

Целью работы является обоснование источника финансирования инновационного проекта компании «Про-Ток».

Для достижения цели были поставлены следующие задачи:

- рассмотреть понятие, сущность и виды источников финансирования проектов;
- рассмотреть критерии выбора финансирования проектов;
- дать характеристику деятельности ООО «Про-Ток»;
- провести финансовый анализ деятельности ООО «Про-Ток»;
- провести стратегический анализ деятельности ООО «Про-Ток»;
- провести анализ источников финансирования ООО «Про-Ток»;
- сформировать альтернативы источников финансирования инновационного проекта ООО «Про-Ток».

Методами, используемыми в исследовании, являются: финансовый анализ, стратегический анализ, PEST-анализ, конкурентный анализ, матрица SWOT, матрица жизненного цикла продукта и стратегий бизнеса (матрица АДЛ), финансовое планирование, метод дерево решений.

1 Теоретические основы источников финансирования

1.1 Финансовая стратегия как критерий развития бизнеса

В управлении финансовой деятельностью одной из стратегических задач является определение оптимальных источников финансирования для компании. Для оценки эффективности использования различных источников финансирования организация должна анализировать финансовые показатели, финансовые коэффициенты и условия деятельности, которые влияют на стоимость этих источников финансирования.

В настоящее время важное значение приобретает ориентация финансовой деятельности компании на достижение общих целей предприятия и адаптацию к изменениям во внешней среде. Финансовая стратегия играет важную роль в управлении финансами на долгосрочной основе. В научной литературе представлены различные подходы к определению финансовой стратегии, рассматриваемой как часть стратегического управления и финансового менеджмента.

Под финансовой стратегией Назарова.З.М. понимает генеральный план действий по обеспечению организации денежными средствами на продолжительный период [20].

Малькина И.Н. определяет финансовую стратегию как методологию, которая организует системную работу с целью достижения поставленных задач в долгосрочной перспективе через формирование, распределение и использование финансовых ресурсов.

Профессор, доктор экономических наук, И.А. Бланк разъясняет, что финансовая стратегия представляет собой существенный вид функциональной стратегии компании, охватывающий все ключевые аспекты ее финансовой деятельности и финансовых отношений путем установления долгосрочных финансовых целей, выбора наиболее эффективных способов их достижения и соответствующей коррекции процессов формирования и использования финансовых ресурсов при изменении внешней среды.

Таблица 1 – Определение понятия «финансовая стратегия» с точки зрения зарубежных и отечественных авторов

Автор	Год	Определение
Ансофф И.	1989	Набор конкретных правил для принятия финансовых решений, которыми руководствуется предприятие в своей деятельности.
Бочаров В.В.	2004	Долговременный курс финансовой политики, рассчитанный на перспективу и предполагающий решение крупномасштабных задач корпорации.
Гениберг Т.В. Иванова Н.А.	2009	План действий, связанный с риском и неопределенностью, цель которого – эффективное развитие в рамках сформированной миссии, долгосрочных финансовых целей, разработанный стратегий, который представляет собой финансирование путем формирования, координации, распределения и использования финансовых ресурсов.

Окончание таблицы 1

Автор	Год	Определение
Баранов В.В.	2012	Детально проработанная концепция привлечения и использования финансовый ресурсов, включая механизм формирования объема финансирования за счет различных источников и формы, а также механизм эффективного вложения этих ресурсов в активы.
Полюшко Ю.Н.	2020	Генеральный план действий, охватывающий формирование финансов и их планирование для обеспечения финансовой стабильности предприятия.

Финансовая стратегия охватывает как вопросы теории, так и вопросы практики, формирования финансов, их планирования и обеспечения, а также цели и приоритеты инвестирования, управление рисками и финансовыми ресурсами в целом. Помогает компании быть финансово стабильной и успешной на долгосрочной основе [3].

Цель финансовой стратегии заключается в оптимизации финансовых ресурсов и минимизации рисков. Для определения финансовой стратегии необходимо учитывать множество факторов, таких как размер и структура предприятия, финансовое состояние, конкурентная среда, а также цели и сроки ее роста. Поэтому разработка эффективной финансовой стратегии требует профессионального анализа и экспертизы в области финансового менеджмента и стратегического планирования.

Процесс составления и внедрения финансовой стратегии на предприятии представлен на рисунке 1.

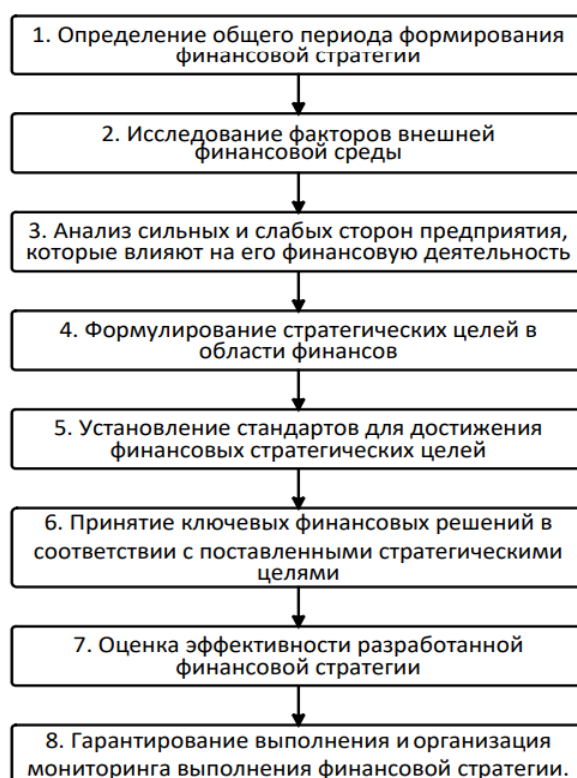


Рисунок 1 – Процесс составления и внедрения финансовой стратегии на предприятии

Таким образом, финансовая стратегия представляет собой долгосрочный план финансовой деятельности, ориентированный на перспективу и направленный на решение значительных задач компании.

При разработке стратегии учитываются будущие тенденции финансового развития, определяются способы их оптимального использования, а также устанавливаются принципы взаимоотношений с государством, включая налоговую политику, и стейкхолдерами (поставщиками, покупателями, инвесторами, кредиторами, страховщиками и прочими).

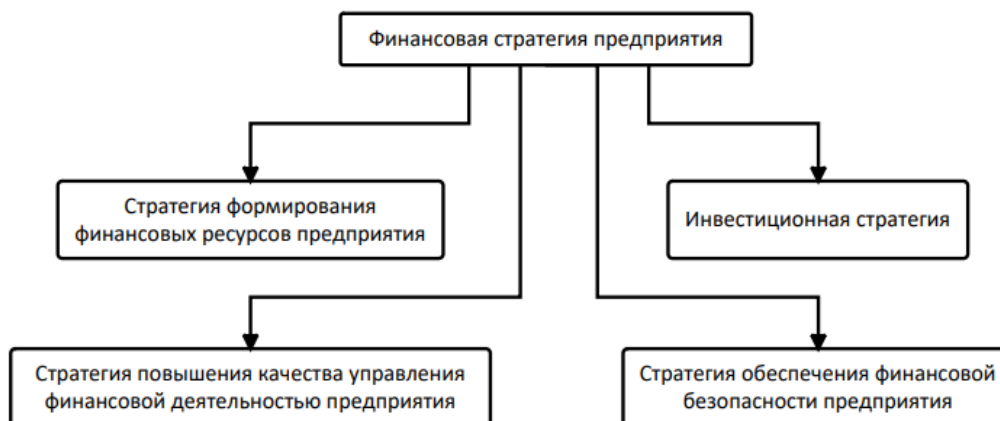


Рисунок 2 – Финансовая стратегия предприятия

Важно отметить, что обеспечение долгосрочного развития предприятия в интересах его владельцев (акционеров) включает в себя следующие аспекты:

- определение оптимального размера уставного капитала;
- привлечение дополнительных источников финансирования через капитальный рынок (кредиты, займы);
- накопление прибыли от продажи товаров (работ, услуг);
- сохранение нераспределенной прибыли для инвестиций;
- использование специальных целевых фондов;
- учет и контроль формирования капитала, доходов и денежных средств.

