

СОДЕРЖАНИЕ

[ВВЕДЕНИЕ 3](#_Toc75568346)

[1 ТЕОРИТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ИННОВАЦИННЫХ ПРОЕКТОВ 5](#_Toc75568347)

[1.1 БАЗОВЫЕ ПОНЯТИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И ПРИНЦИПЫ ФОРМИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ ИДЕЙ 5](#_Toc75568348)

[1.2 ОСНОВНЫЕ ИСТОЧНИКИ ФИНАНСИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ И ИХ ОСОБЕННОСТИ 10](#_Toc75568349)

[2 СПОСОБЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ 21](#_Toc75568350)

[2.1 ПРЯМЫЕ МЕТОДЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ 21](#_Toc75568351)

[2.2 КОСВЕННЫЕ МЕТОДЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ 27](#_Toc75568352)

[3. АНАЛИЗ И ВЫБОР ИСТОЧНИКОВ ФИНАНИРОВАНИЯ ПРОЕКТА НА ПРИМЕРЕ СТРАХОВОЙ КОМПАНИИ АО «СОГАЗ-МЕД» 30](#_Toc75568353)

[3.1. КРАТКАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА АО «СОГАЗ-МЕД» И ПРОЕКТА ПО ПРИОБРЕТЕНИЮ ОБОРУДОВАНИЯ 30](#_Toc75568354)

[3.2. ОБОСНОВАНИЕ И ОЦЕНКА ВЫБОРА ИСТОЧНИКОВ ФИНАНСИРОВАНИЯ ПРОЕКТА 36](#_Toc75568355)

[ЗАКЛЮЧЕНИЕ 40](#_Toc75568356)

[СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ 43](#_Toc75568357)

# ВВЕДЕНИЕ

Каждый год на мировом рынке появляются сотни и даже тысячи новых продуктов в области электроники, программного обеспечения, телекоммуникаций и других. Современное общество находится в постоянной гонке за новыми идеями, открытиями и изобретениями, так как именно они ложатся в основу изготовления товаров и оказания услуг, способных произвести максимальную отдачу вложений.

В условиях непрерывного экономического роста основным способом повышения конкурентоспособности выпускаемых товаров, поддержания высоких темпов развития и уровня доходности предприятий становится разработка новых проектов.

В связи с этим особое значение приобретает инновационное развитие предприятия, которое ориентирует производственную деятельность на запросы потребителей, позволяет более гибко реагировать и осуществлять своевременные изменения, наращивать конкурентные преимущества в долгосрочной перспективе.

Цель данной работы рассмотреть особенности способов финансирования инновационных проектов.

Объектом изучения данной курсовой работы выступают инновационные проекты и инновационная деятельность в целом, а предметом - способы и источники финансирования инновационных проектов.

Задачами являются:

1. Рассмотреть теоретические основы финансирования инновационных проектов;
2. Определить основные способы и источники финансирования инновационных проектов;
3. Проанализировать и подобрать источники финансирования проекта на примере организации.

Структурно работа состоит из введения, трех глав, заключения и списка использованной литературы.

# 1 ТЕОРИТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ИННОВАЦИННЫХ ПРОЕКТОВ

## БАЗОВЫЕ ПОНЯТИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И ПРИНЦИПЫ ФОРМИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ ИДЕЙ

На данный момент такой термин как «инновация» отличается огромным множеством разнообразных определений. Но в большинстве случаев инновация определяется как итог инновационных процессов.

Инновационная деятельность — это деятельность, направлена на использование и коммерциализацию результатов научных исследований и разработок для расширения и обновления номенклатуры и улучшения качества выпускаемой продукции, совершенствования технологии их изготовления с последующим внедрением и эффек­тивном реализацией на внутреннем и зарубежном рынках. [[1]](#footnote-1)

Инновационный процесс — это процесс преобразования научного знания в инновацию, который можно представить как последова­тельную цепь событий, в ходе которых инновация вызревает от идеи до конкретного продукта, технологии или услуги и распространяется при практическом использовании. Инновационный процесс направлен на создание требуемых рынков продуктов, технологий или услуг и осуществляется в тесном единстве со средой: его направленность, темпы, цели зависят от социально-экономичес­кой среды, в которой он функционирует и развивается. [[2]](#footnote-2)

В условиях активно развивающихся экономических отношений и рыночной экономики инновации играют немаловажную роль. Многие директора крупных фирм и предприятий, исследователи, выдающиеся профессора и ученые, в связи с этим пытаются найти ответ на важный вопрос: «Что есть источник возникновения инноваций?»

Наиболее детально источники инновационных идей рассмотрены П. В. Друкером. Он выделил следующие семь источников инновационных идей:

1. неожиданное событие, которым может быть внезапный успех, непредвиденная неудача. Зачастую в предпринимательской деятельности многие пути развития скрыты, а их внезапное обнаружение служит толчком для получения положительных результатов. Неудача, в свою очередь, также указывает на необходимость изменений, другими словами, на скрытые инновационные возможности
2. несоответствие между реальностью и ее отражением во мнениях и оценках людей. Этот источник получения инновационной идеи часто выражается в качественных показателях. К примеру, увеличение спроса на продукцию по логике должно привести к увеличению объема производства. Однако если этого не происходит (то есть создается несоответствие), то новое решение данной проблемы поможет бизнесу избежать кризисной ситуации
3. изменение потребностей производственного процесса. На определенной стадии развития производства в нем могут образоваться «узкие места» – стадии производственного процесса, ограничивавшие его пропускную способность. В такой ситуации инновация поможет произвести перестройку производства и ускорить технологический цикл производства продукции
4. изменение в структуре отрасли или рынка. Одним из показателей такого изменения может стать сближение технологий, что может открыть большие возможности для инноваций
5. демографические изменения. Многие предприятия не следят за изменением численности населения, ориентируясь на данные по спросу на продукцию по устаревшим данным. Вследствие этого предприниматель не сможет вовремя отреагировать на уменьшение численности, по-прежнему поставляя на рынок прежний объем продукции, и увеличит риск банкротства предприятия, если не привлечет в действие новые рычаги развития
6. изменения в восприятии и ценностных установках. Восприятия почти не поддаются количественному определению, но они являются источником нововведений. Появление новых веяний моды на определенные товары, дефицит некоторых видов продукции и так далее способствуют появлению новых идей для ведения бизнеса

новые знания, научные и ненаучные. Инновации, в основе которых лежат новые знания, становятся объектом наибольшего внимания и приносят большие доходы, но в то же время характеризуются наибольшими затратами времени и финансов [[3]](#footnote-3).

Для поиска инновационных идей наибольшей эффективностью обладают методы проб и ошибок, контрольных вопросов, мозгового штурма, морфологического анализа, фокальных объектов, синектики, стратегии семикратного поиска, теории решения изобретательских задач.

Метод проб и ошибок ‒ это озвучивание любой новой идеи, причем любая неудачная идея отвергается, а взамен нее новая не выдвигается. Нет правил поиска верной идеи и ее оценки.

Метод контрольных вопросов предполагает существование определенного алгоритма вопросов, который составляется заранее. По сути, это усовершенствованный метод проб и ошибок.

