Содержание

Введение………….……………………………………………………..……3

1. Основные понятия, формы, методы и источники финансирования инновационных проектов………………………………………………………5

1.1 Понятия «инновация», «инновационный проект», его основные разделы, элементы и участники ………………..………………………………5

1.2 Основные источники, виды и формы финансирования инновационных проектов…………………………………………………………..…………11

2. Риски и методы финансирования инноваций………………………….15

2.1 Основные риски инновационных проектов и их особенности………15

2.2 Возможные риски при различных методах финансировании инновационное проекта….………………………………………………………...21

3. Обеспечение финансирования проекта на примере компании «NiceBody»………………………………………………………………….27

3.1 Основные сведения компании «NiceBody» …………………………..27

3.2 Формирование финансовых потоков на примере инновационной компании «NiceBody». ……….………………………………………………..30

Заключение…...…………………………………………………………….33

Список использованной литературы ……………………….…………….35

Введение

На сегодняшний день в условиях современной рыночной экономике основной задачей экономической политики является повышение качества и эффективности всех этапов производства. При не качественном и не эффективном управлении всеми этапами производства, повышается шанс появления различных рисков, которых и так немало у инновационного проекта. Если же будет качественное управление практически всех этапов инновационного проекта, но только лишь на одном этапе компания-новатор даст слабину, то весь проект может лишиться финансирования и проект будет выгоднее закрыть, чем дальше реализовывать. Чтобы такого не произошло, в данной работе будут рассмотрены различные методы формирования финансирования инновационного проекта с его особенностями.

 Кроме того, внешние методы финансирования тоже оказывают немалую поддержку компании-новатору, работающей над реализацией инновационного проекта. При формировании финансирования нельзя не пользоваться, по крайне мере не рассматривать, все возможные методы финансирования, ибо инновационный проект имеет некое множество рисков, которые могут повлиять на проект самым неожиданным образом.

Данная тематика актуальна в первую для всех компаний, которые занимаются реализацией инновационных проектов, а также для инвесторов, которые располагают определенными денежными средства и желанием внести определённую часть денежных активов для диверсификации своих активов в высоко рисковую среду. Таким образом актуальность обусловлена низкими рисками при формировании финансирования у компаний-новаторов, а также низкими рисками для вложений потенциальных инвесторов в инновационную деятельность.

Конечно, важной частью является решение задач, связанный с определением рисков инновационного проекта и рисков при формировании финансирования компании. Ведь только решив данные задачи можно рассчитывать на качественную реализацию инновационного проекта, и быть уверенным, что проект не закроется, понеся огромные убытки.

Целью работы является поиск оптимальных методов финансирования для компании-новатора «NiceBody», реализующей инновационный проект по разработке мобильного приложения.

Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие задачи:

- понять, что такое инновационный проект;

- рассмотреть источники, виды и формы при которых инновационный проект может финансироваться;

- разобраться какие существуют основные риски инновационного проекта;

- изучить методы финансирования инновационных проект;

- разобраться какие риски могут появиться при различных методах финансирования инновационного проекта;

- проанализировать возможности обеспечения финансирования проекта «NiceBody».

Объектом исследования является особенности финансирования инновационного проекта, а предметом исследования в свою очередь является поиск оптимальных методов финансирования инновационный проектов у компаний-новаторов.

Методы исследования: метод сравнительного анализа; метод синтеза; метод логического мышления; метод индукции;

Данная курсовая работа состоит из: введения, трёх глав, заключения, списка использованной литературы.

1. Основные понятия, формы, методы и источники финансирования инновационных проектов

* 1. Понятия «инновация», «инновационный проект», его основные разделы, элементы и участники.

В нынешних реалиях для успешного существования компании недостаточно просто вести свой бизнес. Нужно постоянно совершенствоваться и искать что-то новое. Иначе вы рискуете потерять свою долю рынка, у вас может снизиться прибыль или же вообще предприятие станет убыточным. Для того чтобы этого не произошло и приходят инновации. Они является мощным инструментом в освоении и завоевании новых долей рынка, ибо дают большое преимущество перед вашими конкурентами [15].

Инновация- это коммерциализированное изобретение, уникальный продукт, по свойствам и качествам не похожий ни на один предыдущий, выполняющий по существу те же функции или же совершенно новый, ранее не открытого предназначения. Изобретение, которое, не стало коммерчески успешным, не может быть названо инновацией. Иначе говоря, инновация – это что-то новое, ранее не существовавшие по определенному критерию изобретение, которое может быть коммерциализированно [4].

Существуют различные виды проектов инновационный деятельности, выделим некоторые из них следующим образом [3]:

1. Проекты с определенной целью разработки: экологические, Маркетинговые, управленческие, технологические, организационные, информационные проекты;
2. Проекты по продолжительности исполнения: краткосрочные (1-2 лет), среднесрочные (3-5 лет), долгосрочные (более 5 лет);
3. Проекты по определенным причинам возникновения: реактивные проекты, инновации, возникшие из-за конкурентов как реакция на их действия, повышающие конкурентоспособность услуги или товара; стратегические, перспективные инновации, они служат для того чтобы обеспечить способность конкурировать с другими компаниями.
4. Проекты, которые разрабатывают на определенном уровне: национальном, региональном, международном, отраслевом и проекты отдельных предприятий;
5. Проекты по масштабу задач, которые решаются: мегапроекты (многоцелевые комплексные программы, которые требуют централизованное управление, финансирование и координацию); мультипроекты (объединяют несколько монопроектов и направлены на решение крупной технологической проблемы); монопроекты (реализацией занимается одно предприятие или подразделение предприятия, в котором происходит создание продукта, технологии);
6. Проекты по их значимости воздействия на экономику: базовые проекты (необходимы чтобы коммерциолизировать изобретения и научные открытия, которые лежат в основе новых поколений техники); улучшающие проекты (производят распространение (диффузию) базовых инноваций.