При формулировании финансовой стратегии компании руководители устанавливают конкурентные цели и задачи для производственной и финансовой деятельности, принимают оперативные управленческие решения.

Финансовая стратегия бизнеса имеет следующие направления:

- анализ и оценка финансово-экономического состояния;
- формирование кредитной политики;
- управление оборотным капиталом и кредиторской задолженностью;
- управление текущими издержками, сбытом продукции и прибылью;
- определение ценовой политики;
- выбор дивидендной и инвестиционной политики.

Важной частью финансовой стратегии является долгосрочное планирование финансовых операций, определяющее основные показатели

работы компании: объем и стоимость продаж, прибыль и ее рентабельность, финансовую устойчивость и возможность исполнения финансовых обязательств.

При достаточной надежности стратегии финансовая тактика должна быть гибкой, чтобы адаптироваться к изменениям на рынке (спрос и предложение на ресурсы, товары, услуги и капитал).

Финансовая тактика представляет собой принятие конкретных мер на определенном этапе развития компании путем оперативного изменения методов финансового управления и перераспределения денежных средств между различными видами расходов и подразделениями компании.

Финансовая стратегия и тактика представляют собой взаимозависимые аспекты финансового управления. Правильно сформулированная финансовая стратегия создает благоприятные условия для решения конкретных тактических задач. При разработке финансовой стратегии особое внимание уделяется выявлению источников доходов, эффективному использованию внутренних ресурсов, оптимизации себестоимости, рациональному распределению и применению прибыли, определению потребности в оборотном капитале и разумному управлению активами компании.

Финансовая стратегия, как один из основных инструментов управления предприятием, предполагает необходимость разработки стратегических, тактических и оперативных планов, так как финансовые показатели неразрывно связаны с рыночной системой. В зависимости от поставленных задач финансовым менеджером применяются три основных типа финансовых стратегий: общую, оперативную и стратегию реализации отдельных стратегических целей.

При планировании плана финансовой стратегии необходимо принимать во внимание как внешние, так и внутренние факторы. Например, влияние внешних обстоятельств играет значительную роль. Изменения в экономике могут повлиять на стабильность организации, поэтому использование устаревшей информации может быть неэффективным. Также важно учитывать внутренние изменения в компании, например, изменения в бизнес-модели или отрасли компании могут потребовать создания новой финансовой стратегии.

Определение этапа жизненного цикла организации также критически важно, поскольку каждая стадия требует особого подхода к управлению финансами для успешного развития бизнеса.

К методам финансовой стратегии бизнеса относят метод финансового прогнозирования, метод финансового анализа, метод стратегического финансового планирования.

Метод финансового прогнозирования заключается в оценке возможного финансового состояния компании в будущем при выборе конкретной бизнес-стратегии. Он помогает предприятию предвидеть возможные изменения и подготовиться к ним заранее. [32]. Метод финансового прогнозирования представляет процесс разработки потенциальных и наиболее выгодных вариантов развития компании с учетом внешних и внутренних факторов. Оно

помогает предприятию предвидеть возможные изменения и подготовиться к ним заранее. Реализация метода включает два этапа:

1. Идентификация ключевых внешних и внутренних факторов, которые существенно влияют на бизнес;
2. Анализ тенденций развития этих факторов. Таким образом, данный метод позволяет прогнозировать будущее внешней и внутренней среды компании, чтобы определить необходимые финансовые ресурсы и оптимальные стратегии инвестирования.

Метод финансового анализа представляет собой комплексным процессом изучения, измерения и обобщения различных факторов, влияющих на финансовую деятельность компании и ее развитие. Основная цель финансового анализа заключается в выявлении причин изменений в финансово-хозяйственных процессах и определении возможных результатов этих изменений.

Метод финансового анализа включает в себя различные подходы, такие как сравнительный анализ, горизонтальный и вертикальный анализ, анализ относительных показателей, трендовый анализ и факторный анализ.

Финансовое планирование – это управление движением финансовых ресурсов в определенных направлениях на конкретный период времени. Стратегическое финансовое планирование сосредоточено на разработке финансовых планов, которые определяют текущую деятельность компании и ее долгосрочные перспективы развития.

Финансовое планирование играет важную роль в разработке финансовой стратегии бизнеса, выполняя следующие задачи: определение оптимального использования ресурсов, учет финансовых резервов, выявление возможностей для увеличения доходов, анализ инвестиционных возможностей и обеспечение баланса между источниками и объектами инвестирования [1].

Таблица 2 – Сравнительная характеристика методов финансовой стратегии предприятия

Метод	Преимущества	Недостатки
Метод финансового прогнозирования	Позволяет снизить риски неопределенности и дает необходимые данные	В силу различных условий возможна утеря наиболее значимых факторов
Метод финансового анализа	Предоставляет большой объем информации о финансовом положении фирмы	Не всегда возможно получить достоверную информацию для анализа, что затрудняет расчеты
Метод стратегического финансового планирования	Позволяет компании создать план действий на будущее	Есть вероятность резкого изменения внутренних факторов за счет внешних

Таким образом, разработка финансовой стратегии играет ключевую роль в обеспечении эффективного развития предприятия. Подготовленная финансовая стратегия представляет собой инструмент для достижения долгосрочных целей как для всего бизнеса в целом, так и для его различных структурных

подразделений. Она позволяет реалистично оценить финансовые возможности, эффективно использовать внутренние финансовые ресурсы и активно управлять финансовыми активами. Кроме того, она обеспечивает гибкость для оперативного внедрения новых инвестиционных возможностей, возникающих в условиях динамичных изменений во внешней среде.

1.2 Понятие, сущность и виды источников финансирования

На современном этапе развития рыночной экономики большое значение приобретает способность предприятий привлекать финансовые ресурсы и выполнять свои финансовые обязательства перед кредиторами и инвесторами. Это связано с тем, что деятельность каждого предприятия становится объектом интереса для различных участников рыночных отношений, которые стремятся обеспечить его эффективное и максимальное функционирование. Для этого предприятие должно обеспечить непрерывный денежный поток, который может быть сформирован как за счет собственных средств, так и за счет внешнего финансирования.

Финансирование проекта – это процесс обеспечения необходимых финансовых средств для старта, развития и поддержания деятельности проекта. Процесс включает в себя поиск, привлечение и эффективное использование финансовых ресурсов, а также принятие решений о распределении и управлении этими ресурсами [28].

Финансирование проекта играет важную роль в его успешной деятельности, так как обеспечивает необходимые ресурсы для осуществления операций, инноваций и роста. Эффективное управление финансовыми ресурсами позволяет предприятию обеспечивать свою конкурентоспособность, устойчивость и развитие в долгосрочной перспективе.