Метод мозгового штурма есть общественное обсуждение возникшей проблемы для выбора самой успешной идеи для ее разрешения. Одновременно и плюсом и минусом данного способа является отсутствие критики, ведь любая идея может иметь недостатки, которые необходимо вовремя выявлять.

Метод морфологического анализа ‒ это создание единого алгоритма выявления, обозначения, подсчета и классификации всех намеченных вариантов какой-либо функции рассматриваемой инновации.

Метод фокальных объектов основан на пересечении признаков случайно выбранных объектов на совершенствуемом объекте, который лежит в фокусе переноса и называется фокальным объектом.

Метод синектики представляет собой метод поиска идей в процессе атаки возникшей проблемы специализированными группами профессионалов, использующих различные виды аналогий и ассоциаций. Под решением проблемы по методу синектики понимается взгляд на нее с новой точки зрения, отключающей психологическую инерцию.

Стратегия семикратного поиска предусматривает выбор правильной идеи путем ее поиска последовательно по семи этапам: анализ сформулированной проблемы – анализ характеристик известных аналогов новых продуктов или операций – формулировка общей идеи – выбор основополагающих идей – контроль идей – выбор одной практически применимой идеи из списка – воплощение выбранной идеи в инновацию.

Метод теории решения изобретательских задач представляет собой усовершенствованный алгоритм решения изобретательских задач. Перечисленные выше методы не являются единственными для генерирования новых идей.

Данные методы позволяют ускорить процесс созданий инновации, в основе которого лежат изобретательство, наука и новаторская идея.

В силу вышеприведенных аргументов можно утверждать, что в основе формирования инновационных идей лежит планомерная и систематическая так называемая «знаниевая активность» новаторов, которая предполагает приоритетное задействование процедур поиска и генерации новых знаний, а также процедур, связанных с хранением, систематизацией уже имеющихся знаний в качестве комплементарных и их обменом.

## ОСНОВНЫЕ ИСТОЧНИКИ ФИНАНСИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ И ИХ ОСОБЕННОСТИ

Понятие «инновационный проект» рассматривается как форма целевого управления ин­новационной деятельностью и процесс осуществления инноваций.

Как форма целевого управления инновационной деятельностью инновационный проект представляет собой сложную систему взаимообусловленных и взаимоувязанных по ресурсам, срокам и исполнителям мероприятий, на­правленных на достижение конкретных целей (задач) на приоритетных на­правлениях развития науки и техники. Как процесс осуществления иннова­ций, — это совокупность выполняемых в определенной последовательности научных, технологических, производственных, организационных, финансо­вых и коммерческих мероприятий, приводящих к инновациям. В то же время инновационный проект — это комплект технической, организационно-плано­вой и расчетно-финансовой документации, необходимой для реализации целей проекта. Наиболее полно и комплексно сущность инновационного проекта проявляется в его первом аспекте. Учитывая все три аспекта понятия «инновационный проект», можно дать следующее его определение. [[4]](#footnote-4)

Инновационный проект — это система взаимоувязанных целей и программ их достижения, представляющих собой комплекс научно-исследовательских, опытно-конструкторских, производственных, организационных, финансовых, коммерческих и других мероприятий, соответствующим образом организованных (увязанных по ресурсам, срокам и исполнителям), оформленных комплек­том проектной документации и обеспечивающих эффективное решение кон­кретной научно-технической задачи (проблемы), выраженной в количествен­ных показателях и приводящей к инновации. [[5]](#footnote-5)

Инновационная деятельность – это деятельность, имеющая свою специфику и сложность. Специфические качества данной деятельности определяются выбором направления развития, способом осуществления и применением инноваций. Сложность процесса финансирования инновационной деятельности предприятия заключается в неопределенности, т. е. невозможности определить исход событий, так как почти до конца неизвестно, насколько выгоден или нет процесс по внедрению инноваций в деятельность предприятия. Однако, как показывает практика, инновации являются инструментом в развитии как отдельно взятого предприятия, так и общества в целом. [[6]](#footnote-6).

Для воплощения инновационного замысла предприятию необходимы финансовые ресурсы на каждом этапе внедрения инновации. [[7]](#footnote-7)



Исходя из предложенной выше схемы[[8]](#footnote-8), можно выделить следующие основные стадии инновационных затрат:

1. На проведение исследований

Включают в себя все издержки на проведение фундаментальных и прикладных исследований, опытно-конструкторских разработок, а также маркетинговых исследований.

1. На внедрение инновационного продукта

Включают в себя затраты на создание и испытание прототипа инновационного продукта, создание конечного продукта для внедрения на рынок, расширение производства и его ассортимента, а также на введение продукта на рынок и последующую реализацию инновационного продукта предприятием конечному потребителю. И.М. Синяева отмечает: «Следует учесть, что в условиях рыночной экономики процесс разработки и изготовления новой продукции отделен от процесса приобретения новинки и ее эксплуатации. Задача изготовителя с помощью рекламы убедить потребителя в том, что ему необходима новая разработка»

1. Послереализационные затраты

Включают в себя затраты на устранение возможных дефектов продукции и ее модернизацию, а также на предоставление гарантийных услуг.

Инновационный процесс предприятия очень сложен и подразумевает значительные финансовые и временные затраты задолго до осуществления реализации продукта. Для того чтобы предприятию добиться ожидаемого результата, необходимо пройти ряд этапов, каждый из которых должен соответствующим образом финансироваться.

Автор инновационного проекта может найти несколько различных источников финансирования при учете того, что его проект соответствует требованиям инвесторов. Эти требования могут кардинально различаться в зависимости от конкретного источника.

Изучим принципы действия, а также рассмотрим плюсы и минусы основных видов источников для автора проекта.

1. Государственное финансирование.

В Российской Федерации существует поддержка инновационных проектов на государственном уровне, при этом источниками являются бюджеты различных уровней и государственные фонды. Государственное финансирование осуществляется на конкурсной основе.

При выделении средств на финансирование проекта учитываются следующие требования:

1. План проекта должен быть подробным и детально освещать все стороны проекта с учетом отражения интересов всех заинтересованных сторон (участников проекта);
2. Проект должен быть экономически обоснован и/или иметь социальное, общественное назначение;
3. Проект должен полностью соответствовать направлению деятельности фонда, осуществляющего его финансирование;
4. Проект должен принести результаты в установленные сроки;
5. Автор проекта должен иметь при себе пакет документов, подтверждающих его право на осуществление деятельности в выбранном направлении;
6. Автор должен иметь опыт курирования проектов в выбранном направлении. [[9]](#footnote-9)

Исходя из вышеизложенной информации, мы можем выделить следующие плюсы и минусы государственного финансирования.

К плюсам относится высокая надежность данного источника. Все ситуации, возникающие по мере реализации проекта, решаются в процессе взаимодействия авторов проекта с государственным фондом и имеют юридическое обоснование. Очевидна заинтересованность заказчика (государственного фонда) в успешной реализации проекта, в получении результатов проекта в виде готовой продукции, для которой уже может быть частично определен рынок сбыта на уровне отдельных государственных структур, выступающих потребителями этой продукции. Кроме того, к плюсам можно отнести отсутствие рисков возникновения экономических проблем, т. к. государственные фонды выделяют денежные средства на основе четко сформированных бюджетов по поддержанным проектам.

