МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение

высшего образования

 **«КУБАНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»**

**(ФГБОУ ВО «КубГУ»)**

**Факультет экономический**

**Кафедра мировой экономики и менеджмента**

**КУРСОВАЯ РАБОТА**

по дисциплине «Инновационный менеджмент»

**СПЕЦИФИКА ФИНАНСИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ БИЗНЕС-АНГЕЛАМИ**

Работу выполнил \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_А.А. Пешкова

Направление подготовки 38.03.02 Менеджмент курс 3

Направленность (профиль) Управление малым бизнесом

Научный руководитель

канд. экон. наук, доцент \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_Т.Е. Иванова

Нормоконтролер

канд. экон. наук, доцент \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ Т.Е. Иванова

Краснодар

2022

СОДЕРЖАНИЕ

|  |  |
| --- | --- |
| Введение ……………………………………………………………………. | 3 |
| 1 Сущность и теоретические аспекты финансирования инновационных проектов бизнес-ангелами………………………………………………….. | 6 |
|  1.1 История возникновения и сущность понятия бизнес-ангел……….. | 6 |
|  1.2 Роль бизнес-ангелов в финансировании инновационных проектов……………………………………………………………………... | 11 |
|  1.3 Тенденции в финансировании инновационных проектов бизнес-ангелами…………………………………………………………………….. | 13 |
| 2 Анализ деятельности инновационного сервиса автоматизации рутинных бизнес-задач Electroneek ……………………………………... | 20 |
|  2.1 Характеристика деятельности компании Electroneek и анализ ангельских инвестиций в проект…………………………………………..  |  20  |
|  2.2 Проблемы развития проекта Electroneek и рекомендации по их решению……………………………………………………………………... | 26 |
| Заключение ………………………………………………………………….. | 31 |
| Список использованных источников ……………………………………… | 33 |

ВВЕДЕНИЕ

Основу развития национальной экономики составляет устойчивая, инновационная активность бизнеса. Благодаря развитию инновационной системы и модернизации экономики создаются конкурентные преимущества страны. Основным критерием успешного развития бизнеса, продвижения современных методик является привлечение инвесторов со своим капиталом.

На начальном этапе планирования и старта бизнеса, сложно найти и привлечь инвестиции. Проблема начинающих бизнесменов заключается в недостатке собственных средств и отсутствие финансов для его становления и дальнейшего развития бизнеса. Не все фонды готовы инвестировать средства в проекты с «голой идеей», банки из-за высокого риска отказывают в получении кредита начинающим предпринимателям.

В этом случае на помощь могут прийти бизнес-ангелы. Кроме них мало кто решается вкладывать деньги в рисковые проекты. Это одна из форм внешнего финансирования инноваций.

Таким образом, *актуальность* выбранной темы отражается в постоянной нужде рынка инноваций в инвестициях.

*Целью* данной работы является общий теоретический анализ специфики бизнес-ангельских инвестиций и ее детальное рассмотрение на примере инновационного проекта Electroneek.

Поставленная цель предопределила следующие *задачи* курсовой работы:

– изучить историю возникновения понятия бизнес-ангел,

– изучить теоретические основы деятельности бизнес-ангелов и ее специфики,

– обозначить роль бизнес-ангелов в финансировании инновационных проектов,

– раскрыть основные тенденции в финансировании инновационных проектов бизнес-ангелами,

– раскрыть и проанализировать действие специфику ангельского финансирования в инновации на примере компании ElectroNeek,

– найти проблемы развития проекта Electroneek и выдвинуть рекомендации по их решению.

*Объектом* исследования данной работы являются инвестиции в инновационные проекты бизнес-ангелами.

*Предметом* данной работы являются теоретические аспекты бизнес-ангельского финансирования, а также экономические отношения, возникающие между инвестором и компанией, в которую инвестируют.

*Теоретическая база исследования* - труды зарубежных и отечественных ученых по исследуемой тематике таких как: У. Ветцеля, Хажиева Р. Р., Воронцовский, А. В. и др.

*Методологической базой* исследования послужили статистический метод, всесторонний теоретический анализ, синтез, классификация, метод сравнения, обобщения и др.

*Информационной базой исследования* для написания работы послужили научные публикации по исследуемой тематике, официальные статистические данные, интернет-ресурсы, справочные и учебные материалы различных авторов такие как: Седых Ю.А., Косолапова А.В. Современные формы инвестирования: венчурное финансирование и бизнес-ангелы; Ивасенко А.Г. Деловые ангелы и их роль в финансировании стратегии инновационного развития России и т.д.

*Структура курсовой работы* состоит из введения, двух глав, заключения, списка использованной литературы.

*Во введении* представлены актуальность темы курсовой работы, ее цели, задачи, объект и предмет исследования, теоретическая, методологическая и информационная базы.

*В первой главе* представлены теоретические основы специфики бизнес-ангельского финансирования в инновационные проекты.

*Во второй главе* представлен анализ деятельности инновационного проекта ElectroNeek и инвестиций, вложенных в него бизнес-ангелами.

*В заключении* представлены выводы о сущности понятия бизнес-ангел, о роли бизнес-ангелов в инновационных проектах, о тенденциях в финансировании этих проектов, о характеристики деятельности ElectroNeek и влиянии на нее ангельских инвестиций, о проблемах и перспективах развития компании ElectroNeek.

1 Сущность и теоретические аспекты финансирования инновационных проектов бизнес-ангелами

1.1 История возникновения и сущность понятия бизнес-ангел

Понятие «ангел» берет свои истоки в Нью-Йорке начала XX века. В то время «ангелами» называли богатых людей, любителей искусства, вкладывавших собственные средства в новые театральные постановки. Если постановка имела успех у зрителя, то «ангел» получал прибыль. Если постановка «провалилась», то «ангел» терял свои деньги. Вложения в такие мероприятия были рискованны, однако «бизнес-ангелы» все равно шли на риск, так как им нравилось быть причастными к искусству.

В научной литературе термин «бизнес-ангел» впервые появился в работах Уильяма Ветцеля в 1978 году. В своих трудах он так называл предпринимателей, которые инвестировали средства в местные компании, находившиеся в начале своего развития. Работы У. Ветцеля привлекли внимание к «бизнес-ангелам», а также закрепили этот термин в английской литературе.