На основании вышеизложенного, источники финансирования проекта можно разделить на две основные группы:

Внутренние источники – это средства, генерируемые самим бизнесом. Они включают прибыль, которую можно либо изъять из оборота, либо оставить внутри компании, личные средства владельца, амортизационные отчисления, фонд оплаты труда, активы компании, которые могут быть реализованы по мере необходимости, и резервный капитал.

Внешние источники – это средства, получаемые извне. К ним относятся инвестиции от частных лиц или компаний, государственные субсидии, кредиты и займы от финансовых учреждений, лизинг, доходы от выпуска облигаций, продажа акций компании и другие подобные источники.

Внешнее финансирование осуществляется за счет инвесторов или компаний, предоставляющих займы по различным условиям. В некоторых случаях государство может оказывать помощь малому и среднему бизнесу через федеральные или региональные программы, которые предусматривают субсидии на определенных условиях.

Одним из объектов бухгалтерского учета в составе активов предприятия являются основные средства. Их источник финансирования – амортизация [4]. По бухгалтерскому законодательству к основным средствам компании относят здания, сооружения, транспортные средства, вычислительная техника и многолетние насаждения. Для нормального функционирования экономического субъекта необходимо наличие основных средств. Однако в процессе производства основные средства постепенно изнашиваются. В связи с этим, стоимость основных средств переносится на себестоимость продукции или расходы на продажу торговых организаций путем начисления амортизации в течение периода их использования.

С января 2022 года вступили в силу изменения в общих правилах начисления амортизации, связанные с пересмотром федеральных стандартов бухгалтерского учета. Новый Федеральный стандарт бухгалтерского учета не только изменяет подход к амортизационному процессу, но и в общем пересматривает процесс учета основных средств. Минфин России в Информационном сообщении от 03.11.2020 № ИС-учет-29 «Новый порядок учета основных средств» объединил все основные нововведения ФСБУ 6/2020.

Амортизация не является прямым источником финансирования бизнеса. Однако, она может иметь значительное влияние на финансовое состояние и доступ к финансированию.

Амортизация – это систематическое распределение стоимости активов на протяжении их срока службы. Она отражает износ и старение активов, что позволяет представить снижение их стоимости в учете и отчетности.

Амортизация является неотъемлемой частью учета и обработки финансовых данных организации. Она уменьшает прибыль компании, так как представляет расходы, но в то же время повышает доступность финансирования. Некоторые банки и кредитные организации могут рассматривать амортизацию как доход, улучшающий финансовые показатели предприятия и делающий его менее рискованным для кредитования. Амортизация также может использоваться в качестве стимула для финансирования путем высвобождения дополнительных средств. Предприятия могут использовать эти средства для инвестиций в новое оборудование, роста производства, разработки новых продуктов или других направлений развития [9].

Однако, стоит отметить, что амортизация сама по себе не является источником финансирования. Она лишь отражает износ активов и их стоимость в учете. Для финансирования проектов необходимы дополнительные ресурсы, такие как заемные средства, акционерный капитал, прибыль, внешнее инвестирование и т. д.

Еще одним внутренним (собственным) источников финансирования проектов является нераспределенная прибыль, которая представляет собой сумму чистой прибыли, не распределённая по результатам отчетного года между собственниками. Миноритарные акционеры стремятся получить доход от своего владения в компании. В связи с данной проблемой актуальным становится рассмотрение эффективности сохранения прибыли внутри компании и ее

использования в качестве собственного источника финансирования деятельности [35].

Нераспределенная прибыль как внутренний (собственный) источник финансирования деятельности организации имеет свои особенности. В отличие от целевого финансирования, руководитель, распоряжающийся этими средствами, не ограничен установленными правилами их расходования. Ему также не требуется отдельно отчитываться о сохранившейся части прибыли, отраженной в бухгалтерском балансе. Это делает нераспределенную прибыль удобным финансовым инструментом для бизнеса, особенно при реализации высокорисковых проектов или мероприятий по улучшению финансового положения компании.

Уровень нераспределенной прибыли играет важную роль в оценке стоимости бизнеса на рынке. Кроме того, он также отражает эффективность управления организацией, поскольку соотношение капитала и обязательств влияет на финансовый рычаг. Поэтому, чтобы определить, какая часть прибыли остается после распределения между собственниками, необходимо учитывать текущее финансовое состояние предприятия [33].

Точная оценка стоимости нераспределенной прибыли является предметом дискуссий. Хотя формально компания не платит за использование нераспределенной прибыли, с экономической точки зрения важно учитывать упущенную выгоду, которую можно было бы получить, направив эти средства на другие цели. Акционеры при оценке стоимости компании также обращают внимание на показатель рентабельности собственного капитала, который отражает, насколько эффективно прибыль увеличивается за счет собственного капитала. Это ограничивает использование нераспределенной прибыли в качестве основного источника финансирования. Таким образом, разработка политики распределения прибыли, учитывающей ее влияние на рыночную стоимость предприятия, является сложной задачей, требующей баланса между ожиданиями акционеров, уровнем финансового рычага и эффективным использованием капитала.

Одним из ключевых преимуществ нераспределенной прибыли является повышение капитализации компании. Нераспределенная прибыль увеличивает собственный капитал организации, что улучшает ее финансовое состояние и привлекательность для инвесторов.

Однако в организационном плане нераспределенная прибыль не является надежным и стабильным источником финансирования для предприятия. Это связано с тем, что будущие доходы сложно прогнозировать, и компания может столкнуться с убытками или недостатком прибыли в последующие периоды. Когда организация сталкивается с убытками и ее финансовое положение ухудшается, нераспределенная прибыль может оказаться недоступной в качестве источника финансирования, если не был создан резерв из прибыли прошлых лет. Это означает, что предприятие должно искать другие источники финансирования для своих нужд, например, кредиты, инвестиции или гранты.

Если у предприятия есть крупный акционер, политика распределения прибыли обычно направлена на сохранение прибыли в компании, чтобы избежать финансовых проблем и обеспечить стабильность. В интересах российского государства, являющегося крупным собственником, поддерживать стабильность своих предприятий. Поэтому значительная часть прибыли государственных компаний может оставаться нераспределенной.

Существует несколько факторов, определяющих использование нераспределенной прибыли в качестве источника финансирования: доля миноритарных акционеров, финансовое положение организации, отрасль. В России наблюдается интересная тенденция: крупные государственные компании чаще используют нераспределенную прибыль для инвестирования в развитие. Частные компании в большей мере склонны к распределению прибыли между акционерами.

Таким образом, нераспределенная прибыль прошлых лет может использоваться как гибкий инструмент финансирования, позволяющий направлять средства на те аспекты деятельности предприятия, для которых сложно найти другие источники финансирования. Российские государственные компании часто полагаются на нераспределенную прибыль в качестве основного источника финансирования, что может сказываться на выплате дивидендов и общей успешности страны.

Рассмотрим внешние (заемные) источники финансирования проектов.

Банковский кредит – денежная сумма от кредитора заемщику, предоставляемая на определенный срок и на условиях возврата этой суммы под определённый процент. Банковский кредит является одним из ключевых источников финансирования для многих компаний. Он позволяет им получать необходимые финансовые ресурсы для развития бизнеса, приобретения оборудования, оплаты поставщиков и заработной платы сотрудников. Однако использование данного источника финансирования накладывает на компании определенные обязательства по возврату кредита. Неспособность предприятия обслуживать свои долговые обязательства может привести к серьезным последствиям, вплоть до банкротства. Поэтому важно оценить финансовые возможности для выплаты своих обязательств [18].