К минусам относится огромное число требований к проекту, соблюдение которых строго обязательно вне зависимости от направленности проекта. Следует учесть также, что участники большинства проектов должны вернуть определенную сумму государству, иначе государство становится владельцем доли ценных бумаг.

2. Венчурные фонды.

Помимо государственных фондов существуют также венчурные фонды, которые представляют собой организации, занимающиеся финансированием перспективных проектов.

Венчурное финансирование является более распространенным, так как охватывает больший спектр направлений инновационных проектов и стартапов. В отличие от государственного финансирования, венчурные инвестиции могут быть вложены в проект любой направленности, будь то высокотехнологичная разработка, открытие студии кинозаписи либо строительство.

Существует много способов организации венчурного фонда. Это может быть частный фонд, открытый одним либо несколькими предпринимателями, также фонд может быть создан при участии нескольких компаний.

При финансировании инновационного проекта венчурные фонды руководствуются лишь извлечением максимальной прибыли, поэтому критериев отбора, как правило, меньше, чем при государственном финансировании.

Рассмотрим стадии финансирования инновационного проекта из средств венчурного фонда:

1. Осуществление поиска перспективных инновационных проектов.
2. Проведение анализа потенциальных проектов и выбор наиболее удачного из них в плане будущего дохода.
3. Составление бизнес-плана проекта с учетом опыта представителей венчурного фонда.
4. Планирование и составление точной стратегии инвестирования средств в предприятие.
5. Заключение договора об инвестировании с авторами проекта.
6. Предоставление всевозможной помощи в виде деловых связей и советов, основанных на опыте инвесторов.
7. Завершение проекта и выход из него при получении оговоренной доли дохода проекта.

Отдельной категорией венчурного инвестирования являются так называемые «бизнес-ангелы» - частные венчурные инвесторы, которые вкладывают деньги в инновационный проект. Примечательным является происхождение данного понятия – так называли богатых посетителей Бродвейского театра, которые поддерживали театр в финансовом плане. В настоящее время популярность такого типа инвестирования стремительно растет.

Выделим плюсы и минусы инвестирования проекта из средств частного фонда. [[10]](#footnote-10)

К плюсам можно отнести меньшее количество условий для авторов проекта. Главный критерий – перспективность проекта. Инвесторы зачастую могут вложить средства в проект даже при отсутствии большого опыта автора. Также среди плюсов можно отметить высокую надежность большинства фондов, т. к. они содержат крупные капиталы, в связи с чем вероятность возникновения финансовых проблем крайне низка.

К минусам для инвесторов можно отнести высокие риски вложений. Как показывает статистика, в 15% случаев средства полностью теряются, не принося прибыли. Что касается авторов, то сложность для них состоит в подготовке проекта по многим параметрам с учетом требований компаний-инвесторов.

3. Краудфандинг.

Это довольно популярный в последнее время способ финансирования, который представляет собой сбор пожертвований для создания какого-либо проекта. Такой тип вложения инвестиций в основном используется для финансирования проектов медиасферы, либо ориентированных на развлечение потребителя. Осуществляется путем сбора средств заинтересованных пользователей интернета, которые жертвуют проекту определенную сумму денег на развитие.

Наиболее популярный и эффективный способ организации краудфандинговой платформы – создание сайта с возможностью приема платежей.

Главной особенностью краудфандинговых инвестиций является тот факт, что они могут быть вложены в проект любого вида и направленности. Это может быть снятие фильма, написание книги, создание игровой платформы, поиск лекарственных средств и т. д.

Стадии финансирования проекта выглядят следующим образом:

1. Создание страницы проекта на сайте платформы с точным и полным его описанием. Краткий план освоения проекта и его результаты для обычного пользователя;
2. Реклама проекта в социальных сетях и на других сайтах с контентом, соответствующим создаваемому проекту;
3. Процесс сбора средств на проект;
4. В случае успешной кампании – реализация проекта.

Выделим плюсы и минусы инвестирования проекта путем кампании краудфандинга:

К плюсам можно отнести минимальное количество обязательств автора, так как от проекта требуется не прибыль, а само наличие проекта, будь то фильм или книга. Также плюсом является отсутствие строгой ответственности перед аудиторией. Главное преимущество краудфандинга заключается в полном сохранении пакета прав в руках автора проекта, т. к. вложенные инвестиции являются пожертвованиями.

К минусам можно отнести отсутствие единого источника средств, из-за чего повышаются риски проекта. Также зачастую авторы не обладают должными знаниями в области продвижения проектов, из-за чего могут не найти лиц, заинтересованных в создании данного проекта.

Сведем в краткую таблицу проведенный анализ основных источников финансирования инновационных проектов.

Сравнительная таблица основных источников финансирования

|  |  |
| --- | --- |
| Критерии сравнения | Источник финансирования |
| Государственное финансирование  | Венчурные фонды | Краудфандинг |
| Участники проекта | Государство и автор проекта  | Компания-инвестор и автор проекта  | Автор проекта |
| Направление проекта | Соответствует направлениям развития государства  | Любое по выбору инвестора  | Любое по выбору автора  |
| Требования к проекту  | Соответствие государственным программам экономразвития  | Подробный бизнес-план с обоснованием доходности  | Требования отсутствуют  |
| Обязательства автора проекта  | В соответствии с государственной программой  | По контракту  | Отсутствуют, за исключением соблюдений условий размещения проекта на краудфандинговой платформе  |
| Вид рисков проекта  | Экономические риски  | Экономические и социальные риски, зависит от направления проекта  | Социальные и экономические  |

Резюмируя вышесказанное, было выяснено, что источники финансирования инноваций – это первичные источники денежных средств на выполнение научных исследований и разработок и осуществление инновационной деятельности. Рассмотрели основные источники финансирования, выявили стадии финансирования по каждому из источников, определили плюсы и минусы и свели все в сравнительную таблицу.

В данной главе были рассмотрены теоретические основы финансирования инновационных проектов. Данное изучение позволило сделать ряд выводов.

Инновационный проект – это проект, содержащий технико-экономическое, правовое и организационное обоснование конечной инновационной деятельности. Инновационные проекты могут носить разный характер и отличаться по ряду классификационных признаков. Выяснили, что результативность и успех инновационного проекта во многом зависит от его участников.

Предприятия для финансирования инновационной деятельности используют различные источники. При этом инновационный процесс может успешно развиваться как за счет частного, так и государственного финансирования. Государство финансирует инновационную деятельность предприятий, т. к. заинтересовано в развитии инноваций, поскольку способность эффективно использовать инновации означает достижение таких национальных целей, как национальная безопасность, защита окружающей среды, здравоохранение, а также повышение производительности труда, привлечение международных инвестиций, то есть, в итоге, повышение уровня и улучшение качества жизни. Частное финансирование инновационной деятельности осуществляется с целью получения инвестором прибыли от создания инновации.

# 2 СПОСОБЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ

## 2.1 ПРЯМЫЕ МЕТОДЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ

Под методами финансирования инновационных проектов понимают такие способы финансирования инноваций, которые отражают использование специфических источников финансирования в увязке с хозяйственной ситуацией фирмы, планами ее текущей деятельности и развития.