Частные инвесторы, которые вкладывают средства в начинающие компании, – важнейший элемент инновационного бизнеса. В 70-е годы, Ян Макглинн, скромный английский продавец автомобилей, инвестировал 4000 фунтов (около 5300 евро) в бизнес, только что организованный одной из приятельниц его девушки, Анитой Роддик. Она открывала магазин, продающий альтернативную косметику. Макглинн предоставил ей начальный капитал в обмен на акции в становящейся на крыло компании, Body Shop. В 2006-м году Body Shop – глобальная сеть с более чем 2000 магазинов – была продана международному косметическому гиганту L’Oreal. Макглинн заработал на сделке 180 миллионов евро [13].

Макглинн, не особо вникавший в суть дела, соответствует типичному образу разновидности частных инвесторов, известной как «бизнес-ангелы». О них обычно говорят как о теневых игроках, избегающих быть в центре внимания, но готовых получить прибыль от успешных предприятий будущего.

Несомненно, что такой тренд в бизнес-технологиях не мог не появиться и в России. В последние несколько лет появились как объединения бизнес-ангелов, так и смелые одиночки. Первые бизнес-ангелы на российском рынке появились лишь в начале XXI века. В 2003 году появилась первая ассоциация бизнес-ангелов «Частный капитал», но свою работу она начала позднее.

Бизнес-ангелы часто инвестируют на неформальном, теневом рынке капиталов, инвестируя собственные денежные средства для развития экономики предприятия или частной фирмы на раннем этапе ее развития (seed и start-up), с целью получении прибыли в будущем. Жизненный цикл вновь создаваемых компаний, как правило, включает несколько стадий:

– seed («инкубационный период»), на этой стадии компании необходимо получить, так называемой «посевной капитал» (seed finance) под существующий проект или бизнес-идею для создания пилотных образцов продукции и проведения дополнительных исследований перед выходом компании на рынок;

– start-up («пусковая» стадия развития фирмы) – стадия выхода фирмы на рынок,

– early stage, infant/young firm (стадия «раннего развития компании») – фирма выпускает готовую продукцию и постепенно наращивает объем продажи,

– expansion (стадия «расширения») – объем продаж фирмы уже значителен, но для расширения деятельности, увеличения основного и оборотного капитала, выхода на новые рынки сбыта ей требуются дополнительные инвестиции.

*Бизнес-ангел (business angels)* – это частное лицо, которое вкладывает свои личные денежные средства в перспективные проекты на начальном этапе их развития. Когда стартап начинает приносить реальную прибыль, ангелы продают свою долю в компании (к тому времени она уже намного превосходит по стоимости первоначальные вложения) – таким образом и получают свой доход.

 Чтобы лучше понять, кто такие бизнес-ангелы, нужно выделить их отличительные черты. Это опытные предприниматели, удачно развивающие свой бизнес, топ-менеджеры крупнейших компаний, люди, построившие успешную карьеру. Опыт и чутье бизнесмена – важные качества бизнес-ангела, ведь у них изначально нет никаких гарантий успеха, а прибыль приносит далеко не каждый стартап.

С точки зрения попадания в бизнес-ангелы их можно классифицировать:

 *Типичные ангелы* — предприниматели с обширным опытом ведения бизнеса, которые управляют своими компаниями. Их капитал накапливался в течении всей их карьеры. Они служат ценными наставниками и консультантами фирм, которые финансируют.

*Трендовые ангелы.* Имеют меньше опыта, чем у типичных ангелов, но инвестируют значительные средства в новейшие разработки современных технологий. Следят за появлением технологических новинок на рынке. Как правило, предпочитают не принимать активное участие в управлении компаниями, которые профинансированы.

*Корпоративные ангелы.* Руководители крупных корпораций, которые были сокращены или досрочно вышли на пенсию. Хотя прибыльность их инвестиций является их целью, они также ищут личную мотивацию при инвестировании. Многие из них инвестируют в одну компанию и ищут в ней оплачиваемую позицию, которая часто является частью бизнес-сделки.

*Ангелы-предприниматели.* Успешные инвесторы, которые владеют и управляют собственным бизнесом. Их устойчивый поток доходов дает им возможность делать более рискованные инвестиции, но и обеспечивать больший объем денежных средств для начинающих бизнесменов. Они редко активно участвуют в управлении новой компанией.

*Ангелы-энтузиасты.* Эти инвесторы обычно возрастные бизнесмены (65 лет и старше), которые вкладывают небольшие средства во много разных предприятий и рассматривают инвестиции как хобби.

*Ангел ангелов.* Могут профинансировать серьезный проект другого бизнес-ангела. Они часто требуют места в совете директоров, но редко ищут активной управленческой роли.

*Профессиональные ангелы.* Профессионально работают в качестве врачей, юристов, бухгалтеров и т. д. и инвестируют в компании в смежной области. В качестве помощи молодому предприятию могут предоставить свои профессиональные услуги по льготной ставке или вообще бесплатно. Профессиональные ангелы имеют огромную ценность для получения первоначального капитала и редко делают последующие инвестиции.

Важно уметь отличать бизнес-ангелов от венчурных инвесторов. Основное отличие понять довольно просто: первые вкладывают в проекты собственные средства независимо от других инвесторов, тогда как венчурные инвесторы делают это посредством венчурного фонда, где их доля и влияние на фонд могут быть очень небольшими. При этом бизнес-ангелы:

– обычно инвестируют на ранних стадиях с большим риском,

– делятся с проектом своим опытом, связями, наработками,

– суммы могут быть небольшими — от десятков тысяч долларов,

– решение об инвестициях принимается в короткие сроки,

– высокий риск делает возможным доход в десятки раз больше вложений,

– часто отдают предпочтение инновационным проектам.

У венчурных инвесторов все примерно наоборот:

– предпочитают более поздние стадии проектов, где риск ниже,

– финансирование подразумевает отчетность, но венчурный фонд может не вмешиваться в работу стартапа,

– при этом само финансирование за счет кооперации позволяет вкладывать большие суммы — от миллионов долларов,

– принятие решения об инвестициях из-за согласования в фонде не быстрое,

– поддержка оказывается разным типам проектов.

Таким образом, эти группы инвесторов редко становятся конкурентами, поскольку необходимость их участия чаще всего определяется стадией развития конкретного проекта (рис.1).