Так же существуют различные виды инноваций, выделим некоторые из них [13]:

1. Маркетинговые – осуществление новых ценовых стратегий, презентации продуктов (услуг) и использование новых методик продаж, реализация новых или значительно улучшенных маркетинговых методов;
2. Организационные- совершенствуют систему менеджмента
3. Продуктовые- разработка продуктов, обладающее новыми полезными свойствами;
4. Социальные (процессные)- процесс обновления сфер жизни человека в реорганизации социума (организация процесса, педагогика, система управления, обслуживание, благотворительность);
5. Технологические- создание эффективного или нового производства продукта, техники, изделия, а также усовершенствованные или создание нового технологического процесса, который имеются у предприятия.

Если рассматривать понятие «новый (инновационный) продукт», то можно встретить такую классификацию, она чаще всего используется в мировой практике:

 - усовершенствованный продукт или продукт следующего поколения. Обычно выпуск осуществляет фирма-производитель, но данный продукт имеет свойства, которые были улучшены, сравнивая с прошлой версией;

 - революционно новый продукт- продукт, который не имел раньше никаких аналогов;

 - продукт, являющийся новым для производителя- часто такой продукт, является ответной реакцией на деятельность конкурента. Такой вид продукта является менее прибыльным, так как требует больших затрат на рекламу и позиционирование для захвата свой доли рынка;

 - перепозиционирование – старый продукт воспринимается потребителем как новый. Производитель может поменять упаковку, создать новую, и таким образом привлекать внимание потребителей или же поднять интерес у потребителей;

 - расширение, которое имеет линейку продукции- данный вид продукции считается самым распространённым, а так по статистическим данным наиболее прибыльным. В это этом случаи продукт выпускается, например, вид упрощенный или усовершенственный, меньшей или большей упаковке, или же в новой упаковке наряду со старой;

 - Новый (инновационный) продукт – это продукт, который мог раньше существовать, но его просто не использовали раньше. Так же он может являться новым для потребителя или производителя. Важно понять, что «инновационный продукт» - это продукт, который обязательно является коммерциализированным на выходе.

 Если рассматривать основные причины появления нового продукта, то можно выделить, что они в основном подразделяются на внешние и внутренние. Например, к внешним относиться научно-технический прогресс (НТП), появление совершенно новых потребностей, изменения в предпочтениях и потребностях людей, большое количество конкуренции на рынке. К внутренним в свою очередь относят расширение ассортимента и сферы деятельности компании, стремление увеличить прибыль производителя, имидж компании, как революционной компании, расширение ассортимента и сферы деятельности компании и т.д.

 Каждый инновационный проект имеет свой жизненный цикл, который длится с проведения научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (НИОКР) и момента зарождения идеи до реализации и коммерциализации. Жизненный цикл инновационного проекта – определенный, полный комплекс мероприятий и работ, которые выполняются только в определённой последовательности исполнителями, которые задействованы в данном проекте. В жененном цикле (ЖЦ) инновационного проекта могут быть включены эксплуатация, послепродажное обслуживание, а иногда и утилизация продукта.

Инновационный проект состоит из разделов, каждый из которых отражает его структуру, цели и важность [16].

Содержание проекта включает в себя: актуальность проекта; цель, задачи и методы проекта; основное содержание проекта; основные этапы и сроки реализации проекта; механизмы реализации проекта; организационная структура; смета расходов и источники финансирования; информация о наличии необходимых ресурсов; социальная значимость проекта.

Что касаемо актуальности проекта, то в данном разделе нужно указать важность инновации в проекте в данном месте, в данное время, нужна ли вообще, а также причины и предпосылки ее создания.

В разделе цель, задачи и методы проекта основным является то, что цель выступает в роли подлежащего, а задачи (их должно быть не менее пяти) - в роли сказуемого. В качестве методов подразумеваются способы создания и реализации, не методы исследования;

Также при составлении инновационного проекта необходимо указывать основное содержание проекта. Здесь содержится суть проекта, его методика, концепция и технология;

Не менее важным является указание основных этапов и сроков реализации проекта. В данном разделе необходимо в виде таблицы указать названия работ, их характеристику и сроки реализации. По данным таблицы строится диаграмма (график) Ганта, представляющая собой тип столбчатых диаграмм, который используется для иллюстрации плана, графика работ по какому-либо проекту [16];

Что качаемое раздела организационной структуры. Здесь иллюстрируется график организационной структуры и иерархии деятельности;

Инновационный проект должен обладать определёнными признаками, которые относят его именно к этому виду проектов. Основными признаками инновационного проекта являются [16]:

1. Новизна;

2. Изменения как основное содержание проекта;

3. Неповторимость;

4. Конкретная цель, ограниченная во времени;

5. Комплексность решения проблем;

6. Ограниченность, требуемых ресурсов.