Роль банковского кредита в формировании финансовых ресурсов организаций заключается в следующем:

1. Банки предлагают компаниям необходимые финансовые ресурсы, выдавая кредиты на различные сроки, что позволяет компаниям получить необходимую сумму денег на определенный период времени;
2. Банковский сектор предлагает широкий выбор видов кредита, включая потребительские кредиты и сложные инвестиционные продукты. Это дает компаниям возможность выбрать подходящий тип кредита в зависимости от их целей и возможностей;
3. Банки предоставляют гибкие условия кредитования, включая гибкие процентные платежи и различные виды залога, что облегчает получение кредита для большинства предприятий.

4. Получение банковского кредита позволяет компании повысить свою кредитоспособность и репутацию на рынке. Это может привести к увеличению доверия со стороны клиентов и инвесторов.

5. Регулярное погашение кредитных платежей помогает компании сформировать положительную кредитную историю, что в будущем может повлиять на условия получения новых кредитов.

Важно отметить, что кредит в банке предоставляется за плату и может потребовать дополнительных финансовых затрат в виде процентов. Банки также могут устанавливать определенные условия для заемщиков, такие как наличие поручителей или залога. Несоблюдение этих условий может привести к штрафам или даже конфискации имущества компании. Поэтому использование кредита должно быть обдуманым и направленным на достижение конкретных целей, принимая во внимание возможные дополнительные финансовые обязательства для организации.

Один из ключевых аспектов, который необходимо учитывать при рассмотрении кредитной заявки, является тщательная разработка подробного бизнес-плана. Банк должен быть уверен, что организация имеет четкое представление о своей деятельности и четкую стратегию использования предоставляемых денежных средств. Бизнес-план должен содержать информацию о текущей деятельности предприятия, его финансовых показателях, анализ рынка и конкурентной среды, описание продукта, маркетинг и продажи, организационный план, производственный план, а также прогноз развития предприятия. Важно также принимать во внимание размер запрашиваемого кредита. При определении этого параметра следует руководствоваться не только потребностями предприятия, но и его способностью погасить долг. Размер кредита должен соответствовать платежеспособности компании и ее финансовым ресурсам.

Следующим фактором, который требует внимания, являются сроки кредитования. Банки, как правило, предоставляют кредиты на относительно короткий период – обычно от 1 до 3 лет. Это связано с тем, что банкам важно быстро вернуть свои средства и иметь возможность контролировать их использование. Еще одним ключевым требованием является предоставление залога или поручительства. Банк может потребовать в качестве залога недвижимость, оборудование или другие активы компании, чтобы обеспечить выплаты по кредиту. Если у предприятия недостаточно активов для залога, банк может запросить поручительство другого юридического лица или гаранта. Кроме того, стандартными условиями получения кредита являются различные комиссии и процентные ставки. Комиссии могут взиматься как за выдачу кредита, так и за его обслуживание. Размер процентных ставок определяется в зависимости от уровня риска заемщика и условий контракта.

Внеоборотные активы можно приобрести несколькими способами, включая использование собственных ресурсов, привлечение заемных средств и приобретение оборудования в лизинг. В современном мире приобретение оборудования в лизинг становится более популярным методом финансирования,

позволяющий организациям приобретать необходимое оборудование без значительных капитальных затрат.

В Федеральном законе «О финансовой аренде (лизинге)» от 29.10.1998 N 164-ФЗ (последняя редакция) можно встретить следующее понятие [24]: «лизинг – совокупность экономических и правовых отношений, возникающих в связи с реализацией договора лизинга, в том числе приобретением предмета лизинга».

Также существует другое понятие. Лизинг – вид финансовых услуг, суть которого заключается в покупке имущества и его передаче физическим и юридическим лицам на определенный срок и под определенными условиями по договору лизинга. Лизингополучатель вносит определенную плату за использование имущества и имеет право выкупить его по окончании срока договора [26].

В осуществлении лизинговой сделки принимают участие несколько сторон:

- лизингодатель (арендодатель);
- лизингополучатель (арендатор);
- продавец имущества.

В соответствии с договором лизинга, лизингодатель (арендодатель) обязуется приобрести в собственность определенное имущество у поставщика по выбору лизингополучателя (арендатора) и предоставить это имущество лизингополучателю в аренду на определённый срок и за определённый платеж. После истечения срока аренды, предмет лизинга переходит в собственность лизингополучателя.

Существуют несколько классификаций лизинга, но основными являются финансовый лизинг и оперативный лизинг.

Финансовый лизинг представляет собой механизм, в рамках которого лизингодатель (арендодатель) приобретает необходимое имущество у продавца и затем передает его в аренду лизингополучателю на срок, близкий к сроку амортизации предмета лизинга. Лизингополучатель выплачивает регулярные платежи, которые покрывают стоимость оборудования и другие расходы. Эти платежи включают в себя сумму амортизации имущества и другие дополнительные расходы. По окончании срока договора лизинга оборудование (имущество) возвращается лизингодателю, или лизингополучатель может выкупить его по остаточной стоимости.

Оперативный лизинг предполагает, что лизингодатель приобретает оборудование и сдает его лизингополучателю в краткосрочную аренду, в отличие от финансового лизинга. Ключевое отличие состоит в том, что по окончании срока лизинга, лизингополучатель не имеет возможности выкупить приобретаемое имущество. Это означает, что лизингополучатель не может рассчитывать на окупаемость своих затрат, и, следовательно, платежи за использование актива будут выше по сравнению с финансовым лизингом. Однако, преимущество оперативного лизинга для лизингополучателя заключается в том, что все расходы, связанные с ремонтом и обслуживанием имущества, возлагаются на лизинговую компанию.

Алгоритм лизинговой сделки выглядит следующим образом:

1. Выбор объекта лизинга и компании;
2. Изучение условий лизинга и предварительное согласование;
3. Лизингодатель оценивать возможность заключения сделки (анализ финансовой устойчивости и платежеспособности клиента);
4. Составление договора лизинговой сделки;
5. Первый авансовый платеж и поставка имущества;
6. Эксплуатация объекта;
7. По истечении срока договора лизинга лизингодатель все права на объект лизингополучателя [27].

Еще одним финансовым инструментом, который предоставляет возможность бизнесам привлекать внешние источники финансирования для своей деятельности – акции и облигации. В настоящее время Российский рынок ценных бумаг регулируется Федеральным законом от 22.04.1996 N 39-ФЗ (ред. от 04.08.2023) «О рынке ценных бумаг».

Акции представляют собой долю в собственном капитале компании и выпускаются путем разделения общего капитала на определенное количество акций. Владельцы акций становятся совладельцами компании и имеют право на получение дивидендов в случае прибыли, а также на участие в управлении компанией путем голосования на совете директоров. Выпуск акций может быть проведен через IPO (первичное размещение акций на рынке) или SPO (дополнительное размещение акций после IPO). Полученные средства могут быть использованы для расширения бизнеса, приобретения новых активов, проведения исследований и разработок, выплаты долгов и прочих целей [5].

