# **Рыночные условия стартапа**

Прежде чем приступить к созданию бизнес-проекта, на предварительном этапе необходимо проанализировать состояние рынка и выявить общие тенденции и потребности в развитии данного бизнеса в рассматриваемых условиях.

В последний год в России наблюдается повышенный интерес к инвестированию. После кризисного 2022 года фондовый рынок вырос на 43 % в 2023 году. В начале 2024 года рейтинг MOEX поднялся до 3100 пунктов. После того как многие иностранные инвесторы покинули Россию, доля частных инвесторов в объеме торгов выросла до 80 %. В ноябре она составляла 76 %. Объем торгов акциями в ноябре вырос более чем в 2,5 раза по сравнению с аналогичным периодом прошлого года.

В то же время 2024 год начался с жесткой монетарной политики Центрального банка, который поднял ставку до 16 % и, как ожидается, сохранит ее на протяжении всего года, учитывая высокий уровень инфляции. В условиях затяжного снижения ставки розничные инвесторы продолжают ориентироваться на банковские депозиты, золото и недвижимость. По сравнению с банковскими депозитами и длинными облигациями, доходность которых сейчас составляет около 15 % годовых, базовая доходность акций остается выше этих значений.

Еще одним важным фактором является значительное количество IPO, проведенных в 2023 году, и дополнительные новые размещения запланированы на 2024 год. Эта тенденция прослеживается в индексах Московской биржи, которые отслеживают результаты деятельности новых публичных компаний (MIPO). В новые индексы вошли 15 эмитентов, вышедших на биржу в период с осени 2023 года по весну 2024 года. В 2023 году было проведено восемь IPO на общую сумму ₽39,6 млрд. В 2024 году Московская биржа ожидает большое количество первичных публичных размещений на российском рынке и с начала года в листинг уже вышли пять компаний.

Стремясь приобрести активы с более высоким потенциалом роста и добиться лучшей диверсификации, инвесторы все чаще обращаются к более ранним стадиям финансирования, таким как венчурный капитал и прямые инвестиции. В этих условиях новым для российского рынка интригующим продуктом является инструмент pre-IPO. Он позволяет инвесторам получить ценные бумаги в ходе закрытого IPO, предлагая значительный потенциал роста с аллокацией, близкой к 100 % от заявки.

В России на данный момент не существует широко распространенного механизма работы рынка pre-IPO. Из-за слабой ликвидности непубличного рынка продавцом на этапе предварительного IPO часто выступает сам эмитент, привлекая таким образом дополнительное финансирование для компании.

В 2022-2023 годах многие такие сделки были размещены на специально организованных платформах, позволяющих осуществлять прямые инвестиционные операции с компаниями. Такие платформы в России определяются как операторы инвестиционных платформ и преимущественно представляют собой механизм краудфандинга. Некоторые представители таких платформ включают возможность проведения сделок до IPO. В 2023 году на таких платформах уже было проведено 25 размещений на общую сумму 0,93 млрд рублей. Средняя стоимость одной сделки составляет около 1 млн рублей. По статистике количество сделок на организованных спотах и площадках достигнет 328 тысяч в 2023 году.

Один из последних кейсов – pre-IPO АО "Заряд" через платформу Rounds. Компании удалось привлечь значительную сумму в 750 млн рублей всего за три дня. Изначально планируемый горизонт раунда составлял до месяца, а цель - 500-700 млн рублей. Организатором краудинвестинга выступила брокерская компания "Альфа-Инвестиции".

Рынок краудфандинга демонстрирует устойчивый рост в последние годы благодаря повышению интереса к инвестициям среди широкой аудитории и развитию цифровых технологий. В течение 2023 года рост рынка услуг финансовых платформ постепенно продолжился. По данным Банка России, объем средств, привлеченных через инвестиционные платформы, составил 27,8 млрд рублей: 22,9 млрд рублей через инструмент краудфандинга и почти 5 млрд рублей через краудинвестинг. Количество новых инвесторов на инвестиционных платформах также демонстрирует стабильный рост. Прирост физических лиц на 2023 год составил около 22% и достиг более 115 тысяч, из которых более половины относятся к категории активных. Количество юридических лиц инвесторов также увеличилось до 8 тысяч организаций, почти вдвое превысив первоначальное значение на начало 2023 года. Неплохой рост заметен и среди лиц, привлекающих инвестиции (ЛПИ), с 40 тысяч организаций до 47 тысяч на конец 2023 года.