Рисунок 1 – Конкуренция бизнес-ангелов и венчурных фондов [19]

«Долина смерти» показывает затраты проекта на первых этапах, когда он еще не получил никаких инвестиций и является убыточным по балансу прибыли и расходов от своих организаторов.

Итак, Бизнес-ангелами являются частные инвесторы, которые предоставляют финансирование и поддержку начинающим предприятиям. Как правило, бизнес-ангелы — это достаточно обеспеченные люди, у которых есть собственный предпринимательский или специфический отраслевой опыт. Они предлагают различные формы финансирования и поддержки нового бизнеса на различных стадиях становления и развития, но чаще всего на этапах «инкубационного периода» (seed) или на этапе запуска бизнеса (start-up).

1.2 Роль бизнес-ангелов в финансировании инновационных проектов

Чтобы понимать какова роль бизнес-ангелов в инновационных проектах, нужно прежде всего обозначить, зачем же эти инвесторы финансируют в них. Знание мотивов инвестора — это ключ к здоровым рабочим отношениям, которые могут длиться десятилетиями.

Семейный инвестор. Их мотивация связана с интересом к поддержке члена семьи или друга.

Инвестор отношений. Инвестор является сотрудником из предыдущей компании или бизнес-другом. Этот инвестор может понимать или не понимать, что делает новая компания, но иметь успешный опыт работы с руководителями.

Инвестор в идею. Он очень хорошо знаком с тем, куда компания нацеливается. Самый притягательный тип ангела, потому что этот человек поддерживает именно идею.

Инвестор, связанный личными или профессиональными отношениями с инвестором отношений или с инвестором идеи.

Инвестор-«архангел» — это может быть как инвестор отношений, так и инвестор в идею, который имеет возможность и успешный опыт привлечения денег других ангелов (и, возможно, не-ангелов). Они создали успешную компанию в том же секторе или имеют сильные личные контакты с другими инвесторами.

Не будем забывать об обратной стороне феномена бизнес-ангелов. Иногда бывает, что мотивацией инвестирования является завладение идеей, ноу-хау, бизнесом и т. д. Поэтому учет всех рисков привлечения стороннего капитала должен быть неотъемлемой частью процесса поиска финансирования.

Главным фактором, сдерживающим развитие малых инновационных компаний, является сложность получения финансовых ресурсов. Внедряя на рынок инновационную продукцию, малые высокотехнологичные компании работают в условиях неопределенности, когда приходится действовать в условиях постоянно изменяющейся внешней среды. На ранних стадиях особенно важным для укрепления собственной позиции на рынке является «финансовый толчок», который укрепит преимущество малой фирмы среди конкурентов и позволит в перспективе даже завоевать лидерство на рынке.

Если получившая финансирование от бизнес-ангела фирма «отрывается от земли» и начинает успешно расти, то в дальнейшем она имеет высокие шансы получить более крупные инвестиции в институциональных венчурных фондах; не только благодаря тому, что ее характеристики и потенциал начинают удовлетворять требованиям этих фондов, но и вследствие того, что сами бизнес-ангелы нередко поддерживают партнерские отношения с венчурными фондами и упрощают процесс взаимодействия предпринимателей с фондами благодаря своим контактам.

Инвестиции, которые вкладываются традиционными инвесторами в развитие малых компаний, приходятся в основном на посевной и стартовый этапы. Они составляют в среднем 30 процентов, а 70 оставшихся процентов приходятся на стадию расширения бизнеса. Если проанализировать структуру инвестиционных вложений бизнес-ангелов, то получаем следующую картину: 80 процентов инвестиций, которые вносят бизнес-ангелы, приходятся на стартовые развивающиеся компании, а оставшиеся 20 процентов – на существующие процветающие фирмы. Таким образом, бизнес-ангелы стоят первыми в цепочке профессиональных инвесторов, вкладывающих капитал в инновационные компании. Следом за ними уже осуществляются венчурные капиталовложения, а затем и прямые инвестиции. Объем инвестиций бизнес-ангелов в одну компанию может составлять от 10000 до 1000000 евро [13].

Итак, бизнес-ангелы очень полезны в преодолении дефицита финансирования для быстрорастущих небольших фирм, особенно на стадии инкубационного периода или запуска бизнеса. Основным вкладом является их способность преодолеть разрыв между начальным капиталом и более поздними инвестициями. Также помогают руководству таких фирм получать знания и опыт. Кроме того, ангелы были полезны в своей способности содействовать расширению круга контактов и налаживанию связей, особенно когда фирма нуждается в обеспечении дополнительным капиталом и последующем финансировании.

1.3 Тенденции в финансировании инновационных проектов бизнес-ангелами

В 2021 году в Москве прошла церемония награждения победителей премии Russian Angel Award 2020 от клуба бизнес-ангелов Angelsdeck. Награда вручалась по 6 номинациям сообщает издание о технологиях и бизнесе RB.RU.

Russian Angel Award — это премия за вклад в развитие института бизнес-ангельства в России от профессиональных сообществ частных инвесторов.

Angelsdeck — профессиональное сообщество бизнес-ангелов, осуществляющее венчурные инвестиции на ранних стадиях по модели синдикации. Основатели клуба — российские бизнес-ангелы Игорь Лутц, Сергей Дашков, Игорь Калошин, Алексей Соловьев, Евгений Галиахметов, Дмитрий Сутормин, Сергей Мосунов. По собственным данным, за год существования к клубу присоединилось более 230 частных инвесторов и было осуществлено 25 сделок на сумму более $8 млн. [17].

Сделкой года с участием бизнес-ангелов признана инвестиция в компанию Electroneek. Стартап предлагает бизнесу сервис автоматизации рутинных задач с помощью программных ботов.

Синдикатом года стала коллективная инвестиция бизнес-ангелов в компанию Educate Online. Она оказывает услуги получения среднего образования за рубежом. Клуб Angelsdeck в 2020 году целиком проинвестировал seed раунд на общую сумму $870 тыcяч. В стартап вложились 24 инвестора.

Фондом года был выбран AltaIR Сapital, который в 2020 году привлек более $40 млн от бизнес-ангелов.

Награду за популяризацию ангельских инвестиций в России и создание позитивного делового имиджа инвестиций в компании ранних стадий получил проект «Startup Котики». Это платформа поиска инвесторов и питчей, а также youtube-канал, выпустивший почти 300 выпусков за 9 месяцев.