Условно, все проекты по видам финансирования делятся на инвестиционное кредитование (кредитная линия по нецелевому кредиту) и проектное финансирование (кредитная линия по целевому кредиту). При инвестиционном кредитовании источником возврата средств является вся хозяйственная деятельность заемщика, включая доход, который приносит проект. При проектном финансировании источником погашения средств кредита является сам проект. Проектное финансирование более рискованно по сравнению с обычным инвестиционным кредитованием. Предпочтения отдаются так называемым концевым проектам, когда основной объем инвестиций уже осуществлен за счет собственных средств, и требуется кредит на завершение производства и выпуска продукта или услуги на рынок. [[11]](#footnote-11)

Наиболее распространенными источниками прямого финансирования инновационных проектов являются:

1. Банковский кредит — это долгосрочное вложение банковских ресурсов в объекты реального инвестирования, обеспечивающее расширенное воспроизводство основного капитала заемщика на основе реализации инвестиционного проекта. При этой форме кредитования банк не принимает на себя рисков, связанных с реализацией инвестиционного проекта, и соответственно не участвует в распределении прибыли, полученной от реализации проекта. Возврат кредита обеспечивается как за счет денежного потока, генерируемого проектом, так и за счет общего денежного потока предприятия, а в некоторых случаях – дополнительно за счет продажи активов предприятия. [[12]](#footnote-12)
2. Средства от эмиссии ценных бумаг. Привлечение инвестиционных ресурсов "под выпуск" ценных бумаг носит название эмиссионного финансирования и значительно способствует привлечению средств для осуществления крупных вложений инновационной фирмы. Эмиссия акций не только приносит учредительский доход основателям фирмы, но и позволяет ей получить необходимые средства для расширения деловых операций. Для привлечения дополнительных средств инновационная фирма может размещать на рынке различные виды ценных бумаг. Эмиссия может осуществляться с помощью различных каналов: по прямым связям, на фондовой бирже, через инвестиционно-дилерские компании, банки и посреднические компании. [[13]](#footnote-13)
3. Инновационный кредит

На выдаче инновационных кредитов специализируются инновационные банки и инновационные фонды. Инновационные банки заинтересованы во внедрении высоко-прибыльных изобретений и перспективных новшеств. Доступность инновационного кредита для небольшой фирмы предоставляется большей, чем возможность получения коммерческого кредита, что обусловлено специализированной направленностью инновационных банков. Инновационные банки могут приобретать исследования и разработки для организации производства новых товаров и услуг или оказывать посреднические услуги в сфере маркетинга инноваций. В свою очередь, инновационные фонды могут оказывать финансовую поддержку, консультационные, патентные и др. технические услуги инновационным фирмам, осуществлять финансирование венчурных, связанных с повышенным риском, проектов

1. Доходы от краткосрочных проектов (для финансирования долгосрочных)

Данный вид финансирования еще называют пакетированием долгосрочного инновационного проекта с краткосрочными коммерческими с целью поддержания более масштабного инновационного проекта прибылями от реализации точечных. Метод представляется достаточно реальным и оперативным при условии выбора все время наиболее прибыльных и менее затратных видов вспомогательной коммерческой деятельности. Одной из проблем, возникающих впоследствии, по мнению специалистов является постепенное замещение долгосрочных проектов с большим периодом окупаемости краткосрочными, дающими быструю отдачу

1. Собственные средства фирмы (прибыль, амортизационный фонд)

Может осуществляться двумя способами: из прибыли, распределенной на цели развития и теоретически - из амортизационного фонда. Прибыль - главная форма чистого дохода предприятия, которая выступает как часть денежной выручки, составляющей разницу между реализационной ценой продукции (работ, услуг) и ее полной себестоимостью. Прибыль является обобщающим показателем результатов коммерческой де­ятельности фирмы. После уплаты налогов и других платежей из прибыли в бюджет у предприятия остается чистая прибыль. Часть ее можно направлять на капиталь­ные вложения различного характера, а также на инвестиции в составе фонда накопления или другого фонда аналогичного назначения. Если прибыль велика, то излишки ее можно направить на осуществление новых инновационных проектов и, даже если проект оказывается убыточным или не окупается, фирма рискует только своим капиталом, а не кредитными ресурсами. Для крупной инновационной фирмы, которая одновременно выполняет большое количество проектов, это не ощутимо, т. к. является ожидаемым венчурным риском, а для средней и малой инновационных фирм — это крупная неудача и может привести к банкротству

1. Средства, полученные под заклад имущества

Документом, опосредующим в данном случае отношения между должником и кредитором, является закладная. Это ценная бумага, вид долгового обязательства, по которому кредитор в случае невозвращения долга заемщиком получает ту или иную недвижимость (земля, строения). В инновационной сфере закладная возникает, когда на стоимость залога заемщика (в данном случае - инновационной фирмы) предоставляется кредит, обеспечением которого служит искомый залог. Залог возникает из договора или закона. Кредитор-залогодатель имеет право при невыполнении должником обязательства, обеспеченного залогом, получить компенсацию из стоимости заложенного имущества путем его продажи

1. Доходы от продажи технологий и ноу-хау. Данный способ финансирования безусловно является несколько специфическим, поскольку на первый взгляд может показаться неэффективным торговать лицензиями на технологии производства инновационных товаров, а не самими товарами. Но существуют определенные причины, которые побуждают инновационные фирмы так поступать. Считается, что выгодно продавать технологию, а не конечный продукт, когда:

Инновационная фирма не имеет в достаточном количестве своих ресурсов для самостоятельного освоения производства конечного продукта;

Фирма не имеет опыта и сбытовых возможностей для торговли конечным товаром на новых рынках;

Фирма сталкивается на ряде рынков со всевозможными таможенными барьерами (высокие пошлины, ввозные квоты, необходимость постройки сборочных предприятий на территории данной страны);

Фирма хочет купить какую-то технологию, предлагаемой только взамен ее собственной технологии (перекрестное лицензирование);

Фирма уходит с рынка (технология продается бывшим конкурентам);

Товар, производимый по технологии, является морально устаревшим, но привлекательным для некоторых рынков.

Так или иначе, продавая технологии, инновационная фирма, с одной стороны, получает необходимые инвестиции, но с другой - создает себе новых или усиливает существующих конкурентов, упускает часть прибыли, которую, освоив технологию, могла бы получить или попросту теряет контроль над ней.