Единое пространство для развития инвестиционных платформ стремительно набирает популярность в России. Ввиду распространения новых бизнесов и популярности IPO создается благодатная почва для развития инвестиционных платформ. Низкая распространенность краудинвестинговых платформ позволяет войти в эту нишу с новым проектом и в благоприятных рыночных условиях.

Для всесторонней оценки данного проекта используется приемлемый для технологических стартапов подход - метод Lean Startup. Эта методология фокусируется на быстрой разработке продукта и непрерывной проверке гипотез. Процесс включает в себя создание минимально жизнеспособного продукта (MVP), его тестирование среди первых пользователей, сбор отзывов и итерационные улучшения. Ключевое преимущество этого метода - минимизация затрат и рисков за счет быстрого выявления и решения проблем продукта на ранних этапах разработки.

Наконец, неотъемлемой частью анализа стартапа является подход к составлению инвестиционно-ориентированной финансовой модели. Разработка такой модели для PlanB будет включать в себя процесс создания платформы MVP, прогноз выручки, определение точки безубыточности и другие позиции. Дополнительным, но не менее важным пунктом является оценка рисков проекта с помощью матрицы рисков и анализ чувствительности чистой прибыли.

Подводя итоги анализа рынка и применяемых методов, можно сказать, что проект PlanB демонстрирует значительный потенциал, чтобы стать не только успешным стартапом, но и создать тренд на реализацию сделок pre-IPO. Для организации бизнес-плана краудинвестинговой платформы требуется тщательный анализ. Именно поэтому в следующей главе будет подробно описана бизнес-идея, видение развития, а также проведен подробный анализ текущих конкурентов и предполагаемой целевой аудитории с сегментацией рынка в России.

# **Маркетинговый анализ краудинвестинговой платформы "PlanB"**

Краудинвестинговая платформа PlanB предлагает возможность инвестировать даже небольшие суммы, делая инвестирование в акции доступным для широкого круга лиц, в том числе с ограниченными финансовыми возможностями. В основе идеи лежит создание доступного и простого в использовании онлайн-пространства, где частные лица и небольшие компании могут инвестировать в различные проекты и стартапы без привязки к фондовой бирже. Эта платформа даст компаниям возможность привлекать инвесторов в капитал (долю в компании) в онлайн-формате, а инвестору - возможность приобрести долю в новой компании на стадии preSeed и Seed до ее публичного размещения (preIPO). Эта платформа также подойдет компаниям, которые уже реализуют свои проекты и хотят привлечь дополнительные инвестиции с помощью краудфандинга.

Стартапам и малому бизнесу платформа предлагает доступ к капиталу для воплощения своих идей и проектов в жизнь с помощью краудфандинга от множества клиентов. PlanB предоставляет возможности для финансирования, экспертную поддержку и комплексную оценку проектов специалистами платформы с использованием передовых технологических решений. Платформа позволяет реализовать амбициозные проекты начинающих предпринимателей без серьезных ограничений, связанных с кредитными процентами и большой зависимостью от инвестиций. Кроме того, она облегчает интеграцию проектов с брокерами и позволяет проводить выпуск ценных бумаг с самого начала.

PlanB предлагает удобный интерфейс, позволяющий пользователям просматривать доступные проекты, оценивать их потенциал и инвестировать в те, которые соответствуют их интересам и целям. Инвесторы могут выбирать из проектов различных категорий с относительно низким минимальным размером вложений, в зависимости от условий инвестиционного раунда. Основная задача платформы - обеспечить оперативный надзор за сделками, гарантировать каждой стороне получение необходимых документов, а также проверить, что сделки проходят в юридически безопасном формате. Учитывая слабую развитость российского рынка, этот продукт является важнейшим решением для облегчения коммуникации между малым бизнесом и биржей, в перспективе превращаясь в стандартизированный механизм их взаимодействия.

Уникальным и основополагающим дополнением проекта является активное использование продуктов искусственного интеллекта на многих этапах разработки и в основных операциях проекта. Основным технологическим продуктом, изначально реализованным в проекте, является скоринговая модель с использованием Deep Learning и нейросетевого анализа с аналитической базой данных стартапов и малого бизнеса.