Помимо этого, премию за лучший выход года получил Сергей Дашков за продажу доли в проекте «Кухня на районе». Ангелами года признаны трое частных инвесторов. Отмечается, что это новые имена на рынке, которые в 2020 году начали активную карьеру бизнес-ангела: Александр Каталов, Алексанр Фроленко и Эдуард Галямов.

В марте 2022 года в связи с уходом иностранных инвесторов спрос на бизнес-ангелов – частных инвесторов, которые вкладывают в стартапы собственные средства – вырос более чем в полтора раза по сравнению с прошлым годом, сообщает «Газете.Ru» по данным сервиса объявлений «Авито Услуги».

Для понимания тенденций в ангельском финансировании следует обозначить самых успешных мировых бизнес-ангелов и их проектов:

1. Питер Тиль — первый инвестор социальной сети Facebook и основатель Paypal. Его инвестиция в 500 тыс. долларов со временем принесла бизнесмену более 1 млрд долларов наличными. В частности, вложился вместе с другими инвесторами в проект Grabr, разработанный семьей из Москвы. Это сервис, благодаря которому можно заказать товар из другой страны через человека, туда направляющегося.

2. Фабрицио Гринда — считается самым активным инвестором в Соединенных Штатах. На его счету 245 инвестиций, первой из которых стало вложение в китайского интернет-гиганта компанию Alibaba в размере 300 млн долларов. Известно, что он вместе со своей командой каждые 15 дней анализируют сотни проектов, чтобы сделать очередную инвестицию.

3. Пол Бакхейт — создатель Gmail и автор знаменитого девиза компании Google: «Don’t be evil». Талантливый программист и бизнесмен уже профинансировал 135 проектов.

4. Марк Кубан — президент компании Broadcast.com. Инвестировал в 110 бизнес-проектов. Кубан отдает предпочтение спортивной сфере.

5. Мириам Юдович — израильский инвестор. Не самый крупный, но упомянем ее, поскольку она первой поддержала российский стартап JetHunter. Этот проект представляет собой открытый аукцион рейсов бизнес авиации, не имеющий аналогов в мире.

Существуют множество ассоциаций бизнес-ангелов:

1. EBAN (The European Trade Association for Business Angels) Европейская ассоциация торговли для бизнес-ангелов.

2. НАБА (National Association of Business Angels) Национальная ассоциация бизнес-ангелов.

3. СБАР (National Association of Business Angels) Национальное содружество бизнес-ангелов.

4. «Бизнес Ангелы России» – Сообщество частных инвесторов

Однако, эти объединения — больше информационные, консультативные и образовательные организации. Реальными вложениями занимаются отдельные инвесторы.

EBAN — это европейское отраслевое объединение для бизнес-ангелов и инвесторов ранних стадий. На сегодняшний день оно объединяет более 100 организаций в 28 странах мира, представляя интересы более чем 250 сетей бизнес-ангелов по всей Европе. EBAN является представителем в Брюсселе через прямое и косвенное членство. В состав EBAN входят некоторые федерации (20 тыс. ангелов) и 300 групп (20 тыс. и 40 тыс. ангелов предпринимателей).

По данным Европейской ассоциации торговли для бизнес-ангелов самой популярной среди ангельских инвесторов является сфера IT (рис.2).

Рисунок 2 – Во что инвестируют бизнес-ангелы (составлено автором)

В США больше инвестируют в IT-проекты, как и в России: например, такие гигантские корпорации, как Яндекс, выкупают проекты исключительно в digital-сфере. Недавний успех высоких технологий привел к тому, что многие по инерции продолжают инвестировать туда.

Данная тенденция появилась и сохранилась до настоящего времени с момента появления наиболее громких проектов финансирования: система интернет-поиска Google, компания Skype, компания Apple, интернет-магазин Amazon.com, система микроблогов Twitter.

Рынок ангельских инвестиций России нацелен на информационные технологии [11]. Данный аспект обусловлен тем, что частные инвесторы имеют в наличии ограниченный капитал и несут потери в одиночку, исходя из чего оптимальным решением является финансирование наиболее быстро оборачиваемых проектов.

Российская ниша бизнес-ангелов зародилась сравнительно недавно и не успела до конца сформироваться. Вместе с тем не сформировалось и точное понятие, и признание нужды в их существовании. Неимение чёткого определения позволяет говорить об их предпочтительно теневой деятельности. Российские бизнес-ангелы работают по определённой специфике, отражающей существующие национальные реалии. Следствием чего также является проблема ведения статистики [25].

По примерным оценкам Национальной ассоциации бизнес-ангелов (НАБА), в России действуют около 2500–3000 бизнес-ангелов. Совокупный финансовый потенциал российских бизнес-ангелов очень мал. Они могут обеспечить лишь $116,5 млн вложений в предприятия "посевной" стадии (для сравнения: в США этот показатель достигает $24,8 млрд). Значительность роли бизнес-ангелов лишь начинает укрепляться в общественном сознании.

В качестве тенденций на российском рынке инвестиций бизнес-ангелов можно отметить предоставление все большего числа follow-up-инвестиций (или bridge-кредитов) в уже проинвестированные проекты, а также растущую активность ангелов в синдикации сделок. По информации Национальной ассоциации бизнес-ангелов (НАБА) около 80 % сделок на российском рынке сделаны несколькими инвесторами. За счет этого частным инвесторам удается увеличить «чек» для стартапа – иногда до $ 0,5–1 млн. Отдельные сделки синдицируются благодаря появлению активных клубов бизнес-ангелов, таких как Venture Club, Сколковский клуб бизнес-ангелов, клуб инвесторов бизнес-школы Сколково и др. Выход из бизнеса в России существенно затруднен, поскольку в нашей стране практически отсутствует рынок бизнеса. Бизнес у нас тесно связан с тем человеком, который его ведет.

Итак, чаще всего бизнес-ангелы инвестируют в стартапы из сферы IT технологий, связанных с созданием сервисов и приложений массового пользования (для платформ Android и IOS). Наиболее вероятно, что сфера IT останется наиболее привлекательной для вложений бизнес-ангелов, так как ее разработки пользуются большим спросом не только в России, но и в зарубежных странах. На данный момент в деятельности российских бизнес-ангелов наблюдается мало «выходов». Успешные «выходы» будут стимулировать дальнейший приток новых инвестиций в российскую венчурную индустрию, а также способствовать ее развитию.