Облигации, с другой стороны, представляют собой долговые инструменты, которые компании выпускают для привлечения средств у инвесторов. При покупке облигации инвестор становится ее кредитором и получает право на выплату процентов по долгу и возврат суммы займа по истечении срока выкупа облигации. Выпуск облигаций может быть проведен через публичное размещение или частные предложения инвесторам. Полученные средства могут быть использованы для покрытия текущих расходов, инвестиций в новые проекты, реструктуризации долгов и других финансовых целей.

Компании выбирают между акциями и облигациями в зависимости от своих потребностей и рисков. Выпуск акций дает возможность привлечь капитал без обязательств по выплате процентов, но требует передачи части контроля над компанией акционерам. Продажа акций компании позволяет привлечь средства для реализации инновационного проекта. Привлечение средств через выпуск акций позволяет не увеличивать долговую нагрузку компании, в отличие от кредитов или облигаций. Выпуск облигаций, напротив, позволяет компании сохранить контроль над управлением, но требует положительной кредитной истории для привлечения инвесторов.

Для инновационных проектов с высоким риском облигации могут быть более предпочтительны, чем банковские кредиты, так как не требуют предоставления залогового обеспечения. Вместе с тем, обслуживание долга по

облигациям накладывает определенные ограничения на финансовую политику компании. Сравнительная характеристика внешних источников финансирования представлена в таблице 3.

Таблица 3 – Сравнительная характеристика внешних источников финансирования бизнеса

Источник финансирования	Преимущества	Недостатки
Банковский кредит	<ol style="list-style-type: none"> 1. Проценты за кредит уменьшают налогооблагаемую базу по налогу на прибыль. 2. Длительные сроки к кредитованию. 3. Возможность выплачивать кредит постепенно. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Необходимо доказать свою платежеспособность. 2. Высокие проценты ставки. 3. Ограничения на использования средств.
Лизинг	<ol style="list-style-type: none"> 1. Если у предприятия недостаточно денежных средств для приобретения определенного имущества, оно может приобрести его в лизинг и платит аванс частями. 2. При уплате налога на прибыль, лизингополучатель имеет право снизить налоговые платежи. 3. Более быстрый срок рассмотрения заявки, нежели если брать кредит. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Платеж по лизингу относится к себестоимость продукции, следовательно, повышается цена на товар, тем самым увеличивая возможность снижения спроса на эту продукции 2. Стоимость лизинга оказывается более высокой по сравнению с простой покупкой оборудования 3. Достаточно сложная организация лизинговой сделки
Эмиссия акций	<ol style="list-style-type: none"> 1. Компания привлекает дополнительные средства для развития своей деятельности 2. У эмитента нет строгих обязательств по выплате дивидендов держателям обыкновенных акций. 3. Эмиссия связана с повышением престижа компании 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Доступ к управлению активами компании получают посторонние люди. 2. Компания-эмитент не может оказывать влияние на акционеров, заставляя их продать свои бумаги.
Эмиссия облигаций	<ol style="list-style-type: none"> 1. Повышается рейтинг и престиж компании 2. Сохранение структуры акционерно капитала и прямого контроля за компанией 3. Эмитент получает уникальную возможность публичного формирования кредитной истории 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Выпуск облигаций требует единовременных затрат при регистрации эмиссии 2. Облигации снижают ликвидность компании и способность обслуживать существующие обязательства 3. Размещение эмиссии может быть сопряжено с высокими транзакционными издержками

Помимо собственных (внутренних) и заемных (внешних) источников также выделяют еще один вид финансирования бизнеса – альтернативные

способы. К ним относятся венчурное финансирование, привлечение средств на определенных условиях от бизнес-ангелов, краудфандинг и грант [7].

Венчурные фонды – это инвестиционные организации, которые вкладывают деньги в инновационные организации с надеждой на получение прибыли от успешной реализации инноваций. Организационная структура венчурного фонда зависит от особенностей инновационного бизнеса. В большинстве случаев венчурный фонд представлен управляющей компанией.

Венчурные фонды очень тщательно подходят к выбору приоритетных проектов, которые нуждаются в дальнейших исследованиях. Они заинтересованы как в стартапах, уже имеющих успех на рынке и стремящихся к получению дополнительных ресурсов для расширения своей деятельности. Венчурный фонд с целью снижения риска (не все проекты генерируют чистую прибыль) обычно распределяют во множество проектов. К российским венчурным фондам относят «ДатаКапитал», «Фирген» «Иннопрактика Венчурный Фонд» и другие. Эти фонды являются активными инвесторами и имеют обширный портфель стартапов в различных сферах, таких как финансы, медицина, технологии и другие.

Бизнес-ангел (БА) – частный инвестор с высоким доходом, который вкладывает свои денежные средства в организацию и получает долю в ее уставном капитале. Бизнес-ангелы, обычно имеющие обширный опыт в бизнесе, также могут оказывать консультационные услуги и заниматься лоббированием для организации, в которую они инвестируют. Обычно, БА являются аккредитованными инвесторами с значительными чистыми активами или годовым доходом не менее 200 тысяч долларов США в течение последних двух лет, с прогнозируемым аналогичным доходом на текущий год.

Предпочтение бизнес-ангелы отдают инновационным и перспективным стартапам с высоким риском и на ранних стадиях развития. Приобретая долю в уставном капитале компании, бизнес-ангелы надеются продать ее в будущем по более высокой цене. Бизнес-ангелы обычно вкладываются на долгосрочной основе, в среднем на пять-семь лет. Известные российские представители бизнес-ангелов: Национальная сеть бизнес-ангелов «Частный капитал», Клуб инвесторов бизнес-школы «Сколково», Национальная ассоциация бизнес-ангелов России [13].

Краудфандинг – это сотрудничество группы экспертов, которые объединяют свои финансовые средства или ресурсы, чтобы помочь другим гражданам или организациям, часто некоммерческим, в осуществлении различных проектов или реализации идей. Существуют два вида краудфандинга:

1. Денежный – такие платформы стремятся достичь определенных финансовых целей и предлагают финансовую вознаграждение для инвесторов.
2. Неденежный – здесь используется физическое вознаграждение.

Инвесторы платят за продукт или услугу, которой еще нет на рынке. В результате финансирования инвестор может получить предварительную версию продукта (например, готовое издание, музыкальный альбом и т.д.).

Гранты – бесплатная финансовая помощь, предоставляемая государством, благотворительными фондами или частными инвесторами. Они могут быть получены для реализации общественно полезных проектов, например, для открытия бизнеса, который обеспечит регион необходимыми продуктами или создаст новые рабочие места.

Чаще всего гранты выдаются в форме денежных средств или сертификатов на обучение. Кандидаты на грант проходят конкурсный отбор, который открыт для предпринимателей, соответствующих определенным требованиям. Например, в конкурсах для стартапов могут участвовать компании, существующие на рынке не более трех лет, а в конкурсах социальных проектов – предприниматели, работающие над решением социальных проблем в своем регионе [16].

Гранты являются целевыми финансовыми средствами, которые можно использовать только для реализации бизнес-проекта. Например, на покупку оборудования, сырья и расходных материалов, оплату аренды, услуг связи, коммунальных услуг и маркетинговых мероприятий. Известные российские фонды, которые регулярно выдают гранты: «Росмолодёжь», «Наше будущее», Фонд президентских грантов и Фонд содействия инновациям.