Без данных признаков нельзя утверждать, что проект является инновационным, поэтому данные признаки очень важны.

Результативность и успех инновационного проекта во многом зависит от реализующих его людей- участников инновационного проекта. Ими являются: инвестор, поставщик, заказчик, проектировщик, исполнитель, руководитель проекта, поддерживающие структуры, научно-технический совет (НТС), команда проекта.

Рассмотрим участников инновационного проекта. Инвестором может быть, как юридическое, так и физическое лицо. Также инвестор может быть заказчиком. Главная задача инвесторов — это обеспечение проекта финансами. Заказчиков является будущий владелец и пользователь проекта, который реализуется. Заказчиков может быть, как физическое, так и юридическое лицо. Проектировщик же занимается проектно- сметной документацией. Ответственной за выполнение всего комплекса этих работ обычно является одна организация, называемая генеральным проектировщиком. Исполнитель же — это юридическое лицо, которое несет ответственность за выполнение работы по контракту. К ним могут относятся вузы, производственные предприятия, индивидуальные предприниматели и т.д. Поставщиками же являются организациями, которые занимаются материально-техническим обеспечением. Научно-технические советы - ведущие специалисты по тематическим направлениям проекта, несущие ответственность за выбор научно-технических решений, уровень их реализации, полноту и комплексность мероприятий для достижения проектных целей. Руководитель проекта или «проект-менеджер» являются юридическим лицом, которому заказчик делегирует полномочия по руководству работами по проекту: координации работ участников, контролю и планированию проекта. Команда проекта в свою очередь является организационной структурой, которую возглавляет руководитель проекта и она создается на время существования проекта. Команда проекта вместе с руководителем проекта также является разработчиком проекта. Их состав и функции зависят от различных характеристик проекта. И наконец последние это поддерживающие структуры. Это организации, которые содействуют основным участникам проекта в выполнении задач проекта [6].

Таким образом, инновационный проект является сложным, но очень перспективным мероприятием. В нем должно быть учтено множество различных факторов, но именно инновационная деятельность обеспечивает высокую конкурентоспособность и эффективность деятельности компании при правильном ее организации и реализации.

1.2. Основные источники, виды и формы финансирования инновационных проектов.

Важную роль при обеспечении конкурентоспособности инновационный деятельности играет формирование системы финансирования инновационный деятельности организации на регулярной основе. Отсутствие подобной организации финансовой системы значительно снижает эффективность полученной финансовой поддержки, ведь не позволяет увязать объемы выделенных средств с фактическим результатом деятельности с потенциалом развития.

Источниками финансирования [инновационной деятельности](http://center-yf.ru/data/economy/Innovacionnaya-deyatelnost.php) могут быть предприятия, малый инновационный бизнес, инновационные фонды, финансово-промышленные группы, инвестиционные фонды, частные лица, органы местного управления и т.д. Все данные участники участвуют в процессе финансирования инновационной деятельности и способствуют ее развитию. Для большинства стран Западной Европы и США характерно примерно равное распределение финансовых ресурсов для НИОКР между государственным и частным капиталом.

При организации финансирования должно быть множество источников финансирования, а также нужно быстро и эффективно внедрять инновации с их коммерциализацией, которая обеспечивает рост финансовой отдачи от инновационной деятельности, таковы принципы организации финансирования инновационной деятельности. На сегодняшнее состояние инновационной деятельности и инвестиционного климата в России далеко от идеала. На сегодняшний день нехватка собственных средств у предприятий и отсутствие стратегического мышления у их руководителей не восполняются притоком частного капитала. Но при данной геополитической ситуации в стране, государство вводит определённые меры по финансированию организаций для поднятия национального производства и сферы услуг. Серьезную финансовую помощь получат организации из IT сферы, что благоприятно скажется на инновационной деятельности компаний [10].

На рисунке представлена система финансирования инновационной деятельности (см. рис. 1).



Рисунок 1 Система финансирования инновационной деятельности

Инновационная деятельность организации в данной системе выступает как объект финансирования. В свою очередь субъект финансирования – это аппарат управления инновационно-активной организации, реализующий процесс финансированиях [12].

Метод финансирования выступает как организационная структура источников финансирования (лизинговая, самофинансирование, акционерная и др.), то есть способы мобилизации и размещения финансовых ресурсов.

Можно выделить методы финансирования: заемное, бюджетное, смешанное, самофинансирование, акционерное, лизинговое.

Конкретной формой финансирования деятельности организаций называют источником финансирования (например, заем в банках на установленных условиях).

Также существует классификация источников финансирования по определенным группам: привлеченные средства; собственные средства; бюджетное финансирование; заемные средства.

Выделяют особенности финансирования инновационных проектов:

1. высокие риски вложений финансовых средств
2. долгосрочный отток капитала
3. непрогнозируемый уровень получаемых доходов на вложенный капитал
4. необходимость разработки бизнес-плана инновационных (инвестиционных) проектов и программ;
5. в виду высоких рисков объектов инвестирования высокий уровень стоимости вкладываемого капитала;
6. высокие требования, предъявляемые к инновационным проектам - соответствие требованиям экономичности, эффективности, востребованности и результативности.