2 Анализ деятельности инновационного сервиса автоматизации рутинных бизнес-задач ElectroNeek

2.1 Характеристика деятельности компании ElectroNeek и анализ ангельских инвестиций в проект

В 2021 году ангельские инвестиции в сервис автоматизации бизнес-задач ElectroNeek (ООО «Роботизированная Автоматизация») были признаны премией Russian Angel Award 2020 как сделка года. В раунде на $2,5 млн в компанию вложились участники клуба Angelsdeck Сергей Дашков и Антон Литвяков и бизнес-ангел Дмитрий Сутормин из YellowRockets.

Сейчас стало выгодно приобретать виртуальных сотрудников, которые будут просто и быстро делать то, на что обычный человек затрачивает массу времени и усилий.

Рынок RPA (robotic process automation, масштабирование автоматизированных бизнес-процессов) увеличивается с каждым годом, интерес и запросы к программным роботам всего за несколько лет стало выше в два раза. Спрос рождает предложение.

Два главных эффекта от внедрения роботизации — RPA обеспечивает бизнесу снижение затрат и повышение эффективности рабочих процессов.

IТ-специалисты полагаются на RPA для развертывания приложений и мониторинга сетевых устройств. RPA является идеальным решением для удаленного управления IТ-инфраструктурой, потому что может находить и устранять проблемы быстрее, чем человек, и делать это в режиме 24/7.

Финансовые и бухгалтерские отделы используют RPA для устранения человеческих ошибок и оптимизации времени ввода данных: обработка списаний, поступлений, выставление счетов — всё это задачи для робота.

В центрах обработки клиентских запросов и в приложениях для обслуживания клиентов роботы могут помогать сотрудникам поддержки, повышая их производительность. Таким образом, человеческие ресурсы могут быть перераспределены для решения более сложных вопросов. Робот найдет информацию о клиенте сразу во всех системах и представит сотруднику поддержки полную информацию с историей его обслуживания. Таким образом сотрудник контакт-центра тратит свои ресурсы на помощь клиенту, а не на работу с бизнес-приложениями и поиск информации.

Отделы кадров полагаются на роботов в оформлении сотрудников, отпусков, больничных, переводов и увольнений. Например, обработка запросов от сотрудников с помощью RPA позволяет автоматически формировать и предоставлять необходимые справки и документы. Роботы могут проводить поиск и обработку резюме и откликов кандидатов — список задач не ограничен.

RPA обеспечивает интеграцию корпоративных приложений, упрощая рабочий процесс для отделов продаж. Благодаря автоматизированной роботизации отделы продаж сокращают циклы продаж и повышают показатели конверсии.

Аутсорсеры бизнес-процессов (BPO) могут легко использовать RPA для оптимизации управления клиентскими операциями.

Роботы способны быстро взять на себя возросшую нагрузку. Например, во время пандемии в рамках господдержки были введены льготные кредиты для предприятий малого и среднего бизнеса. Это привело к большому потоку заявок на такой кредит. Один банк, решая проблему возросшей нагрузки на персонал, за 3 недели роботизировал процесс обработки и проверки заявок на льготный кредит. Это позволило принимать большее число заявок и помогло многим предприятиям: в день робот обрабатывал от 500 до 1500 заявок, а средняя скорость работы с одной заявкой увеличилась в 5 раз. Банку удалось снять рутинную нагрузку с 3000 своих сотрудников, что позволило им работать в штатном режиме.

Робот также может проводить простую аналитику, а с помощью ИИ — обрабатывать данные по сложным алгоритмам. Классическими примерами использования роботов являются финансовые процессы: проведение сверок с контрагентами, расчет заработной платы, обработка больничных листов и др.

Одним из первых идеологов этого подхода в России стал предприниматель Сергей Юдовский. В 2019 году вместе с друзьями Дмитрием Карповым, Михаилом Рожиным и Алексеем Астафьевым он создал компанию ElectroNeek — конструктор подобных роботов. ООО «Роботизированная Автоматизация» (ОГРН: 1187746409520, ИНН: 9709030812, Адрес: 109147, Москва, ул. Марксистская, дом 34, корпус 8, этаж 3, пом. I ком.15А) предлагает стать ее партнером и начать зарабатывать на создании программных роботов (рис.3).



Рисунок 3 – Адрес, ИНН и ОГРН фирмы ООО «Роботизированная Автоматизация» [23]

Основатель Сергей Юдовский предлагает создать роботов, которые будут делать на компьютере через приложение все то, что выполняет рядовой сотрудник. Например, работать с документами, классифицировать их, сбор и перенос данных, тестирование и многое другое. Полная имитация действий человека для любых рутинных, повторяющихся задач: боты могут видеть элементы открытых приложений; понимать, где находятся кнопки, поля для ввода, текст, таблицы и другие интерактивные элементы интерфейса.

Роботы «знают», что им нужно сделать — нажать на кнопку, ввести данные, и делают это. Главная сила программных роботов — их способность взаимодействовать с пользовательским интерфейсом. Это дает возможность автоматизировать длинные сквозные процессы, в которых задействовано множество систем. При этом мы не привязываемся к наличию API у систем: могут быть роботизированы как стандартные офисные приложения, так и сложные ERP-системы, и даже самописные или legacy-приложения, классическая интеграция с которыми невозможна. Любые системы и приложения, с которыми может работать человек, могут быть автоматизированы с использованием роботов.

Компания ElectroNeek основана в мае 2018 года. Компания специализируется на разработке одноименной RPA-платформы.

Официальный старт продаж продуктов electroNeek состоялся 1 февраля 2019 год. По состоянию на февраль 2019 года головной офис компании расположен в Нью-Йорке, США. Также у electroNeek есть офис в Силиконовой долине и офис разработки в Москве. В команде компании трудятся специалисты, которые стали первопроходцами в сфере внедрения RPA в России.

ElectroNeek предлагает комплексные программные решения, которые помогают компаниям автоматизировать повторяющиеся задачи, а значит упростить ИТ-процессы и снизить затраты. Подход ElectroNeek к запуску и масштабированию автоматизированных бизнес-процессов (robotic process automation, RPA) позволяет сделать эту сложную технологию доступной для компаний любого размера. Причем Разрабатывать и продавать программных роботов смогут, даже те, кто мало смыслит в программировании.