1. Факторинг – это комплекс финансовых услуг, оказываемых банком клиенту в обмен на уступку дебиторской задолженности. Для инновационной фирмы эти услуги могут включать: финансирование поставок товаров, страхование кредитных рисков, учет состояния дебиторской задолженности и регулярное предоставление соответствующих отчетов клиенту контроль за своевременностью оплаты и работа с дебиторами. Финансирование поставок товаров при факторинге предусматривает, что немедленно после поставки продавцу банк выплачивает в качестве досрочного платежа значительную часть суммы поставки. Остаток (сумма поставки за вычетом суммы досрочного платежа и за вычетом комиссии банка) выплачивается продавцу в день поступления денег от дебитора. В ходе факторингового обслуживания может быть профинансирована поставка на любую, даже самую незначительную сумму. Поскольку факторинг является долгосрочной программой финансирования оборотного капитала, договор факторингового обслуживания заключается на неопределенный срок и будет действовать сколь угодно долго, пока обе стороны удовлетворены сотрудничеством.
2. Форфейтинг является своеобразной формой трансформации коммерческого кредита в банковский; применяется он в том случае, когда у покупателя (в данном случае, инновационной фирмы) нет средств для приобретения какой-либо продукции, необходимой для внутреннего производства. Покупатель ищет продавца товара, который ему необходим и, заручившись предварительным согласием коммерческого банка (третьего участника сделки), договаривается о его поставке на условиях форфейтинга. После заключения контракта на поставку необходимой продукции инновационная фирма передает продавцу комплект векселей, общая стоимость которых равна стоимости продаваемого объекта с учетом процентов за отсрочку платежа, т.е. за предоставленный коммерческий кредит. Продавец товара передает полученные от инновационной фирмы векселя банку без права оборота на себя и сразу получает деньги за реализованный товар. Оговорка "без права оборота на себя" освобождает продавца от имущественной ответственности в случае, если банк не сумеет взыскать с векселедателя указанные в векселе суммы. Таким образом, фактически данный метод финансирования сродни коммерческому кредиту, который оказывает банк. В некоторых случаях (неблагоприятная кредитная история покупателя) банк может потребовать безусловной гарантии платежа в виде залога каких-либо своих активов.

## 2.2 КОСВЕННЫЕ МЕТОДЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ

В свою очередь, к косвенным методам относятся такие, суть которых заключается в обеспечении инновационных проектов необходимыми материально-техническими, трудовыми и информационными ресурсами. К подобным методам относят:

1. покупка в рассрочку или получение в лизинг (аренду) необходимого для выполнения проекта оборудования;
2. приобретение (на используемую в проекте технологию) лицензии с оплатой последней в форме "роялти" (процента от продаж конечного продукта, особенного по данной лицензии);
3. размещение ценных бумаг с оплатой в форме поставок или получения в лизинг необходимых ресурсов;
4. привлечение потребных трудовых ресурсов и привлечение вкладов под проект в виде знаний, навыков и "ноу-хау".
5. Таможенные, налоговые, амортизационные льготы.

Методы косвенного коммерческого финансирования инновационных проектов: [[14]](#footnote-14)

Покупка аренда материально технических средств, любого материального имущества и прочих имущественных прав в кредит на срок, увязанный со сроком реализации инновационного проекта и получения от него прибылей, за счет которых будет обслуживаться и погашаться товарный кредит.

Покупка при той же синхронизации с ожидаемыми доходами от проектов материального имущества и прочих имущественных прав в рассрочку (с получением прав пользования ими без прав собственности, которые перейдут к покупателю только после окончательной выплаты рассрочки и процентов; в случае невыплаты очередных сумм рассрочки и процентов собственник изымает имущество у покупателя, лишает его прав пользования).

Приобретение лицензии на технологию, заложенную в инновационный проект, с полным комплектом услуг и поставок при оплате лицензии исключительно в форме "роялти" (процента, в данном случае весьма высокого от объема продаж продукции, услуг, освоенных по лицензии).

Размещение акций и иных видов ценных бумаг с оплатой непосредственно в форме поставок или сдачи в аренду потребных материально-технических (включая площади, земли и т. п.) и информационных (патенты, ноу-хау) ресурсов, равных по их рыночной (договорной оценке стоимости размещенных бумаг).

То же при привлечении вкладов в натуре от партнеров в уставные фонды собственного либо целевого совместного предприятия, в обеспечение совместных проектов или консорциумов.

Привлечение трудовых ресурсов, найма работников с оплатой в ценных бумагах фирмы, выпущенных под инновационный проект (практически с оплатой будущими дивидендами из прибылей по инвестиционному проекту).

Суть данных методов очевидна и сводится к тому, что обеспечение инновационных проектов осуществляется непосредственно потребными для их реализации материально-техническими, трудовыми и информационными ресурсами, минуя стадию привлечения денег и расходования их на приобретение этих ресурсов. Таким образом, существуют самые разнообразные методы коммерческого финансирования инновационной деятельности. Задача менеджеров предприятия состоит в выборе того или иного метода финансирования, либо их сочетания.

В заключении отметим, что инновационный процесс напрямую связан с финансированием, т. е. с привлечением инвестиционных средств в любой сфере деятельности. Источники финансирования науки и инноваций – это первичные источники денежных средств на выполнение научных исследований и разработок и осуществление инновационной деятельности.

3. АНАЛИЗ И ВЫБОР ИСТОЧНИКОВ ФИНАНИРОВАНИЯ ПРОЕКТА НА ПРИМЕРЕ СТРАХОВОЙ КОМПАНИИ АО «СОГАЗ-МЕД»

3.1. КРАТКАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА АО «СОГАЗ-МЕД» И ПРОЕКТА ПО ПРИОБРЕТЕНИЮ ОБОРУДОВАНИЯ

В составе Страховой Группы «СОГАЗ» деятельность по обязательному медицинскому страхованию (ОМС) осуществляет АО «Страховая компания «СОГАЗ-Мед». Компания является одной из крупнейших страховых медицинских компаний Российской Федерации, специализирующихся на осуществлении обязательном медицинском страховании (ОМС).

В прошедшем году СОГАЗ-Мед была продолжена реализация долгосрочной стратегии развития и расширения регионального присутствия. По итогам 2019 г. количество застрахованных СОГАЗ-Мед превысило 18 млн человек (с учётом ДО). Региональная сеть компании насчитывает более 670 подразделений на территории 40 субъектов Российской Федерации (с учётом ДО). По количеству регионов осуществления деятельности в системе ОМС СОГАЗ-Мед на протяжении многих лет держит лидерство среди страховых медицинских организаций РФ. Летом 2019 г. СОГАЗ-Мед завершил процесс по присоединению приобретённых в 2017 г. страховых медицинских организаций, ведущих деятельность в системе ОМС на территориях Амурской и Магаданской областей, ОАО «МСК «Дальмедстрах» и ОАО «МСК «АВЕ». Данный процесс был осуществлен в целях реализации стратегии по расширению присутствия Страховой Группы «СОГАЗ» на рынке ОМС в регионах Дальневосточного федерального округа. В результате реализации данных мероприятий Группа «СОГАЗ» представлена в системе ОМС Амурской и Магаданской областей и увеличила свою долю по количеству застрахованных жителей Дальневосточного федерального округа с 10% до 25% (данные 2019 г.). Таким образом Группа стала крупнейшим участником системы ОМС на территории ДФО.

В рамках одного из важнейших направлений деятельности – взаимодействия с медицинскими организациями в системе ОМС – были заключены договоры на оказание и оплату медицинской помощи по ОМС с более 4 500 медицинскими организациями. Выплаты в медицинские организации за 2019 г. составили более 180,9 млрд руб. (в 2018 г. аналогичный показатель составил 150,8 млрд рублей).