Основные организационные формы финансирования инновационной деятельности, принятые в мировой практике (см. табл 1) [13].

Таблица 1 - формы, способы организации финансовой поддержки.

Продолжение таблицы 2 - формы, способы организации финансовой поддержки



Из таблицы 1 видно, что проектное и акционерное финансирование отдельных предприятий являются доступными формами финансирования инновационной деятельности.

Проекты, которые обеспечивают выпуск конкурентоспособной и высококачественной продукции чаще всего подвергаются финансированию. Для того чтобы проект был успешным, рекомендуется применять отработанную, устоявшуюся технологию, а также выпускать продукцию, которая ориентирована на достаточно проверенный и емкий рынок.

Также инновации – имитации, в том числе дополняющие, усовершенствующие, замещающие и те что вытесняют базовую модель инновации, имеют достаточно большой шанс получить финансирование [9].

Таким образом, успех инновационной деятельности в значительной степени определяется формами ее организации и способами финансовой поддержки. Ведение инновационного проекта очень сложная деятельность, потому что имеет очень много факторов, которые могут в значительной степени повлиять на ее успех. Многие могут подумать, что инновационный проект практически не отличается от обычного проекта, но на самом деле инновационный проект более строгий в его ведении и организации, ибо имеет больше критических факторов, влияющих на успех в реализации.

2. Риски и методы финансирования инноваций

2.1 Основные риски инновационных проектов и их особенности

Научные работы, связанные с принципиально новой продукцией, имеют определённые риски о принятии решений по ее финансировании. Усиливается зависимость между финансовыми возможностями инвестора и величиной риска в условиях рынка.

Инновационные проекты попадают в категорию высоко рискованных объектов инвестирования. Из-за этого появляется потребность в грамотной оценке своих шансов при поиске инициатором инновационного проекта коммерческих инвестиций.

Инновационные проекты можно поделить на следующие категории в зависимости от характера результатов НИОКР и степени завершенности исследований [2]:

1. Инновационные проекты с незавершенной стадией внедрения;

2. Инновационные проекты с незавершенной стадией научно-исследовательской работы (НИР);

3. Инновационные проекты с незавершенной стадией опытно-конструкторской работы (ОКР);

4. Инновационные проекты, связанные исключительно с продвижением готового инновационного продукта;

5. Инновационные проекты с незавершенной стадией поисковых исследований.

Обычно средства из коммерческих источников удается привлечь в инновационные проекты, которые обладают реальным результатом НИОКР. Проекты, которые продвигают уже готовый инновационный продукт, являются наиболее привлекательны для инвестиций. Поэтому более рискованными проектами считаются те проекты, которые продвигают новые технологии. К таким проектам сложнее разработать маркетинговую концепцию. Еще больше проблем с финансированием у проектов с незавершенной стадией поисковых исследований и с незавершенной стадией НИР.

Риск инновационных проектов учитывает вероятностный характер ожидаемого результата в условиях неопределенности [1].

Другими словами, риск инновационных проектов- неопределенность, которая зависит от принятых решений, которые выполняются только с течением времени. Оценка рисков очень важна при принятии решений в любой сфере деятельности и в инновационном проекте также является неотъемлемой частью. Инновационные проекты зависят от капиталовложений в отдельные отрасли, предприятия, производства.

Риски можно разделить на внутренние, внешние и смешанные. К внутренним рискам можно отнести: нарушение технологической дисциплины; неплановые остановки производства; перебои в электроснабжении; аварии; нарушение договорных обязательств; превышение сроков ремонта оборудования. К внешним рискам можно отнести: нестабильность политической ситуации; социальные риски, политические риски, изменение норматив изменение нормативно-правовой базы; региональные конфликты; изменение спроса на продукцию. К смешанным рискам относятся причины, которые обуславливают внешнеэкономические, рыночные, природно-климатические, информационные, научно-технические и нормативно правовых видов рисков в действиях субъектов внешней среды, а также внутренней. Смешанные риски обычно связаны с деятельностью разработчиков инновационных проектов.

Основания классификации экономических внутренних рисков предприятия бывают следующими [5]:

1. По причинам возникновения;

2. По виновникам возникновения;

3. По методам обнаружения;

4. По возможности предвидения - предвиденные и непредвиденные (или аналогично по смыслу- предсказуемые и не предсказуемые);

5. По этапам жизненного цикла новой продукции, производимой предприятием;

6. По этапам жизненного цикла продукции, реализуемой предприятием;

7. По уровню цен на производимую продукцию;

8. По месту обнаружения;

9. По этапам производственного цикла;

10. По этапам технологического процесса;

11. По типу организации производства;

12. По длительности действия;

13. По времени обнаружения;

14. По видам продукции (по номенклатуре, позициям ассортиментного плана);

15. Умышленность создания ситуации риска (преступления, служебные ошибки и т.п.);

16. По возможности страхования;

17. По производственным условиям;

18. По способам минимизации последствий;

19. По месту нахождения продукции;

20. По типу продукции (промышленная, промежуточного назначения, потребительские товары или другая группировка).