В экосистеме продуктов ElectroNeek пользователи могут создавать и управлять неограниченным числом программных роботов без платы за каждый новый автоматизированный процесс. Для бизнеса и системных интеграторов это означает автоматизацию в неограниченных масштабах и с минимальными затратами. Таким образом, ElectroNeek буквально оставляет в прошлом понятие «лицензии на RPA роботов» и вносит революционный вклад в снижение стоимости внедрения автоматизации. Это и является главной инновационной особенностью компании.

У компании, по собственным данным, к началу июня 2021 года насчитывается свыше 250 клиентов, в том числе Electrolux, «Белуга», Timepad и другие. Более 70% клиентов — системные интеграторы.

Выручка ElectroNeek в 2020 году составила 28,6 млн рублей, чистая прибыль достигла 6,9 млн рублей. В 2019 году показатели были в несколько раз ниже — 3,6 млн рублей выручки и 823 тыс. рублей убытка.

Рисунок 4 – Выручка и прибыль ElectroNeek (составлено автором)

По состоянию на 26 марта 2020 года численность персонала ElectroNeek составляет более 30 разработчиков и специалистов по автоматизации. Офисы стартапа открыты в Москве и Сан-Франциско.

Программное обеспечение ElectroNeek использует ботов для выполнения рутинных задач. Автоматизация позволяет увеличить темпы обработки документов до 100 раз и сэкономить 6–10 млн рублей на одном бизнес-процессе, подсчитали в стартапе.

В компании отмечают, что автоматизация рутинных процессов за счет внедрения программных роботов стремительно набирает популярность. Пока рынок программных роботов относительно невелик, но растет быстрее любых других сегментов рынка программного обеспечения.

В начале июня 2021 года стало известно о том, что ElectroNeek, игрок российского рынка роботизированной автоматизации, объявил о привлечении $20 млн. Инвестиционный раунд возглавил Baring Vostok при участии фондов Yellow Rockets.vc, Dragon Capital, I2BF, Angelsdeck, Softline Ventures, бизнес-ангелов Сергея Дашкова, Антона Литвякова и других инвесторов.

По условиям сделки, инвесторы получат доли в капитале стартапа, однако их размеры не озвучиваются. Зато сообщается оценочная стоимость всего стартапа - более $100 млн.

ElectroNeek намерена потратить привлеченные средства на расширение команд за пределами России (Северная Америка, Латинская Америка, Европа, Ближний Восток и Индия), а также улучшение и расширение функциональности своего продукта.

Программа ElectroNeek, по данным компании, способна ускорить выполнение повторяющихся задач до 100 раз. Роботов ElectroNeek могут создавать сотрудники с минимальными техническими знаниями и в неограниченном количестве с платой только за среду разработки.

Стоимость минимального пакета таких услуг автоматизации составляет $4 тыс. в год, говорится на сайте стартапа. Представитель ElectroNeek в разговоре с «Ведомостями» отметил, что средний чек в России составляет $7 тыс., в Северной Америке — $25 тыс., в Латинской Америке и Индии — $17 тыс. Продукт работает по подписке, то есть купив один раз компания или системный интегратор может год использовать среду разработки для создания ботов.

Среди компаний, разрабатывающих похожие решения, сооснователь и директор по развитию Алексей Астафьев называет UiPath и Automation Anywhere, но отмечает, что сходство «только поверхностное».

Системные интеграторы используют платформу ElectroNeek для разработки и запуска роботов для своих клиентов. Интеграторы полностью контролируют стоимость RPA проектов для конечных пользователей, предлагая свои услуги по подписке, что обеспечивает регулярный рост их дохода. Бизнес отказывается от невыгодных моделей внедрения RPA в пользу ElectroNeek, что помогает cэкономить на лицензиях на RPA-ботов. Внедрение технологии ElectroNeek позволяет оптимизировать рабочую нагрузку персонала и автоматизировать множество мелких рутинных процессов, что раньше казалось невозможным.

Итак, Программные роботы RPA — эффективный инструмент по оптимизации бизнес-процессов. Параллельная автоматизация нескольких процессов с помощью одного робота позволяет повышать экономическую выгоду каждой лицензии. Компания ElectroNeek с помощью инновационного внедрения в виде отсутствия лицензии на своих RPA ботов всё больше и больше завоевывает рынок. Проект получил хорошую инвестиционную поддержку за счет чего отлично стартовал на рынке.

2.2 Проблемы развития проекта ElectroNeek и рекомендации по их решению

Программные роботы — не панацея: если процесс имеет большое число ветвлений и исключений, или часто требуется принятие интеллектуальных решений человеком — лучшим вариантом будет оставить этот процесс на ручном исполнении.

Классическая автоматизация может выигрывать тогда, когда требуется автоматизация работы в одной системе. При необходимости автоматизации работы в 1С и, уже имея компетенции разработки в этой системе, дешевле будет провести автоматизацию классическим способом.

Однако, когда в процессе задействовано более одной системы, роботизация значительно обходит по эффективности классическую автоматизацию.

RPA-решения имеют целый ряд преимуществ по сравнению с сервисами для классической автоматизации бизнес-процессов. В первую очередь это:

1. Сотрудники могут сосредоточиться на более интеллектуальной работе, а не на повторяющихся рутинных задачах. Избавившись от необходимости выполнять повторяющиеся механические задачи, у людей появляется время максимально использовать свой потенциал, они вдохновляются решением сложных нетривиальных задач. Производительность труда в таком коллективе возрастает.

2. Роботы не ошибаются — возможность ошибки полностью исключена. Человек может некорректно вводить текстовые и цифровые данные, робот же всегда действует по указанной инструкции и никогда не опечатывается.

3. Робот — цифровой сотрудник, который справится с работой, которую можно делать по инструкции. Он отлично выполняет такие операции, как:

А) Кликать на кнопки.

Б) Копировать и распознавать текст.

В) Вставлять скопированный текст в другие системы и формы.

Г) Строить отчеты.

Д) Выполнять действия в приложениях.

Е) Работать со сканами документов. Роботы могут использовать сторонние движки для распознавания текста, чтобы потом работать с текстом.