Как и в предыдущие периоды, большое внимание уделялось работе с обращениями граждан и удовлетворению обоснованных жалоб застрахованных. Общее число поступивших в СОГАЗ-Мед обращений от застрахованных превысило 2,9 млн, в том числе более 2,4 тыс. жалоб (из них 1,3 тыс. жалоб были признаны обоснованными) и более 330 тыс. обращений за консультацией.

Из общего числа обоснованных жалоб застрахованных на нарушение их прав в сфере ОМС при получении медицинской помощи в медицинских организациях в 1,3 тыс. случаях жалобы при содействии СОГАЗ-Мед были удовлетворены в досудебном порядке. В результате этой работы гражданам, застрахованным в СОГАЗ-Мед, медицинскими организациями был возмещен ущерб на сумму более 2,1 млн руб. (в 2018 г. данный показатель составлял 1,2 млн руб.). В судебном порядке, при активной юридической поддержке СОГАЗ-Мед, в 55% случаев иски к медицинским организациям были удовлетворены, сумма возмещения составила более 8,3 млн руб. (в 2018 г. - 5,8 млн руб.). Общая сумма возмещений, полученная застрахованными при поддержке компании за 2019 г. в судебном и досудебном порядке, составила более 10,4 млн руб.

В 2019 году при исполнении требований статьи 31 Федерального закона от 29.11.2010 г. № 326-ФЗ «Об обязательном медицинском страховании в Российской Федерации» специалисты СОГАЗ-Мед приняли участие в 835 процессах, связанных с возмещением расходов, осуществленных на оплату оказанной медицинской помощи застрахованным лицам вследствие причинения вреда их здоровью, на общую сумму более 26,2 млн руб.

По результатам анализа годовых показателей сформировалась следующая структура нарушений по обоснованным жалобам застрахованных лиц:

на качество медицинской помощи - 38,97%;

на взимание денежных средств за медицинскую помощь, оказанную по программам ОМС - 33,10%;

на организацию работы медицинских организаций - 10,89%;

на выбор медицинской организации - 8,20%;

на отказ в оказании медицинской помощи по программе ОМС - 3,82%;

на этику и деонтологию медицинских работников – 2,05%;

на лекарственное обеспечение - 1,27%;

прочее - 0,99%;

на обеспечение полисами ОМС - 0,42%;

на выбор или замену СМО – 0,14%;

на выбор врача – 0,07 %;

на санитарно-гигиеническое состояние медицинских организаций – 0,07%.

В 2019 г. продолжилось эффективное взаимодействие с застрахованными посредством каналов интернет и телефонной связи. Так, на номер «горячей линии» компании и сервис «Онлайн-чат» поступило более 95 тыс. обращений застрахованных граждан, что в 1,2 раза больше, чем за 2018 год (в 2018 г. – около 92 тыс.). Обращения, поступившие на «горячую линию» и в чат, отрабатываются сотрудниками СОГАЗ-Мед преимущественно в режиме «онлайн».

В марте 2019 г. рейтинговое агентство «Эксперт РА» подтвердило рейтинг надежности и качества услуг страховой компании «СОГАЗ-Мед» на уровне «А++» («Исключительно высокий уровень надежности и качества услуг»), прогноз по рейтингу «стабильный».

За 18 лет работы на рынке обязательного медицинского страховая компания «СОГАЗ-Мед» стала одним из лидеров области. В 2020 году СОГАЗ-Мед планирует сохранить и улучшить достигнутые показатели деятельности.

Внедрение современных клиенториентированных технологий, внимательное отношение к обращениям застрахованных граждан – это основа долгосрочной стратегии развития Общества.

Проект «Приобретение рентгенографического маммографа» относится к инвестиционным проектам на расширение предлагаемых услуг Медико-профилактического центра АО «СОГАЗ-Мед».

Создание нового онкологического центра, предоставляющего подобные услуги, является весьма выгодным, перспективным и полезным обществу проектом.

Рентгенографический маммограф – эффективный инструмент диагностики опухоли молочной железы у женщин на ранней стадии развития болезни, когда лечение может проходить менее болезненно и дорогостояще.

Рентгеновский аппарат предназначен для обнаружения новообразований и предупреждения патологий. Данная рентгенодиагностическая установка применяется для снимков молочной железы. В процессе обследования обычно делают по 2 изображения каждой молочной железы. Многие маммографы предоставляют возможность проведения биопсии под контролем рентген-аппарата. В комплектацию ряда установок входит вакуумная кассета для выполнения рентгенограммы при условии максимального прижатия к рентген-пленке усиливающих экранов. Отличительная особенность многих маммографов – молибденовый анод. Возникновение рентген-излучения с дискретным спектром происходит при потенциале возбуждения 20 кВ. И напряжение анода у данных маммографов традиционно бывает выбрано в диапазон 20–40 кВ. В аппаратах используют микрофокусные рентген-трубки с вращающимся анодом, и молибденовые/алюминиевые фильтры – для дополнительной фильтрации. Растр используют для снижения рассеянного излучения. Действие рентген-маммографа основано на различном пропускании рентген-лучей тканями разных структур и плотности. Ответ на облучение отличается у пораженных и здоровых участков, что позволяет выявлять аномалии еще на самых первых стадиях их появления.

В настоящее время данный вид заболеваний занимает первое место в структуре онкологической заболеваемости и отмечается практически у каждой восьмой женщины.

Современные маммографы не требуют специальных помещений, комплектуются стереотаксическими приставками с программным обеспечением, позволяющим диагностировать рак до 2 мм в диаметре. Кроме того, при создании маммографического кабинета на базе АО «СОГАЗ-мед», он получит поддержку от организации по борьбе с заболеваниями молочных желез «Розовая лента».

Медицинское оборудование НДС не облагается. Дополнительные работы по введение маммографического кабинета в эксплуатация являются незначительными, и будут выполнены за счет общего бюджета Медико-профилактического центра АО «СОГАЗ-Мед».

На основании приемлемости комплектации оборудования и его цены наилучшим было признано предложение ООО «ЕВРОТЕХ ИМПЕКС», с которым и предлагается заключать договор поставки.

3.2. ОБОСНОВАНИЕ И ОЦЕНКА ВЫБОРА ИСТОЧНИКОВ ФИНАНСИРОВАНИЯ ПРОЕКТА

Общий объем инвестиций по проекту составляет 8500 тыс. рублей.

Основные показатели проекта [[15]](#footnote-15)

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатели  |  | Значения  | Норматив  |
| NPV, тыс.руб. |  | 26690 тыс.руб. |   |
| PI |  | 4,17 | <1,2 |
| IRR, % |  | 151 | <30% |
| PBP-срок окупаемости, лет |  | 1,29 |   |
| DPP-дисконтированный срок окупаемости, лет  |   | 1,44 | >5 |

Показатели эффективности проекта соответствуют нормативным требованиям

Норма амортизации рентгеновского оборудования составляет – 10,4% в год.

Срок инвестиций и пуско-наладочных работ составляет 4 месяца.

Срок расчета финансовых показателей выбран 7 лет (инвестиционный проект направлен на увеличение оказываемого вида услуг).

Цена капитала 20 %.