Таким образом, в настоящее время существует широкий спектр источников финансирования проектов, доступных для компаний, желающих развиваться. Выбор подходящих источников финансирования зависит от ряда факторов, включая стадию развития компании, ее финансовое положение и отрасль, в которой она работает. Компании могут использовать комбинацию заемных и собственных источников финансирования для удовлетворения своих потребностей в капитале. Важно тщательно оценивать каждый источник финансирования, учитывая его преимущества, риски и стоимость.

1.3 Критерии выбора источника финансирования

В современной экономике ни одна компания не может обходиться без привлечения внешних источников финансирования. Использование заемного капитала обусловлено множеством причин, которые являются индивидуальными для каждого бизнеса.

Перед началом ведения деятельности бизнеса его владелец задается вопросом, может ли бизнес полностью отказаться от использования заемных средств и развиваться только за счет собственного капитала [6].

Каждая компания, как самостоятельный экономический субъект, стремится увеличивать свою прибыль, что часто связано с необходимостью увеличения производства, поставщиков, числа сотрудников, клиентской базы, увеличения объема продаж и прочего. Проведение таких мероприятий требует финансирования. Обычно считается, что использование собственных средств несет меньший риск. Однако, если руководство компании принимает решение ограничиться собственным капиталом (прибыль, амортизация), это может существенно уменьшить или полностью исключить резервные средства

компании, которые могут потребоваться в случае дефицита финансовых ресурсов. Такие ситуации не редки в бизнесе, поскольку поступления и оттоки денежных средств могут не совпадать во времени. Предпринимательская деятельность всегда сопряжена с рисками, поэтому важно не пренебрегать использованием внешнего финансирования, так как это может ограничить возможности роста и развития бизнеса.

Таким образом, можно сделать вывод, что важнейшей задачей финансово-экономического отдела организации должен быть не отказ от заемных средств, а выбор его оптимальной величины и конкретного способа финансирования.

Малеев П.Ю., Захаров С.В., Немыкина О.С. и другие ученые–экономисты предложили различные процессы и алгоритмы выбора источников финансирования на основе определенных критериев. К таким критериями относятся стоимость привлечения конкретного источника, доступность, налоговая экономия, жизненный цикл предприятия и определенного инвестиционного проекта, риски и оперативность.

Один из основных факторов, влияющих на выбор источника финансирования, является его стоимость. Определение затрат на использование конкретного источника финансирования является первоочередным вопросом, на который должна ответить финансово-экономический отдел компании для выбора наиболее подходящих и экономически эффективных альтернативных финансовых инструментов. Только тщательный расчет этого показателя позволит принять экономически обоснованное решение.

При определении стоимости привлечения источника финансирования следует учесть процентные ставки, премии, вознаграждения, инфляцию и другие выплаты, а также налоговые экономии. Обычно при оценке стоимости привлеченных источников финансирования вычисляют средневзвешенную стоимость капитала. Этот показатель можно определить, применяя целевую структуру капитала, что позволит оценить экономическую результативность заемных средств и подобрать оптимальное сочетание источников финансирования для определенной ситуации.

Компании должны тщательно оценивать стоимость различных источников финансирования перед принятием решения. Более низкая стоимость финансирования может снизить общую стоимость проекта и повысить прибыльность компании. Проекты с высоким риском, такие как стартапы и инновационные проекты на ранней стадии, обычно имеют более высокую стоимость финансирования, поскольку инвесторы требуют более высокой премии за риск.

Компании могут оптимизировать стоимость финансирования, принимая во внимание следующие стратегии:

1. Сравнение источников финансирования. Необходимо тщательно сравнивать процентные ставки, комиссии и другие затраты различных источников финансирования.

2. Переговоры об условиях. Компаниям необходимо вести переговоры с потенциальными инвесторами и кредиторами, чтобы получить наиболее выгодные условия финансирования.

3. Рассмотрение альтернативных источников. Использовать не только заемные, но и альтернативные источники финансирования, такие как краудфандинг и венчурное финансирование, которые могут предложить более низкие затраты.

Понимание стоимости финансирования и его влияния на выбор источника финансирования позволяет компаниям принимать обоснованные решения, которые минимизируют затраты и максимизируют прибыльность. При выборе финансовых инструментов не стоит ориентироваться только на один критерий, поскольку различные источники финансирования могут иметь примерно равную стоимость для предприятия.

Следующий критерий – доступность источников финансирования. Данный критерий зависит от организационно-правовой формы организации, ее размера, финансового состояния, величины активов и кредитной истории. При оценке доступности финансовых ресурсов следует четко определить цели привлечения, необходимую сумму и оптимальный срок. Цели бизнеса могут быть связаны как с долгосрочной, так и с краткосрочной перспективой. В долгосрочную перспективу обычно включают инвестиционные проекты и финансовые вложения на длительный период времени. На краткосрочный срок компания привлекает средства для оперативных нужд, таких как приобретение сырья, материалов, выплата заработной платы, налоги, оборотных средств, расчеты по кредиторской задолженности или краткосрочные финансовые вложения. В общем случае, долгосрочные цели требуют больших средств по сравнению с краткосрочными. С учетом определения необходимости финансирования и целей его использования, необходимо выбрать соответствующий источник из альтернативных в зависимости от поставленных задач – долгосрочный или краткосрочный.

У крупных фирм, обладающих значительными активами в качестве финансового обеспечения, высокими экономическими показателями и хорошей деловой репутацией, доступный спектр финансовых инструментов гораздо шире, чем у мелких и средних предприятий, которые только начинают закреплять свои позиции на рынке. Тем не менее, на сегодняшний день многие банки предлагают кредитные программы, ориентированные на поддержку малого и среднего бизнеса, которые учитывают, как размеры предприятия и его стаж, так и конкретные цели, на которые выделяются финансовые ресурсы.

Однако использование любого финансового инструмента включает различные виды рисков, такие как риск неплатежеспособности, ухудшение финансовой устойчивости, а также процентные, инвестиционные и инфляционные риски. Эффективное управление финансовой политикой организации позволяет не только минимизировать возможные риски, но также влиять на такие важные критерии выбора источника финансирования, как его стоимость и доступность.

Компании должны не только уменьшать риски, но также должны стремиться к снижению затрат на привлечение источника финансирования. Например, при принятии решения о взятии кредита, руководство может вести переговоры с несколькими банками о снижении процентной ставки. Для того чтобы заинтересовать банк в снижении процента по кредиту, предприятие может предложить взаимовыгодное сотрудничество, например, перевод своего зарплатного проекта и всех счетов в данный банк, заключение договора об инкассации денежных средств, развитие потребительского кредитования среди сотрудников и клиентов, и другие. Однако следует помнить, что данные услуги являются платными. Поэтому важно оценить, получит ли компания выгоду от разницы между суммой, полученной от снижения процента по кредиту, и стоимостью предоставляемых банком услуг.

Другим из ключевых факторов, влияющих на выбор источника финансирования, является стадия жизненного цикла инновационного проекта.

Финансирование проектов является критическим фактором для их успеха. Адекватный доступ к финансовым ресурсам позволяет компаниям реализовать свои новаторские идеи, провести исследования, разработку и коммерциализацию новых продуктов или услуг. Выбор источников финансирования инновационного проекта не является статичным, а, скорее, динамично меняется в зависимости от стадии жизненного цикла проекта.