Ж) Работать с базами данных и госсистемами.

З) Отправлять сообщения в мессенджерах.

И) Выполнять другие простые и рутинные операции.

4. RPA значительно сокращает время, необходимое для выполнения широкого спектра бизнес-процессов, включая обработку поступлений, обслуживание клиентов и любые другие процессы, требующие доступа к нескольким существующим IТ-системам. Производительность предприятия возрастает по мере сокращения времени рабочего цикла и транзакций.

5. Бизнес-аналитика более надежна и легкодоступна. Каждая транзакция, совершенная с помощью RPA, записывается в журнал. С помощью этих данных можно всесторонне анализировать любые завершенные процессы.

6. Если необходимо, робот может спрашивать у человека помощи и ждать его ответа.

7. Помогает бизнесу расти без увеличения персонала.

Однако при высокой положительной окраске ElectroNeek компания все же имеет некоторые проблемы.

Исходя из отзывов сотрудников официальный договор компании не предусматривает отпуск: он только по договоренности с руководителем и чаще всего небольшой. Официальная должность в договоре не совпадает полностью с трудовыми обязанностям: присутствуют частые переработки и ненормированный график. Почти нет возможности карьерного роста или он затруднен. Отсутствие оплачиваемой медицинской страховки.

Все это может отталкивать потенциальных высококвалифицированных сотрудников, а также способствовать высокой текучести кадров.

Создание привлекательных условий труда обязанность руководства, которая уменьшает текучесть кадров, а вместе с ней и возможные риски. Так что эта одна из важных рекомендаций к работе. Стоит предлагать привлекательный, конкурентоспособный пакет льгот. Для этого придется хорошо изучить потребности своего персонала. Для молодой аудитории может быть интересен гибкий график, возможности заниматься спортом и др. Для более старших сотрудников это могут быть другие привилегии.

Стоит предоставлять возможности для параллельного обучения и продвижения по карьере. Людям нравится знать, что у них есть возможности для роста.

Также многие сотрудники работают удаленно, что затрудняет развитие корпоративной культуры и сплачивания коллектива.

Следует проводить корпоративные мероприятия и обучающие конференции среди сотрудников в онлайн режиме и хотя бы иногда в офлайн. Предоставлять людям возможность обмениваться знаниями с помощью мастер-классов, презентаций, наставничества и других форматов. Сотрудники любят делиться тем, что они умеют делать лучше остальных.

Среди отзывов сотрудников есть и крайне негативные указывающие на некомпетентность менеджеров и грубость в общении с сотрудниками, что недопустимо для стабильности коллектива.

Нужно всегда демонстрировать уважение к сотрудникам. Слушать их внимательно и использовать их идеи, никогда не стыдить их за ошибки. А также стоит хвалить сотрудников за хорошие результаты. Признание их вклада в развитие компании — это самая мощная мотивация. Людям важно знать, что их работа важна.

Цена за услугу пользования роботом ElectroNeek всегда адаптируется под запрос. Нужно заполнять анкету, и программа выдаст итоговую сумму. В некоторых отзывах покупателей отсутствие фиксированной цены обозначается как минус сервиса. Можно сделать вывод, что потенциальных покупателей вполне может отпугнуть отсутствие прайс-листа.

Рекомендуется ознакомлять покупателей с ценами на сайте компании.

В одном из интервью главный директор и основатель компании говорит о том, что многие особенности системы роботизации бизнес-задач были сформированы на ходу, уже в процессе работы компании. А значит, оттачивание сервиса происходило, а может и происходит до сих пор непосредственно на потребителях. Несмотря на то, что компания уже несколько лет на рынке, отзывов о ней крайне мало, что создает не лучшее впечатление.

Рекомендуется следить за имиджем предприятия и повышать качество продукта. Имидж предприятия, настроенный на целевую аудиторию, помогает решить задачи компании: поддерживать высокий уровень доверия клиентов, развивать уникальный образ бренда, создавать вокруг себя лояльную аудиторию, наращивая количество постоянных клиентов компании, выстраивать доверительные отношения с партнёрами предприятия.

Итак, компании ElectroNeek следует поддерживать привлекательные условия труда посредством льгот, уважения в коллективе, устойчивого графика работы без переработок. Также руководителям следует задуматься о имидже компании, повышении качества продукта, лояльности среди их целевой аудитории и добавления прайс-листа на официальный сайт.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Исходя из материала, рассмотренного в данной работе, можно сделать ряд выводов:

1. Понятие бизнес-ангел, образовавшееся от «театральных ангелов», обозначает инвестора, готового финансировать в рискованные чаще всего инновационные проекты на ранней стадии развития.

2. Основная роль бизнес-ангелов в инвестировании в инновационные проекты заключается в финансовой, а иногда информационной помощи этим самым проектам на стадии их «зарождения». По мотивации бизнес-ангелы делятся на семейного инвестора, инвестора отношений, инвестора в идею, инвестора-«архангела». Понимание же мотивации ангельского инвестора помогает компании плодотворно сотрудничать с ним.

3. Самым популярным направлением инвестиций была и остается сфера IT технологий. Причем бизнес-ангелы в России в отличии от мировых склонны инвестировать объединяясь в синдикаты. Также существуют различные бизнес-ангельские объединения и ассоциации. Успешные «выходы» из проектов с продажей своей доли существуют, но на Российском рынке не так распространены.

4. Роботы компании ElectroNeek позволяют облегчить выполнение от рутинных задач, а также не имеют специальной лицензии за счет чего сокращают затраты потребителей. Являясь первопроходцем на российском рынке, проект ElectroNeek уже активно растет и развивается, оправдывая вложенные в него бизнес-ангельские инвестиции. ElectroNeek - прекрасный пример компании, которая использует уникальный продукт и стратегию дистрибуции на уже сформированном рынке.

5. Для успешного и стабильного развития компании ElectroNeek рекомендуется ответственнее относиться к условиям труда своих сотрудников, добавить прайс-лист на свой сайт повышать уровень доверия клиентов, следить за своим имиджем и качеством продукта.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Агабеков, С. И. Инновации в России. Системно-институциональный анализ / С.И. Агабеков, Д.И. Кокурин, К.Н. Назин. - М.: ТрансЛит, 2019. - 376 c.