Направления использования финансовых ресурсов организации

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Направления использования финансовых ресурсов организации  | 2017г. | 2018г. | 2019г. | Отклонение (+, -) |
| сумма тыс.р. | уд, вес % | сумма тыс.р. | уд, вес, % | сумма тыс.р. | уд, вес, % |
| на оплату приобретённых товаров, работ, услуг, сырья и иных оборотных активов  | 2047 | 24,7 | 24878 | 54,9 | 50800 | 61,1 | 48753 |
| на оплату труда  | 1975 | 23,8 | 10608 | 23,4 | 14959 | 18 | 12984 |
| на выплату дивидендов, процентов  | 0 | 0 | 0 | 0 | 674 | 0,8 | 674 |
| на расчеты по налогам и сборам  | 1203 | 14,5 | 6697 | 14,8 | 6013 | 7,2 | 4810 |
| на прочие расходы  | 369 | 4,4 | 1836 | 4,1 | 8656 | 10,4 | 8287 |
| приобретение объектов основных средств, доходные вложения в материальные ценности и нематериальные активы  | 2707 | 32,6 | 1287 | 2,8 | 2067 | 2,5 | -640 |
| ИТОГО  | 8301 | 100 | 45306 | 100 | 83169 | 100 | 74868 |

Объем и структура источников формирования финансовых ресурсов предприятия

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Источники финансовых ресурсов организации  | 2017г. |  | 2018г. |  | 2019г. |  | Отклонение (+, -) |
| сумма тыс.р. | уд, вес, % | сумма тыс.р. | уд, вес, % | сумма тыс.р. | уд, вес, % |
| 1 Собственные  | 4961 | 25,5 | 7116 | 18,5 | 7190 | 11,6 | 2229 |
| уставный капитал  | 1230 | 6,3 | 1230 | 3,2 | 1230 | 2,0 | 0 |
|  нераспределенная прибыль  | 3731 | 19,2 | 5886 | 15,3 | 5960 | 9,6 | 2229 |
| 2 Привлеченные | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 3 Заемные | 14501 | 74,5 | 31301 | 81,5 | 54752 | 88,4 | 40251 |
| краткосрочные  | 14501 | 74,5 | 3635 | 9,5 | 20720 | 33,5 | 6219 |
| долгосрочное  | 0 | 0 | 27666 | 72,0 | 27666 | 44,7 | 27666 |
| лизинг  | 0 | 0 | 0 | 0 | 6366 | 10,3 | 6366 |
| Итого  | 19462 | 100,0 | 38417 | 100,0 | 61942 | 100,0 | 42480 |

Из расчетов видно, что основным источником финансовых ресурсов АО «СОГАЗ-Мед» являются заемные источники в 2017г.-74,5%, из них все краткосрочные; в 2018г.-81,5%, 2019 г.-88,4% основную часть занимают долгосрочные 72%, 44,7% соответственно. В 2017 г. предприятие использует лизинг 10,3% заемных средств. Удельный вес собственных средств уменьшился в 2017 г.-25,5%, в 2018 г.-11,6%, а в денежном выражении они увеличились на 2229 тыс. руб. с 2017 г. по 2019 г. за счет увеличения нераспределенной прибыли. Привлеченные средства у организации отсутствуют. Увеличение заемных средств, связано с нехваткой собственных средств организации для расширения производства. В целом все источники финансовых ресурсов увеличились на 42480 тыс. руб.

Самофинансирование позволяет предприятию определить источники снижения себестоимости, поскольку у предприятия присутствуют возможности для этого. Таким образом, целесообразным вариантом финансирования АО «СОГАЗ-Мед» является использование собственных средств по направлению – снижение затрат и использование прибыли.

Финансирование за счет заемных и привлеченных источников не целесообразно, так как коэффициенты ликвидности, платежеспособности и финансовой независимости очень низкие.

Однако, также целесообразным вариантом финансирования АО «СОГАЗ-Мед» является и использование лизинговой схемы – аренды с последующим выкупом медицинского оборудования.

# ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Источники финансирования деятельности предприятия – это те средства, с помощью которых предприятие может финансировать свою деятельность. Источниками финансовых ресурсов являются все денежные доходы и поступления, которыми располагает предприятие или иной хозяйствующий субъект в определенный период (или на дату) и которые направляются на осуществление текущих затрат, денежных расходов и отчислений, необходимых для производственного и социального развития.

Для стабильного развития и обеспечения конкурентоспособности любое предприятие нуждается в долгосрочном финансировании.

Источники финансирования предприятия подразделяются на собственные и заемные. Собственные средства включают в себя уставный капитал, накопленный капитал (резервный и добавочный капиталы, нераспределенная прибыль) и прочие поступления (целевое финансирование, пожертвования). К заемным средствам относятся: лизинг, кредит, облигационные займы и банковские ссуды.

Источники формирования собственного капитала делятся на внутренние и внешние. К внутренним источникам относятся: чистая прибыль, амортизационные отчисления, фонд переоценки имущества и прочие источники. К внешним источникам – выпуск акций, безвозмездная финансовая помощь и прочие источники.

Таким образом, предприятие, использующее только собственный капитал, имеет высокую финансовую устойчивость. Однако оно ограничивает темпы своего будущего развития, так как, отказавшись от привлечения заемного капитала, лишается дополнительного источника финансирования активов (имущества). Особенно это относится к крупномасштабным инвестиционным проектам, которые часто невозможно реализовать только с помощью собственных средств.

В ходе бакалаврской работе нами была рассмотрена структура капитала предприятия, большая часть которого состоит и заемных средств, а также классифицированы возможные источники финансирования проекта.

Далее были произведены расчеты, которые помогли определиться с приемлемым источником финансирования. По результатам расчетов и выбора источника финансирования можно сделать следующий вывод. Проект по приобретению маммографа для медицинского центра АО «СОГАЗ-мед» выгодно финансировать за счет собственных средств по направлению снижение затрат и использование прибыли, так как остальные источники финансирования оказались наиболее затратными.

Преимущество такого способа финансирования как самофинансирование заключается в том, что оно является наиболее простым механизмом аккумулирования денежного капитала. С другой стороны, объём собственных средств, инвестируемых на начальном этапе проекта, как правило, не превышает 50 млн. рублей. Указанного объёма средств достаточно для реализации данного проекта.

Также, в данной работе был проведен расчет показателей, характеризующих финансовое состояние ОАО «СОГАЗ-Мед». В целом мы можем оценить структуры источников средств и сделать следующий вывод: у данного предприятия присутствует слишком большая доля заемных средств, оно является зависимым от заемного капитала.

Финансирование за счет заемных и привлеченных источников не целесообразно, так как коэффициенты ликвидности, платежеспособности и финансовой независимости очень низкие.

Хотя, как у заемных, так и у собственных источников финансирования есть свои преимущества и недостатки. Предприятие, использующее только собственный капитал, имеет высокую финансовую устойчивость, однако оно ограничивает темпы своего будущего развития, так как, отказавшись от привлечения заемного капитала, лишается дополнительного источника финансирования активов. В свою очередь, предприятие, привлекающее заемные средства, имеет более высокий финансовый потенциал для своего экономического роста и возможности увеличения доходности собственного капитала. Однако такое предприятие подвержено финансовым рискам и угрозе банкротства.