Маркетинговый анализ стартап-проекта предполагает оценку конкурентов и целевой аудитории предприятия.

При оценке конкурентов круг компаний будет ограничен компаниями с онлайн-инвестиционными платформами, а также теми, кто предлагает механизм акционерного краудфандинга и интеграции малого бизнеса с фондовой биржей.

Первую группу конкурентов составят крупнейшие компании среди операторов инвестиционных платформ. В настоящее время в реестр входит более 80 операторов инвестиционных платформ, большинство из которых специализируются на краудфандинге. В частности, необходимо рассмотреть прямых конкурентов, ориентированных в первую очередь на краудинвестинг. Одной из старейших краудинвестинговых платформ в России является Rounds, ранее известная как StarTrack. Она также является резидентом инновационного центра "Сколково" и партнером особой экономической зоны "Иннополис". С мая 2022 года Rounds полностью посвящена краудинвестингу. Среди быстро развивающихся конкурентов - SimpleEstate, специализирующаяся на сделках с недвижимостью, и Brainbox.vc, ориентированная на IT, высокие технологии и эффективный менеджмент. Полная информация обо всех конкурентах собрана в таблице 1.

Таблица 1. – Крупнейшие игроки на рынке краудфандинга в России[[1]](#footnote-1)

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Название платформы** | **Доля рынка** | **Количество инвесторов** | **Количество проектов** | **Особенности** |
| Поток | 40% | 125,000+ | 330,000+ | Широкий выбор стратегий инвестирования и реинвестирования |
| JetLend | 30% | 20,000+ | 15,000+ | Качественный отбор заемщиков |
| Money Friends | 10% | 5,000+ | 2,000+ | Высокая доходность, возможность инвестировать от 2000 рублей |
| SimpleEstate | 5% | 3,500+ | 1,200+ | Специализация в области инвестиций в недвижимость |
| Rounds | 8% | 7,000+ | 800+ | Фокус на устойчивом бизнесе и стартапах, экспертная поддержка |
| brainbox.vc | 7% | 2,500+ | 600+ | Специализация в области IT-стартапов, минимальный порог входа 5 тыс. руб. |

Аудитория компаний и проектов также достаточно широка. Это и стартапы на начальной стадии, и малые и средние предприятия, и уже состоявшиеся компании, желающие расширить свою деятельность за счет новых проектов. Эти команды нуждаются в финансировании для развития и роста бизнеса. Они стремятся сотрудничать с инвесторами и партнерами на платформе и привлекать инвестиции через онлайн-связь с аудиторией. Поэтому от целевых проектных групп ожидается, что они будут принимать решения на основе детального анализа бизнес-планов и финансовых прогнозов.

В связи с масштабом целевой аудитории проекта, разделение аудитории распределено на сегменты TAM SAM и SOM.

➢ TAM (Total Addressable Market): Общий адресуемый рынок для краудфандинговой платформы "PlanB" включает в себя все потенциальные бизнесы, которые могут быть привлечены через платформу в России. Для оценки берется количество непубличных компаний, соответствующих определенным критериям по уровню выручки и прибыли, в частности, количество компаний с выручкой от 1 млн до 500 млн рублей и выручкой от 10% от выручки. По данным Руспрофиля, под эти критерии подходят 606 697 компаний.

➢ SAM (Serviceable Addressable Market): Обслуживаемый адресный рынок для PlanB - это сегмент инвесторов и предпринимателей, которые заинтересованы в использовании краудинвестинга в России и могут использовать для этого платформу PlanB. Примерная оценка - 10% от ТАМ, что составляет 60 670 компаний

➢ SOM (Serviceable Obtainable Market): Получаемый рынок для PlanB включает в себя сегмент инвесторов и предпринимателей, готовых использовать платформу именно на первых этапах ее развития в России. Определяется как часть SAM и с точки зрения будущего финансового прогноза составит 213 проектов.