Данные основания можно использоваться для построения как сквозной сплошной, так и блочной классификации внутренних экономических рисков предприятия.

Для того чтобы управлять рисками, которые возникают при осуществлении инновационной деятельности, необходимо систематизировать следующие данные после предварительной их оценки: уровень производства; степень соответствия проекта рыночной и инновационной стратегиям предприятия; инновационный маркетинг; уровень научно-исследовательских работ.

Очень важно учитываться учитывать в инновационных проектах такой риск, как риск невостребованности новой продукции, нового проектного решения и др.

Для того чтобы избежать последствий данного риска, риска невостребованности продукции, предприятие, которое производит продукцию, должно проанализировать причины возникновения данного риска.

Риск невостребованности заключается в вероятности потерь для предприятия, которое изготовляет продукцию, из-за возможного отказа потребителя от его продукции. Риск характеризуется величиной возможного ущерба морального и экономического.

Риск невостребованности продукции можно отнести к смешанной категории рисков, ведь он с неопределённостью внешней обстановке и с деятельностью самого предприятия, которое производит и/или реализует продукцию [1].

Факторы риска невостребованности продукции:

1. Виновники возникновения;

2. Время обнаружения;

3. Каналы сбыта;

4. Факторы производства;

5. Производственные условия;

6. Виды продукции;

7. Спрос на продукцию;

8. Среда возникновения;

9. Время возникновения;

10. Потребитель продукции.

Как правило появление риска навостребованности инновационной продукции заключается как во внешних причинах, так и во внутренних. Внутренние причины имеют зависимость от деятельности самой организации, занимающейся инновационной деятельностью. К данной причине можно отнести: неправильная организация снабжения предприятия материальными ресурсами; нечеткое управление предприятием; недостаточная квалификация персонала; неправильная организация сбыта готовой продукции; неправильная организация производственного процесса. В отличие от внутренних причин, внешние, прямо не зависят от деятельности разработчиков инновационного проекта. К основным внешним причинам образования риска можно отнести: платежеспособность потребителя; транспортные; социально-экономические; демографические; инженерно-конструкторские; повышение процентных ставок по вкладам; организация работы и состояние финансовой системы; нормативно-правовые; географические; политические и др [1].

Также важно учитывать, что время появления риска невостребованности продукции тесно связано с ее жизненным циклом, поэтому будем его трактовать именно в такой связи.

Рассмотрим этапы жизненного цикла продукции:

1) разработка;

2) освоение;

3) производство;

4) хранение;

5) сбыт.

Каждый этап по-своему уникален, потому что имеет свои причины, при которых появляется риск невостребованности, а именно: методы и показатели анализа, возможные последствия риска невостребованности продукции, методы сбора информации, пути преодоления и способы избежание риска. Производить экономика-статистический анализ нужно после каждой стации жизненного цикла продукции, для того чтобы обнаружить риск на ранних стадиях, ибо он может вызвать для компании, реализующей инновационный проект, отрицательные финансовые последствия.

Так же выделяют риск невостребованности продукции по времени его обнаружения, всего 3 периода:

- предшествующий;

- текущий;

- последующий.

Самый лучший вариант в обнаружении риска невостребованности продукции является период предшествующей производству. В такие случаи компания еще не понесла производственные затраты.

Таким образом, экономический риск- это возможность (вероятность) потерь, возникающих при принятии и реализации экономических решений. Экономические риски, в первую очередь, зависят от калькуляции проекта и его финансированием. Они имеют все шансы появиться согласно фактору ошибочного, неверного планирования, оценок и калькуляции.  Основным результатом подобных рисков считается изменение общепроектных затрат.  Предпосылки появления бывают различными, к примеру, наружные воздействия (местное законодательство, политические потрясения и т.д., и внутренние факторы: ошибки менеджмента) [5].

Следующие проектные риски имеют шанс отрицательно воздействовать на успех осуществления проекта:

- опасность потери имиджа фирмы;

- опасность плохого отношения работников, реализующих проекта, в предприятии-производителе;

- неустойчивая ликвидность производителя;

- опасность раскрытия секретов инновационного производства (ноу-хау) из-за нелояльности заказчика и партнеров;

- возникновение потенциальных потерь из-за отказа от других проектов в ходе полной загрузки имеющихся мощностей производителя реализуемым проектом.

Участники реализации инновационного проекта сталкиваются с проблемами принятия предпринимательского решения в условиях рисковой ситуации.

Таким образом существует большое множество рисков, которые могут повлиять на инновационный проект. Самым существенным риском является риск невостребованности.

2.2 Возможные риски при различных методах финансировании инновационное проекта.

Каждый инновационный проект нуждается в определенных финансовых средствах для его реализации. Небольшие, средние и также крупные предприятия зачастую встречаются с проблемой недостаточного финансирования инновационных проектов. Можно отметить 3 ключевых преграды в аккумулирования финансовых ресурсов. Во-первых, может случиться такая ситуация, когда будущие доходы будут слишком непрогнозируемые, а сама инновация будет настолько рискованная, что в конечном итоге из-за этих факторов руководство фирмы может отказаться от финансирования проекта из собственных средств.