По модели Д. Гелбрейта жизненный цикл проекта – это концепция, которая определяет последовательные фазы, через которые проходит проект от его начала до завершения. Он предоставляет структурированный подход к управлению проектами, гарантируя, что все необходимые задачи и действия выполняются в правильном порядке и своевременно. Таким образом, для каждого этапа жизненного цикла выбирается соответствующий источник финансирования.



Рисунок 3 – Характеристика стадий финансирования инновационной деятельности и источников финансирования

Начальная стадия инновационного проекта, известная как посевное финансирование, сосредоточена на исследовании и зарождении идеи продукта. На этой стадии проводятся исследования, эксперименты и разработка прототипов для проверки технологической основы проекта. Основным источником финансирования на этом этапе являются собственные средства компании. Могут быть использованы заемные источники финансирования, однако привлечь их тяжело, поскольку для этого требуются значительные подготовительные работы, такие как разработка бизнес-плана и юридических документов.

Следующим этапом является стартовое финансирование, которое охватывает финальные стадии разработки и начало производства инновационного продукта. На данном этапе источники финансирования могут быть расширены. Помимо собственных средств компании, возможно привлечение бюджетных средств, бизнес-ангелов и других заинтересованных сторон, заинтересованных в производстве и коммерциализации нового продукта.

Стадия финансирования 1 раунда, также известная как начальное финансирование, является первым внешним финансированием, которое получает инновационный проект. Она наступает на стадии начала производства, когда проект переходит от стадии исследования и разработки к коммерциализации. Финансирование 1 раунда обычно используется для покрытия расходов на производство, маркетинг и продажи, исследования и разработки, увеличение штата сотрудников. Стадия финансирования 2 раунда наступает на стадии старта продаж инновационного проекта. На этой стадии проект уже имеет прототип или минимально жизнеспособный продукт и готов к выводу на рынок. На этих стадиях основными источниками финансирования являются бизнес-ангелы и кредиты.

Заключительные стадии финансирования инновационного продукта, которые поддерживают выход в точку безубыточности и стабильный доход на рынке. По мере прохождения этих стадий продукт достигает стабильного уровня дохода. Основными источниками финансирования на данном этапе являются лизинг, венчурное инвестирование, бизнес-ангелы, кредиты и стратегическое партнерство [31].

Таким образом, проблема выбора источника финансирования является достаточно актуальной. Целесообразность и экономическая эффективность использования какого-либо финансового инструмента напрямую зависит от критериев, на основании которых был сделан выбор.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В первой главе исследования нами были рассмотрены основные понятия, сущность и виды источников финансирования. Финансирование бизнеса – это процесс обеспечения необходимых финансовых средств для старта, развития и поддержания деятельности предприятия. Были подробно изучены различные источники финансирования, к которым относятся: собственные средства компании, банковские кредиты, инвестиции от бизнес-ангелов и венчурных фондов, гранты и субсидии, а также краудфандинг. Были рассмотрены их преимущества, недостатки, особенности и условия предоставления. Следует отметить, что при выборе источника финансирования компании необходимо тщательно анализировать все возможные варианты, учитывая специфику инновационного проекта, потребности бизнеса, доступность и стоимость привлечения средств. Это позволит найти оптимальное решение для успешной реализации инновационных идей и развития компании.

Во второй главе нами был проведен финансовый и стратегический анализы объекта исследования. По результатам финансового анализа деятельности компании «Про-Ток» можно сделать вывод, что у компании неустойчивое финансовое состояние. Показатели оценки финансового положения, рентабельности и динамичности имеют положительный тренд, однако часть из них ниже среднеотраслевого значения. Компания «Про-Ток» активно использует заемные источники финансирования для своей деятельности, так как собственных средств не хватает.

Анализируемая компания имеет сильную конкурентную позицию в растущей отрасли и выбрала для себя стратегию концентрического роста. В стратегическом анализе компании «Про-Ток» нами была определена стратегия «Рост 1». На данный момент деятельность компании делится на два вида: производство электрического оборудования и оказание услуг программирования, автоматизации, проектирования и т.д. «Про-Ток» направляет свои силы на новые рынки, наращивание объем производства. В связи с этим компании необходимо новое оборудование, а также средства для ее развития.

В первом пункте третьей главы исследование было представлено описание инновационного проекта, его актуальность не только для компании, а также его преимущества.

Во втором пункте проведен анализ источников финансирования, который показал, что компания использует в большей степени кредит и лизинг. Приобретение оборудования для деятельности возможно только за счет внешних источников в силу нехватки собственных средств. Использование собственных средств для покупки оборудования приводит к заметному оттоку денежных средств из компании, что может ухудшить ее финансовую ликвидность. Это в свою очередь может вызвать финансовые трудности и создать проблемы с платежеспособностью. С другой стороны, привлечение внешних средств позволяет сохранить больший контроль над компанией, но сопряжено с финансовыми обязательствами, такими как выплата процентов по кредиту.

Поэтому приобретение оборудования для инновационного проекта возможно за счет внешних средств.

В третьем пункте представлено обоснование источника финансирования инновационного проекта. В работы были рассмотрены несколько альтернатив финансирования инновационного проекта: грант, льготный банковский кредит, лизинг и льготный лизинг. Как основной критерий принятия решения по выбору источника финансирования выступала его стоимость. Приведены расчеты необходимого объема финансирования и условия привлечения денежных средств. Для реализации своего инновационного проекта компании «Про-Ток» необходимо получить финансирование за счет гранта. В случае отклонения заявки на грант, следует искать другие источники финансирования. Грантовое финансирование представляет собой лишь одну из опций, которая не всегда может быть доступной или приемлемой для разных проектов. Следовательно, компания будет оценивать возможные варианты финансирования с целью выбора наиболее экономически выгодного. Инновационный проект «Про-Ток» обещает значительный рост и прибыль в будущем благодаря увеличению спроса на энергосберегающие дома и снижению стоимости строительства.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ


1. Авдеева Ю. А., Тимченко А. И. Методы и инструменты разработки финансовой стратегии организации / Ю. А. Авдеева, А. И. Тимченко // Экономика и бизнес: теория и практика. – 2021. – №. 7. – С. 5-11.
2. Анализ рынка низковольтных комплексных устройств (НКУ) // MarketWatch. – 2023. – URL: <https://www.marketwatch.com/press-release/low-voltage-switchgear-market-growth-and-technologies-research-report-2023-to-2028-2023-03-14> (дата обращения: 20.05.2024).
3. Баранов В. В. Финансовая стратегия организации: содержание и особенности формирования / В. В. Баранов // Экономика и бизнес: теория и практика. – 2024. – №. 4-1 (110). – С. 57-62.
4. Власова Н. С., Рыков Е. В. Амортизация основных средств как источник финансирования деятельности организации / Н. С. Власова, Е. В. Рыков // инновационные преобразования в экономике: перспективные направления развития и информационное обеспечение. – 2022. – С. 76-82.
5. Касимова Д. Ф., Касимов Т. С. Облигации как источник финансирования малого и среднего бизнеса в России / Д. Ф. Касимова, Т. С. Касимов // Экономика и управление: научно-практический журнал. – 2021. – №. 6 (162). – С. 157.
6. Кузнецова Н. Н. Основные критерии выбора источника финансирования предприятия / Н. Н. Кузнецова // Известия Тульского государственного университета. Экономические и юридические науки. – 2019. – №. 4-1. – С. 90-96.
7. Кунин В. А., Манойлов М. О. Механизм венчурного финансирования создания и развития инновационных компаний в условиях повышенных внешних рисков / В. А. Кунин, М. О. Манойлов // Научный журнал. – 2024. – С. 25.
8. Лизинг // Delta Лизинг – 2024. – URL: <https://deltaleasing.ru/> (дата обращения: 18.05.2024).
9. Лукьянова М. Т., Каримова Н. Т., Хайдарова Р. Р. Теоретические аспекты роли амортизации как источника обновления и модернизации основного капитала / М. Т. Лукьянова, Н. Т. Каримова, Р. Р. Хайдарова // Актуальные проблемы и тенденции развития современной экономики и информатики. – 2023. – Часть I. – С. 204.
10. Льготные кредиты под 3% для инновационных МСП // МСП.РФ URL: <https://msp.rf/services/antikrizisnye-mery/lgotnye-kredity-dlya-innovatsionnykh-msp/> (дата обращения: 18.05.2024).
11. Льготный лизинг оборудования // МСП.РФ – 2024. – URL: <https://msp.rf/services/leasing/promo/> (дата обращения: 18.05.2024).
12. Маркетинговое агентство в Красноярске // ADVICE – маркетинговое агентство в Красноярске – 2024. – URL: <https://advice-studio.ru/> (дата обращения: 18.05.2024).