На основе этого анализа в проекте выделены следующие ключевые маркетинговые каналы для продвижения:

* Онлайн-каналы: Использовать социальные сети, такие как Telegram и VK, чтобы привлечь внимание к платформе и подчеркнуть ее преимущества.
* Сотрудничество: Сотрудничество с блогерами и экспертами в области инвестиций и предпринимательства через партнерские соглашения и прямые интервью.
* Создание контента: Создавайте информационный контент: статьи, блоги и видеоуроки по инвестированию и предпринимательству для таких платформ, как Telegram и YouTube.
* Мероприятия: Организация вебинаров, конференций и других оффлайн-мероприятий для взаимодействия с потенциальными пользователями в режиме реального времени.
* Работа со СМИ: Работайте с журналистами, публикуя пресс-релизы, участвуя в интервью и выступая в СМИ, чтобы повысить осведомленность о платформе.

Чтобы расширить возможности реализации проекта, важнейшей частью дальнейшего анализа является финансовое прогнозирование необходимых инвестиций и результатов.

# **Финансовый прогноз и анализ финансовых результатов стартапа "PlanB".**

Основной первоначальной задачей воплощения проекта является планирование рабочей инфраструктуры. В рамках этой задачи необходимо поэтапно спланировать различные аспекты проекта. Ключевыми направлениями являются предварительные организационные процессы, процесс производства платформы MVP и обеспечение партнерских отношений.

Старт проекта запланирован на июль 2024 года. Общее время, запланированное на реализацию этих процессов, составляет 9 месяцев. Соответственно, дата окончания и начала реализации платформы – февраль 2025 года.

Для обеспечения нормальной работы в процессе разработки платформы PlanB команде необходимо рабочее пространство. Учитывая Lean-метод и активное создание MVP, компании нужно доступное и комфортное место с доступом всех участников к частям MVP и скрамам. Поэтому выбор пал на аренду коворкинг-пространства в OpenSpace. Для начальных операций аренды серверов будет достаточно, чтобы вместить в заложенные мощности предполагаемое количество проектов и инвесторов.

Что касается доходов, то они будут формироваться в основном за счет комиссии, собираемой со стоимости проекта и вкладов инвесторов в крауд.

Количество новых проектов на платформе - важнейшая метрика, отражающая ожидаемый ежемесячный приток новых проектов. Значения начинаются с 0 в 2024 году и постепенно увеличиваются до 6 к 2029 году, что указывает на постепенное увеличение скорости привлечения проектов платформой в течение прогнозируемого периода.

Другим важным критерием является средняя сумма одного раунда инвестиций, которая изначально равна 0, так как на старте нет ни одного проекта. По прогнозам, в 2025 году средняя сумма раунда составит около 20 000 000 рублей и каждый год будет постепенно расти на 40%, достигнув 76 000 000 рублей. Данные показатели определяют общую стоимость, собираемую проектами за период и базисное значение для сбора комиссии.

Из-за длительного периода отсутствия прибыли точка безубыточности будет находиться на довольно позднем горизонте, более чем через 2 года после начала проекта и более чем через 1,5 года после начала операций на платформе. Далее прогнозируется рост чистой прибыли до 50% от выручки после 5 лет реализации проекта.

Итоговый баланс проекта не сильно детализирован. Активы состоят в основном только из денежных средств и нематериальных активов в контексте программного обеспечения платформы и скоринговой модели. Со стороны собственного капитала он сбалансирован нераспределенной прибылью и общим капиталом организации. Что касается долга, то привлеченный банковский кредит со второго года остается и уменьшается до конца, но не покрывается полностью к концу проекта.

При сохранении такой структуры в прогнозах финансового плана очевидно, что бизнес остается чрезвычайно ликвидным и очень удобен при передаче, перепродаже или реорганизации. Использование коворкинга и аренда серверов поддерживают позиции основных средств на уровне 0. Учитывая специфику бизнеса, PlanB выступает в качестве дочерней компании в сделках pre-IPO, и к концу раунда привлечения инвестиций не имеет никаких обязательств перед инвесторами или компаниями.

Финансовый план инвестиционной платформы PlanB, как стартап-проекта, который в основном финансируется за счет капитала инвесторов, должен раскрывать, как проект может покрыть вложения для инвесторов, и представлять общую оценку для предприятия и для инвестора в частности.