Во-вторых, если компания предполагает финансировать проект за счет заемных средств, а прибыль, которую компания планирует получать, прогнозируется только в долгосрочной перспективе, то убедить инвестора о том, что инновация имеет потенциал, очень сложно.

 В-третьих, может произойти такое, что инвестор выделит средства на один проект, а сама компания, реализующая проект, потратит определённую часть заемных средств на финансирование другого нововведения. В следствие этого, средств на реализацию задуманного проекта может не хватить [11].

 Преодолев данные преграды, риски остается вопрос как привлечь денежные средства к инновационному проекту. Поэтому выделяют следующие 2 принципиально отличных методы финансирования инновационный проект: единовременное финансирование и поэтапное финансирование.

 Сейчас многие компании стараются осуществлять финансирование инновационных проектов поэтапно. В инновационный процесс входят некий ряд этапов и результативность каждого из этих этапов достаточно непредсказуема из-за того, что сам инновационный проект имеет высокую степень неопределенности и риска. Кроме того, на каждом этапе с генерирования идеи и до самого производства (если инновация продуктовая). Могут появляться идеи, которые не планировались изначально, поэтому проект может подвергаться корректировке. Бывает даже такое, что проект закрывают до его коммерциализации из-за того, что выявили то, что проект будет убыточным. Также очень много непредвиденных ситуаций случается и на стадии НИОКР, к примеру, вовремя разработке или создании опытного образца могут открыть новые функции продукта или же сферу, в которой также его можно применять. Метод поэтапного финансирования в каком-то смысле снижает уровень риска, а также позволяет использовать высокую степень неопределенности как возможность, а не угрозу. Главная идея данного метода заключается в том, что для начала финансируется только первый этап проекта. В конце первого этапа руководитель стадии уже с большей уверенностью может сказать о потенциале данного инновационного проекта, определив пути его дальнейшего развития, совершенствования, а также может принять решение о целесообразности дальнейшей реализации проекта. От решения руководителя зависят выделение средств на следующий этап инновационного проекта. Отрицательное решение также рассматривается как некий полезный фактор. К примеру, если на этапе создания опытного образца выявляется, что затраты на коммерциализацию проекта будут слишком большие, и после это принимается решение о приостановке проекта, то в такие случаи предприятия имеет сразу 2 возможности. Во-первых, полученные результаты с работы над этим инновационным проектом можно использовать с последующих работах, поэтому компания может сэкономить значительную часть денежных средств. Во-вторых, компания может продать свою интеллектуальную собственность другой фирме, которая сможет его реализовать [11].

 Метод поэтапного финансирования имеет еще одно весомое преимущество в отличие от единовременным выделением денежных средств под реализацию всего инновационного проекта. Данный метод дает возможность более гибко управлять финансовыми потоками, что позволяет более эффективно управлять, распределять средства между несколькими параллельными проектами путем ранжирования их приоритетами и результатами пройденных этапов.

 Таким образом, поэтапный метод финансирования инновационной деятельности является в какой-то мере сложным, но тем не менее оправданный своими преимуществами, которые позволяют снизить шанс возникновения рисков.

 Также компания может использовать нераспределенную прибыль для финансирования проекта. Нераспределённая прибыль формируется после выплаты из чистой прибыли дивидендов по акциям. Однако не все компании имеют достаточно свободных средств, чтобы выделять их на инновационный проект, тем более если он находится на первых этапах реализации в связи с риском неопределенности.

 Компания реализующая проект также может улучшить свое финансовое положение путем сокращения дебиторской задолженности. Но тут тоже не все так однозначно. В общем и целом, у компании становится меньше долгов, тем самым повышается ее финансовая устойчивость, но из-за выделенный средств на погашение дебиторской задолженности, у предприятия становится меньше средств на реализацию проекта. Таким образом повышается риск того, что проект не будет реализован.

 В целом любая компания может аккумулировать собственными средствами по своему желанию. При качественном управлении собственными денежными средствами все-таки можно улучшить положение инновационного проекта, но все равно более эффективным будет финансирование, полученное из вне.

 К методам финансирования полученных их вне можно отнести привлечение дополнительных денежных средств за счет увеличения акционерного капитала (дополнительная эмиссия акций), либо за счет получения заемных средств. В общем виде кредитование может осуществляться банками и инвестиционными фондами. Финансирование может быть специализированным (проектным) и корпоративным. В случаи выделения средств в форме проектного кредитования, необходимо предоставить конкретный бизнес план проекта. Кредитор в данном случаи осуществляет полный контроль за использованием заемных денежных средств. Ставка по кредиту может варьироваться по большому количеству факторов (кредитная политика банка, характеристика инновационного проекта, тип компании и т.д.). В случае корпоративной форме кредитования, заемные средства выделяются не под один реализуемый проект, а в целом компании реализующей инновационную деятельность. Это дает возможность гибкого финансового управления выделенными денежными средствами. Такую форму кредитования обычно предоставляют компаниям с надежной платежеспособностью. Данный метод в различных формах финансирования является достаточно рискованный из-за большого количества проектных рисков, где главным риском является риск неопределенности, так как может выявиться, что проект будет убыточным и будет принято о завершении работы над проектом. В такие случаи долг все равно останется, и придется его возмещать вне зависимости от работы над проектом[11].