13. Масленкова О. Ф. Альтернативные способы финансирования бизнеса / О. Ф. Масленкова // Технологическое предпринимательство, коммерциализация результатов интеллектуальной деятельности и трансфер технологий. – 2021. – С. 179-190.
14. Металлы // Лондонская биржа металлов. – 2023. – URL: <https://www.lme.com/> (дата обращения: 05.12.2023).
15. Наука, инновации и технологии // Федеральная служба государственной статистики – 2024. – URL: <https://rosstat.gov.ru/folder/154849?print=1> (дата обращения: 16.05.2024).
16. Нехороших И. Н., Михайлов О. В. Анализ государственной поддержки малого и среднего бизнеса в развитых странах мира / И. Н. Нехороших, О. В. Михайлов // Регион: системы, экономика, управление. – 2023. – №. 1 (60). – С. 56-61.
17. ООО «Про-Ток» // Ресурс БФО URL: <https://bo.nalog.ru/organizations-card/1249623> (дата обращения: 10.07.2023).
18. Палухина М. Г. Банковский кредит как источник формирования финансовых ресурсов предприятий, его роль и границы / М. Г. Палухина / Актуальные вопросы публичного управления, экономики, права в условиях цифровизации. – 2023. – С. 153-155
19. Программа «Коммерциализация» // Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере – 2024. – URL: <https://fasie.ru/programs/programma-kommertsializatsiya/> (дата обращения: 18.05.2024).
20. Производственный и финансовый менеджмент. Учебник. Финансовый менеджмент / Назарова З.М., Косьянов В.А., Забайкин Ю.В., и др. М.: National Research, 2020 – 348с.
21. Про-Ток – участник проекта «Сколково» // Сколково URL: <https://navigator.sk.ru/orn/1123518> (дата обращения: 04.12.2023).
22. Российская Федерация. Законы. Налоговый кодекс Российской Федерации от 31 июля 1998 года № 146-ФЗ // КонсультантПлюс : справочная правовая система. – URL: <https://www.consultant.ru/> (дата обращения 15.05.2024)
23. Российская Федерация. Законы. О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации: Федеральный закон от 24.07.2007 № 209-ФЗ // КонсультантПлюс : справочная правовая система. – URL: <https://www.consultant.ru.> (дата обращения 20.05.2024).
24. Российская Федерация. Законы. О финансовой аренде (лизинге): Федеральный закон от 29.10.1998 № 164-ФЗ (последняя редакция) // КонсультантПлюс : справочная правовая система. – URL: <https://www.consultant.ru.> (дата обращения 21.05.2024).
25. Российская Федерация. Постановления. Об утверждении комплексной государственной программы Российской Федерации «Энергосбережение и повышение энергетической эффективности»: Постановление Правительства Российской Федерации от 09.09.2023 № 1473 // КонсультантПлюс : справочная правовая система. – URL: <https://www.consultant.ru.> (дата обращения 21.05.2024).

26. Свинцова Д. А. Лизинг как инструмент финансирования предприятия: преимущества и недостатки / Д. А. Свинцова // Актуальные проблемы науки: взгляд студентов. – 2022. – С. 374-376.
27. Сидорова А. А., Чеховская И. А. Сравнительная характеристика лизинга и долгосрочного кредита как источников финансирования капитальных вложений / А. А. Сидорова, И. А. Чеховская // Экономика сегодня: современное состояние и перспективы развития (Вектор-2021). – 2021. – С. 174-178.
28. Сидяева А. А. Актуальные способы финансирования бизнеса. – 2023. – URL: <http://repo.ssau.ru/handle/Upravlenie-organizacionnoekonomicheskimisistemami/aktualnye-sposoby-finansirovaniya-biznesa-101119> (дата обращения: 20.04.2024)
29. Ставка дисконтирования в 2024 году: как рассчитать, где применяется // Тинькофф Журнал – 2024. URL: <https://journal.tinkoff.ru/guide/discount-rate/> (дата обращения: 18.05.2024).
30. Статистика ВИЭ // Ассоциация развития возобновляемой энергетики URL: <https://rreda.ru/industry/statistics/> (дата обращения: 25.05.2024).
31. Тавхитова Е. Р. Инвестирование инновационной деятельности на различных этапах жизненного цикла предприятия / Е. Р. Тавхитова // ЦИТИСЭ. – 2023. № 1. С. 458-470. DOI: <http://doi.org/10.15350/2409-7616.2023>. – Т. 1.
32. Филина Е. И. Актуальные методы финансового прогнозирования на предприятии / Е. И. Филина // Проблемы современного социума глазами молодых исследователей-XV. – 2023. – С. 209-211.
33. Хасанов Т. Ю., Пономарева Л. Н. Проблема использования нераспределенной прибыли, как источника финансирования бизнеса / Т. Ю. Хасанов, Л. Н. Пономарева // Механизм обеспечения конкурентоспособности и качества. – 2019. – С. 133.
34. Что такое энергосберегающий дом // Knauf term – 2024. – URL: <https://knauftherm.ru/blog/что-такое-energoberegayushchii-dom> (дата обращения: 25.05.2024).
35. Щербинина Т. В. Актуальные вопросы использования прибыли предприятия / Т. В. Щербинина // Мировая наука. – 2024. – №. 1 (82). – С. 136-140.
36. Электроэнергетическая отрасль столкнулась с дефицитом специалистов // RGRU – 2024. – URL: <https://rg.ru/2022/01/18/reg-szfo/elektroenergeticheskaia-otrasl-stolknulas-s-deficitom-specialistov.html> (дата обращения: 05.05.2024).

Министерство науки и высшего образования РФ
Федеральное государственное автономное
образовательное учреждение высшего образования
«СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Институт экономики, государственного управления и финансов
Кафедра международной и управленческой экономики

УТВЕРЖДАЮ
Заведующий кафедрой
 С.Л.Улина

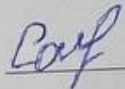
«17» июня 2024 г.

БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

38.03.01 – Экономика

Обоснование источника финансирования инновационного проекта
(на примере ООО «Про-Ток»)


Руководитель



ст. преподаватель

Ю.О.Сандулова

Выпускник



К.А.Губаненко

Красноярск 2024