Окончательный вывод проделанной работы заключается в том, что наиболее приемлемым источником по приобретению маммографа является финансирование за счет собственных средств, так как у предприятия уже есть заемные источники финансирования и для данного проекта АО «СОГАЗ-Мед» располагает необходимой суммой.

# СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Грибов В. Д., Никитина Л. П. Инновационный менеджмент: Учеб. пособие. — М.: ИНФРА-М, 2014
2. Завлина П.Н. Основы инновационного менеджмента: Теория и практика: Учебное пособие. / П.Н. Завлина. - М.: Экономика, 2008
3. Ильдеменов С.В., Ильдеменов А.С., Воробьев В. Н. Инновационный менеджмент. Учебник – М.: ИНФРА-М, 2004.

Ильенкова С.Д., Ягудин С.Ю., Гужов В.В. Управление инновационным проектом: учебно-методический комплекс / под ред. проф. С.Ю. Ягудина. М.: Изд. центр ЕАОИ, 2009.

1. Инновационный менеджмент [Электронное издание]: учеб. пособие / Т. В. Александрова; Перм. гос. нац. исслед. ун-т. – Пермь, 2019. Режим доступа: http://www.psu.ru/files/docs/science/books/uchebnie-posobiya/shilova-innovacionnyj-menedzhment-ch3.pdf
2. Инновационный менеджмент менеджмент: Учебное пособие для вузов. / Морозов Ю. П. -М.: ЮНИТИ-ДАНА,2000.
3. Инновационный менеджмент. Шпаргалка / И. Ю. Евграфова — «Научная книга», М.: Окей-книга. - 2009.
4. Инновационный менеджмент: Учебное пособие / О.М. Хотяшева.-Спб.: Питер, 2005

Карлей М.В. Формирование сбалансированной инновационной политики промышленного предприятия / автореферат диссертации на соискание ученой степени канд. экон. наук по специальности 08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством: управление инновациями и инновационной деятельностью. Новосибирск, 2006.

1. Колесов К. И. Финансирования инновационных проектов: учебное пособие / К. И. Колесов; Нижегород. гос. техн. ун-т Р. Е. Алексеева. — Н. Новгород, 2017.
2. Корнилов Д. А., Зайцев Д. А. Информационное сопровождение бизнеса, интернет-продажи и продвижение продукции // Актуальные вопросы экономики, менеджмента и инноваций Материалы Международной научно-практической конференции ученых, специалистов, преподавателей вузов, аспирантов, студентов. 2014.
3. Котелкин, С. В. Международный финансовый менеджмент: учебное пособие / - Москва: Магистр: Инфра-М, 2010.
4. Медынский В.Г.-М. Инновационный менеджмент: Учебник /: ИНФРА-М,2005.

Платонов В. В. Управление инновационными проектами на предприятии: учебное пособие. - СПб: Изд-во ГОУ ВПО «Санкт-петербургский государственный университет экономики и финансов», 2013.

1. Проскурин В. К. Анализ, оценка и финансирования инновационных проектов: учеб. пособие / В. К. Проскурин. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: Вузовский учебник: ИНФРА-М, 2018.
2. С.Д. Ильинова, Л.М. Инновационный менеджмент: Учебник для вузов / 2009.
3. Сайт АО «РВК» — государственный фонд фондов и институт развития Российской Федерации [Электронный ресурс] Режим доступа: http://www.rvc.ru/investments/, свободный.
4. Сайт платформы Planeta [Электронный ресурс] Режим доступа: https://planeta.ru, свободный.
5. Седаш Т. Н. - Инновационные проекты: особенности реализации и методы оценки. Финансовая аналитика: проблемы и решения - 2012г. №2

Управление инновационными проектами и программами: учебное пособие / В. В. Быковский, Е. С. Мищенко, Е.В. Быковская и др. – Тамбов: Изд-во ГОУ ВПО ТГТУ, 2011. С. 12.

Финансирование и кредитование инновационной деятельности / Под ред. ВалдайцеваС.В., Мотовилова О. В. СПб, СПбГУ, 1993

1. Финансирование инновационных проектов: учебное пособие / К. И. Колесов; Нижегород. гос. техн. ун-т им Р. Е. Алексеева. – Н. Новгород, 2017. – С. 5
2. Шилова Н. В. Проблемы освоения инноваций в АПК и пути их решения // Аэкономика: экономика и сельское хозяйство, 2015. №2 (6)
3. Официальный сайт АО «СОГАЗ-мед» [Электронный ресурс]- Режим доступа: http://www.sogaz-med.ru/
1. Инновационный менеджмент: Учебник для вузов / С.Д. Ильинова, Л.М. [↑](#footnote-ref-1)
2. Инновационный менеджмент: Учебник / Медынский В.Г.-М.: ИНФРА-М,2005. [↑](#footnote-ref-2)
3. Управление бизнесом: книга/ Питер Друкер [↑](#footnote-ref-3)
4. Инновационный менеджмент менеджмент: Учебное пособие для вузов./ Морозов Ю.П. -М.: ЮНИТИ-ДАНА,2000. [↑](#footnote-ref-4)
5. Платонов В.В. Управление инновационными проектами на предприятии: учебное пособие.- СПб: Изд-во ГОУ ВПО «Санкт-петербургский государственный университет экономики и финансов», 2013. [↑](#footnote-ref-5)
6. Управление инновационными проектами и программами: учебное пособие / В.В. Быковский, Е.С. Мищенко, Е.В. Быковская и др. – Тамбов: Изд-во ГОУ ВПО ТГТУ, 2011. [↑](#footnote-ref-6)
7. Финансирование инновационных проектов: учебное пособие / К.И. Колесов; Нижегород. гос. техн. ун-т им Р.Е. Алексеева. – Н. Новгород, 2017. [↑](#footnote-ref-7)
8. Управление инновационными проектами и программами: учебное пособие / В.В. Быковский, Е.С. Мищенко, Е.В. Быковская и др. – Тамбов: Изд-во ГОУ ВПО ТГТУ, 2011. [↑](#footnote-ref-8)
9. Финансирование инновационных проектов: учебное пособие / К.И. Колесов; Нижегород. гос. техн. ун-т им Р.Е. Алексеева. – Н. Новгород, 2017. [↑](#footnote-ref-9)
10. Финансирование инновационных проектов: учебное пособие / К.И. Колесов; Нижегород. гос. техн. ун-т им Р.Е. Алексеева. – Н. Новгород, 2017. [↑](#footnote-ref-10)
11. Инновационный менеджмент менеджмент: Учебное пособие для вузов./ Морозов Ю.П. -М.: ЮНИТИ-ДАНА,2000. [↑](#footnote-ref-11)
12. Инновационный менеджмент: Учебник / Медынский В.Г.-М.: ИНФРА-М,2005. [↑](#footnote-ref-12)
13. Котелкин, С. В. Международный финансовый менеджмент: учебное пособие / - Москва: Магистр: Инфра-М, 2010. [↑](#footnote-ref-13)
14. Финансирование и кредитование инновационной деятельности / Под ред. ВалдайцеваС.В., Мотовилова О.В. СПб, СПбГУ, 1993 [↑](#footnote-ref-14)
15. https://www.sogaz-med.ru/about/other\_info.html [↑](#footnote-ref-15)