 Также существует такой метод финансирования как дополнительная эмиссия обыкновенных и привилегированных акций. Данный метод позволяет быстро привлечь финансовый капитал и ограничить размер внешнего долга. Данный метод может быть, как в виде публичного размещения и целевого размещения среди частных лиц и компаний. Первая форма свойственна для компаний, которые уже действуют на рынке и имеют устоявшеюся репутацию. Вторая же форма – целевое размещение – более характерна для совсем молодых фирм и венчурных компаний. Если говорить о размещении акций для того чтобы финансировать фирму, то к такому предоставлению денежных средств больше готовы инвесторы и венчурные форму или частные инвесторы, ибо они больше приспособлены к инвестициям с высокой степенью риска. Таким рискованным организация государство часто предоставляет льготы для стимулирования их инвестиционной деятельности [7].

 Так же сейчас в связи с сложных ситуаций в сфере IT в России, государство предоставило такой метод стимулирования как упрощенный налог для IT компаний. Теперь, с 2022 по 2025 год, IT компании в России не облагаются налогом.

 В финансировании инновационных проектов за счет дополнительной эмиссии акций закрытыми акционерными компаниями обычно участвуют три рыночных субъекта: компания-новатор, посредник и инвестор.

 К дополнительной закрытой эмиссии акций склонны, во-первых, венчурные компании, которые не могут взять долгосрочные кредиты, которые не обладают активами, которые не могут обеспечивать кредит и не склонны к публичному акционированию. Во-вторых, частные компании, которые хотят расширять бизнес через смену собственника или изменение структуры капитала. И в-третьих, акционерные общества, которые приобретают контрольный пакет акций для финансирования инновационного проекта.

 Как правило инвесторы — это компании с диверсифицированным инвестиционным портфелем, которые имеют в своем распоряжении доли компаний с высокой степенью риска. Обычно такими инвесторами являются: частные инвестиционные фонды, страховые компании, пенсионные фонды, банки. Из-за того, что те инвесторы, которые были названы выше, не всегда имеют полное представление об инновационных проектах, в которые хотят инвестировать, то они могут полагаться на посредника.

 В роли посредников обычно оказываются члены ограниченного партнерства, если мы говорим про инвестирование в США, или коммандитного товарищества, которое образовалось с участием инвестора. Посредники как правило является генеральными или полными партнерами. Они осуществляют полный контроль над деятельностью партнерства. Также они имеют определенными знаниями определённой сфере или отрасли, в которой функционирует компания. Инвестор только вкладывает свои средства, которыми рискует в случаи продавала инновационного проекта, а посредник в свою очередь осуществляет необходимую экспертизу, которая позволяет эффективно оценивать, выбирать и осуществлять контроль и мониторинг компании которую финансирует инвестор.

 В таком случаи, при приобретении пакета акций партнерством, компания-новатора имеет некие преимущества по сравнению с другими метода финансирования инновационного проекта. Так, посредник, имеющий знания в специфической сфере, может предоставлять информацию из своего прошлого опыта в инновационной деятельности во блага работы данного проекта, что может снизить проектные риски компании реализующий проект.

 Таким образом были рассмотрены основные риски с особенностями финансирования инновационной деятельности по различным методам обеспечения денежными средствами компании, реализующей инновационную деятельность так, чтобы возможные риски не оказали существенного влияния на реализацию проекта.

3. Обеспечение финансирования проекта на примере компании «NiceBody».

3.1 Основные сведения компании «NiceBody»

Рассмотрим обеспечение финансирования проекта на примере инновационного проекта компании «NiceBody». Данная компания работает в IT сфере и занимается разработкой мобильный приложений для различных операционных систем таких как IOS и Android.

На данный момент времени компания находится на этапе разработки инновационного проекта, поэтому проблема формирования финансирования со всеми особенностями инновационного проекта является очень актуальной.

Компания «NiceBody» разрабатывает продукт такой как приложение для формирования корзины продуктов в одном из сторонних приложений (Самокат, Яндекс еда и т.п) на основе выбранной в приложении «NiceBody» диете, а также формирует диету под каждого человека и его потребности.

Актуальность данного инновационного проекта заключается в том, что многие потребители сталкиваются с проблемой лишнего веса или недостатком веса. Но мало кто решается следовать диете, ибо ее сложно составить под каждого человека индивидуально, а потом конвертировать питательные вещества (белок, улеводы и т.д.) в продукты питания. Поэтому и была придумана такая идея инновационного проекта. Данное инновационное приложение сделает все за человека сразу с доставкой всех необходимых продуктов прямо к двери дома потребителя.

Предприятие реализующая инновационный проект выделяет основные функции приложения:

1. Устанавливает диету под каждого человека с необходимым количеством питательных веществ;

2. Конвертирует необходимое количество питательных веществ в продукты питания;

3. Возможна замена подобранного продукта на другой, но будет сделан перерасчет питательных веществ;

4. Доставка продуктов питания осуществляется по выбранному человеком приложению (Яндекс доставка, самокат и т.д.).

При рассмотрении инновационного проекта нельзя не обратить внимания на устав этого проекта.