Наиболее применимым подходом является методология дисконтирования денежных потоков (DCF). Она подразумевает расчет текущей стоимости будущих денежных потоков, дисконтированных на коэффициент, который является показателем номинала для развития бизнеса. Оптимальным вариантом является установление ставки дисконтирования в виде коэффициента средневзвешенной стоимости капитала (WACC).

В случае прогнозной модели, показатель возврата капитала (ROE) - это единственный параметр, который можно использовать при оценке WACC. Коэффициент рентабельности собственного капитала сильно меняется с годами, поэтому подходящей цифрой является итоговый параметр в денежных потоках - 49,4 %.

Таблица 2 - Прогноз показателя ROE для проекта PlanB.

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | 2024 | 2025 | 2026 | 2027 | 2028 | 2029 |
| ROE | -14,6% | -342,3% | 141,5% | 239,6% | 95,7% | 49,8% |

Стоимость долга представляет собой ставку по долгу, которая в современных условиях равна 22%.

Доли заемного и собственного капитала меняются на протяжении всего периода, поэтому расчетная стоимость будет взята из периода 2027 года, с момента начала прогнозирования адекватной чистой прибыли. Доля собственного капитала составляет 56 %, доля заемного - 44 %. Расчет WACC дает значение, равное 35,75%.

Тем не менее, показатели NPV, IRR и доходности инвестиций исключительно по потокам проекта неприменимы для оценки выгоды именно внешних инвесторов. Оценка должна проводиться с учетом доли инвестора в проекте и денежных потоков, связанных с инвестором.

Таблица 3 – Инвестиционные показатели проекта PlanB (в отношении инвестиционных вложений)

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| NPV | IRR | PI | ROI | MOIC |
| 4 081 400 | 49% | 34,01% | 5,72 | 4,72 |

Можно заметить, что NPV и доходность проекта для инвесторов ниже, чем для всего проекта. Однако доходность инвестиций находится на уровне 5,72, а MOIC - 4,72, что говорит о том, что проект все же принесет венчурным инвесторам умеренную прибыль. Эти факторы говорят о захватывающих перспективах развития проекта и привлекательных выплатах вкладчикам.

Чтобы определить уровень устойчивости проекта и предоставить дополнительные аргументы для принятия решения об инвестициях, важно, чтобы инвестор понимал контекст рисков, связанных с проектом. Основной подход заключается в том, чтобы сначала оценить общие риски и определить те, которые наиболее критичны для успеха проекта.

Для оценки подверженности проекта рискам был определен набор рисков, который был объединен в матрицу по параметрам существенности и вероятности. Оценка варьируется от 1 до 5 баллов в зависимости от важности указанного фактора.

По итогам анализа матрицы рисков, в среднем все риски имеют относительно одинаковую оценку вероятности. Наибольшее значение имеет ключевой рыночный риск появления новых конкурентов, который соотносится с потенциалом развития рынка.

Чтобы оценить правомерность прогнозов финансовой выручки для стартап-проекта, необходимо оценить риски вариаций для исходных значений допущений в финансовой модели. В связи с этим был проведен анализ чувствительности выручки. В качестве переменных рассматриваются средний размер 1 раунда инвестиций и количество новых проектов за период. Расчеты ведутся за один месяц, а именно за первый месяц положительной прибыли, близкой к точке безубыточности - декабрь 2026 года.

Итоговая чистая прибыль варьируется от -1,7 млн руб. до 4,2 млн руб., что свидетельствует о превалировании положительных факторов в прогнозах. Ключевым моментом является то, что фактор значений размера 1 раунде инвестиций влияет гораздо существеннее. В случае меньшего количества проектов, но при этом более высокого уровня привлекаемого капитала итоговая прибыль сможет показывать большие значения и даже выходить в плюс.

Таблица 4 – Анализ чувствительности чистой прибыли проекта PlanB

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Чистая прибыль от 12/2025 |  | Количество новых проектов на платформе | | | | |
|  | 336 271 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| Средний размер раунда инвестиций | 15000000 | -   1 739 249 | -  1 630 769 | -  1 522 289 | - 1 413 809 | - 1 305 329 |
| 25000000 | -   1 274 609 | -  933 809 | -  593 009 | - 252 209 | 88 591 |
| 35000000 | -   809 969 | -  236 849 | **336 271** | 909 391 | 1 482 511 |
| 45000000 | -  345 329 | 460 111 | 1 265 551 | 2 070 991 | 2 876 431 |
| 55000000 | 119 311 | 1 157 071 | 2 194 831 | 3 232 591 | 4 270 351 |

Однако для анализа риска NPV будет применен более сложный статистический подход с оценкой 10 000 случайных величин методом имитационного моделирования Монте-Карло. Ключевая суть Монте-Карло близка к подходу анализа чувствительности. Берется несколько факторов, которые могут разниться в значениях и повлиять на итоговое расчетное значение.