2. Агарков С.А., Кузнецова Е.С., Грязнова М.О. Инновационный менеджмент и государственная инновационная политика. Финансирование инновационных предприятий.- Издательство «Академия естествознания». – 2020.

3. Агарков, А. П. Управление инновационной деятельностью : Учебник для использования в образовательном процессе образовательных организаций, реализующих программы высшего образования по направлениям подготовки «Менеджмент», «Инноватика» (уровень бакалавриата) / А. П. Агарков, Р. С. Голов. – 2-е издание. – Москва : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2020. – 204 с.

4. Алексеев, А. А. Инновационный менеджмент : учебник и практикум для вузов / А. А. Алексеев. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва : Издательство Юрайт, 2021. – 259 с.

5. Алехина О.А. Инвестиционная деятельность предприятий / О.А. Алехина // «Научно-практический журнал Аллея Науки». – 2018. — №1(17). – С. 1-5.

6. Баранчеев, В. П. Управление инновациями : учебник для академического бакалавриата / В. П. Баранчеев, Н. П. Масленникова, В. М. Мишин. – 3-е изд., перераб. и доп. – Москва : Издательство Юрайт, 2019. – 747 с.

7. Боди, З. Принципы инвестиций / З. Боди. - М.: Диалектика / Вильямс, 2021. - 785 c.

8. Воронцовский, А. В. Инвестиции и финансирование. Методы оценки и обоснования / А.В. Воронцовский. – М.: Издательство СПбГУ. – 2019. – 528 c.

9. Газета ру: Спрос на бизнес-ангелов в России. – URL: https://www.gazeta.ru/business/news/2022/04/13/17563910.shtml (дата обращения: 03.05.2022)

10. Европейская ассоциация торговли для бизнес-ангелов. – URL: https://www.eban.org

11. Жданова О.А. Бизнес-ангелы: роль в развитии венчурного инвестирования в международной и национальной практиках / О.А. Жданова, А.С. Арифуллина // Современная экономика: актуальные вопросы, достижения и инновации: материалы III Междунар. науч. конф. – 2019. – С. 307-310.

12. Журавлева, А. С. Роль бизнес-ангелов в финансировании инноваций. Проблемы и перспективы данного вида финансирования / А. С. Журавлева. — Текст : непосредственный // Молодой ученый. — 2019. — № 48 (286). — С. 368-372. — URL: https://moluch.ru/archive/286/64658/ (дата обращения: 20.05.2022).

13. Зверева, Т. М. Необходимость обновления форм и методов управления в условиях использования инновационного менеджмента / Т. М. Зверева // Электронный научный журнал. – 2020. – № 1(30). – С. 67-70.

14. Иванова, Е. А. Корпоративное управление / Е.А. Иванова, Л.В. Шишикина. – М.: Феникс. – 2021. – 256 c.

15. Ивасенко А.Г. Деловые ангелы и их роль в финансировании стратегии инновационного развития России / А.Г. Ивасенко, Я.И. Никонова, В.Н. Савиных // Фундаментальные исследования. – 2020. – № 2-9. – С. 1931-1935;

16. Игошина, И.А. Организационное поведение / И.А. Игошина. – М.: ИНФРА-М, 2019. – 969 c.

17. Издание о технологиях и бизнесе RB.RU. – URL: https://rb.ru/news/russian-angel-award-winners/ (дата обращения: 11.05.2022)

18. Кожевина, О. В. Управление изменениями : учебник / О. В. Кожевина. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва : ИНФРА-М, 2019. — 304 с.

19. Кто такие бизнес-ангелы? – URL: https://investprofit.info/business-angels/ (дата обращения: 04.05.2022)

20. Лапин, Н. И. Теория и практика инноватики : учебник для вузов / Н. И. Лапин, В. В. Карачаровский. – 2-е изд. – Москва : Издательство Юрайт, 2021. – 350 с.

21. Лумпов, Алексей Бизнес-планирование инвестиционных проектов / Алексей Лумпов. - М.: АВТОР, 2020. - 503 c.

22. Новичкова, И.В. Основные вопросы финансового обеспечения стартап проектов / И.В. Новичкова, Д.А. Суслов // Бизнес-образование в экономике знаний. — 2019. — № 3. — С. 71-73. — ISSN 2412-5318. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: https://e.lanbook.com/journal/issue/311574 (дата обращения: 10.05.2022)

23. Платформа автоматизации ElectroNeek https://electroneek.com/ru/ (дата обращения: 22.05.2022)

24. Плотников А.Н. Инвестиционная деятельность и подрядные торги: учеб. пос. / А.Н. Плотников. – М.: Инфра–М – 2021. – 111с.

25. Пронькина А.А. Бизнес-ангелы как основной источник инвестирования в малый и средний бизнес России / А.А. Пронькина, А.В. Тарадаева // Модели, системы, сети в экономике, технике, природе и обществе. – 2019. – № 2. – C. 62-70

26. Путилов, А. В. Коммерциализация технологий и промышленные инновации : учебное пособие / А. В. Путилов, Ю. В. Черняховская. — Санкт-Петербург : Лань, 2021. — 324 с. — ISBN 978-5-8114-3371-1. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: https://e.lanbook.com/book/169312 (дата обращения: 15.05.2022)

27. Седых Ю.А., Косолапова А.В. Современные формы инвестирования: венчурное финансирование и бизнес-ангелы / Ю.А. Седых, А.В. Косолапова // Инновационные процессы в условиях глобализации мировой экономики: материалы Междунар. науч.-практ. конф. – 2019. – С. 48-50.

28. Хажиева Р.Р. Бизнес-ангелы как особый вид венчурных инвесторов: тенденции и проблемы развития в России / З.Ф. Шарифьянова, Р.Р. Хажиева // Инновационная наука. – 2019. – № 2. – С. 143-149.

29. Цыганкова, В. Н. Практикум по управлению инновациями / В. Н. Цыганкова. – Волгоград : Волгоградский государственный технический университет, 2020. – 60 с.

30. Чепкасов В.В. Инвестиции: понятие и основные виды / В.В. Чепкасов // «Научно-практический электронный журнал Аллея Науки» №5(21). – 2019.

31. Щербаков, В. Н. Инвестиции и инновации : учебник / В. Н. Щербаков, К. В. Балдин, А. В. Дубровский. — 2-е изд. — Москва : Дашков и К, 2020. — 658 с.