Для анализа методом Монте-Карло было взято 4 фактора: Первоначальная стоимость инвестиций, ставка дисконтирования, среднее значение раунда инвестиций, комиссия по партнерским соглашениям.

Денежный поток для анализа будет учитывать изменения в этих величинах. Рандомизация обеспечит обширный список денежных потоков, где каждый поток будет иметь отдельную NPV. Этот набор NPV является итоговым распределением для анализа рисков через Монте-Карло. Итоговый набор NPV формируется на графике нормального распределения, который представлен на рисунке 1.

Изображение выглядит как текст, снимок экрана, программное обеспечение, График

Автоматически созданное описание

Рисунок 1. График нормального распределения значений NPV для проекта “PlanB”

Параметр нормального распределения показывает, что с вероятностью 14,98% NPV PlanB будет отрицательным. Таким образом, результаты моделирования методом Монте-Карло свидетельствуют о том, что инвестиции в краудинвестинговую платформу PlanB будут иметь положительный эффект с вероятностью 85 %, что является значимым результатом для стартап-проекта. При изменении начальных значений притока инвесторов в 15 млн рублей вероятность уже составляет 33,3 %, но это все еще оставляет возможность для более чем 65 % возможностей получить хотя бы безубыточный результат от инвестиций.

Итоговые результаты финансовых прогнозов проекта PlanB показывают стабильный рост продаж в течение 5 лет. Точка безубыточности появляется через 24 месяца проекта и обозначает длительный период отрицательных доходов. Ликвидность проекта остается значительной, так как доля долга в структуре капитала минимальна. Инвестиционный NPV проекта показывает относительно умеренный PI в 34%, но, опираясь на результаты статистического моделирования Монте-Карло, NPV имеет большие шансы показать лучшие результаты при изменении рыночной конъюнктуры и большей рискованности в инвестициях.

# **Заключение**

Создание бизнес-плана стартапа является комплексным и длительным процессом. Целью проведенной диссертационной работы является разработка комплексного бизнес-плана и оценка инвестиционной привлекательности краудинвестинговой платформы PlanB. Актуальность данного исследования подчеркивается растущим спросом на инновационные финансовые решения на российском рынке, особенно для малого и среднего бизнеса и стартапов, сталкивающихся с проблемами в привлечении капитала.

Детальный анализ рынка PlanB выявил растущий спрос на цифровые инвестиционные платформы, поддерживаемый изменениями в законодательстве и технологическим прогрессом. Одним из основных факторов является создание Центральным банком реестра операторов инвестиционных платформ.

Маркетинговая стратегия проекта направлена на укрепление доверия и формирование позитивного восприятия платформы PlanB через целевые онлайн и офлайн-каналы. Кроме того, дорожная карта технологического развития и установления партнерских отношений предусматривала четкие сроки достижения ключевых этапов.

Финансовая модель продемонстрировала потенциал прибыльности платформы, указав на точку безубыточности в течение первых двух лет работы. Анализ чувствительности и оценка рисков дополнительно подтвердили надежность финансовых прогнозов

В заключение можно сказать, что краудинвестинговая платформа PlanB представляет собой привлекательную бизнес-возможность, удовлетворяющую критические потребности рынка в инновационных инвестиционных решениях. Данное исследование подтверждает потенциал платформы в привлечении значительного числа инвесторов и компаний, способствуя росту малого и среднего бизнеса и стартапов в России. Использование передовых технологий, таких как искусственный интеллект для оценки рисков, значительно повышает конкурентоспособность и операционную эффективность платформы.

1. Источник: Составлена автором на основе реестра ЦБ, Ссылка: https://www.cbr.ru/admissionfinmarket/navigator/oip/ [↑](#footnote-ref-1)