Таблица 2 – Устав проекта «NiceBody»

|  |  |
| --- | --- |
| Название проекта | NiceBody |
| Основная цель и обоснование проекта | Цель: разработка приложения и доведение его до коммерциализации. Обоснование: Многие люди сталкиваются с проблемой лишнего веса или недостатком веса. Но только малая часть решается следовать диете, ибо ее сложно составить под себя, а потом конвертировать питательные вещества (белок, улеводы и т.д.) в продукты питания. Данная идея сделает все за человека сразу с доставкой всех необходимых продуктов прямо к двери дома потребителя. |
| Список требований | Создание условий команде для работы над приложением.  |
| Описание проекта | Формирование корзины продуктов в одном из сторонних приложений (Самокат, Яндекс еда и т.п) на основе выбранной в нашем приложении диете, а также формирование диеты под каждого человека и его потребности. |

Продолжение таблицы 2 - Устав проекта «NiceBody»

|  |  |
| --- | --- |
| Расписание контрольных событий | 1 пол года: на 2мес(поиск команды и создание им условий для работы); на 4 месяц (согласованный проект по всем юр. вопросам), 6 месяц (гововый прототип приложения и поиск инвесторов). 1 год: на 8 месяц (инвесторы найдены); 10 месяц(усиленная разработка приложения и доведение его до качественного продукта); 12 месяц (приложение полностью готово к работе и выходу на площадки). |
| Сводный бюджет | Доходы: Инвестиции ~3млн руб; Доход за первый год работы ~2 млн руб.Расходы: Налог 0%; заработная плата за время реализации ~1.3млн руб; Оборудование ~800тыс руб. Прочие расходы 300тыс. руб. |
| Критерии одобрения проекта | 1. Денежные средства, 2. Оценка потребителя, 3. Качество реализации проекта, 4. Непредвиденные расходы превышающие бюджет, 5. Приложение успешно функционирует |
| Менеджер проекта | Поляков Кирилл Олегович |
| Спонсор или заказчик проекта | Инвесторы имеющие возможность выделить денежные средства для инновационного проекта. |

Так была рассмотрена компания, занимающиеся реализацией инновационного проекта. Можно сделать вывод, что данная компания, занимающееся разработкой инновационного приложения по формирования корзины продуктов по индивидуальным потребностям каждого пользователя, нуждается в формирования финансирования данного проекта с наименьшими рисками для проекта.

3.2 Формирование финансовых потоков на примере инновационной компании «NiceBody».

Для того чтобы сформировать наилучшую модель финансирования компании «NiceBody», необходимо учесть все что было упомянуто выше и оценить каждый метод, который был озвучен данной работе. Также нельзя забывать о возможных рисках, которые могут возникнуть в процессе реализации проекта, как для компании-новатора «NiceBody», так и для инвесторов в частности.

Для начала компании «NiceBody» необходимо подготовить/создать и предоставить все необходимые данные, которые могут потребоваться для внешних заинтересованных сторон проекта, которые готовы обеспечить данный инновационный проект денежными средствами. Это делается для того, чтобы потенциальные инвесторы имели представление о том, что за компания и что за проект она хочет реализовать.

Из-за того, что инновационные проекты всегда имеют большие риски чем проекты, не обладающие свойствами новизны, необходимо так же подготовить оценку проекта на данном его этапе разработке. В данную оценку должны входить следующие данные: уровень производства; степень соответствия проекта рыночной и инновационной стратегиям предприятия; инновационный маркетинг; уровень научно-исследовательской работы. Эти данные помогут как самой компании-новатору в управлении рисками инновационного проекта, так и инвесторам, заинтересованным в данном проекте, сделать выбор в пользу того или иного проекта.

В общем и целом, данные подготовленные компанией-новатором «NiceBody», предназначены для того чтобы снизить вероятность возникновения риска финансирования инновационный проектов на том этапе, на котором находится компания, путем своевременного обнаружения риска невостребованности и прочих рисков.

Как было сказано ранее денежные средства привлекают двумя принципиально разными методами: единовременное финансирование и поэтапное финансирование. Конечно если финансирование компания получает, то там уже без разницы какое оно, но все-таки более приоритетным является метод поэтапного финансирования. В отличие от единовременного, в поэтапном финансирование осуществляется на всем этапе реализации проекта, и от каждого этапа зависит получит ли компания финансирования или нет. Таким образом, каждый этап будет проводится оценка реализации проекта. Также с постоянными проверками будет повышенный шанс обнаружения рисков перед тем как они станут фатальными.

Так же для успешной реализации проекта необходимо уделять внимание такому методу финансирование как качественному распределению прибыли. На первых этапах реализации проекта высокая степень неопределённости, поэтому важно контролировать и распределять полученную прибыль.

Что касается сокращения дебиторской задолженности, тут все не однозначно. Если проект будет крайне успешным, то вполне можно воспользоваться данным методом, а если инновационный проект далек от своего завершения, то он все еще обладает высокой степенью риска, и на данном этапе лучше не пользоваться данным методом.

Все же успешное аккумулирование собственными средствами ведет за собой только положительные результаты, поэтому от них отрекаться никак нельзя.

Что касаемо внешних методов финансирования самым приятным для компании, реализующей инновационный проект, является увеличение акционерного капитала либо за счет получения заемных средств, либо за счет дополнительной эмиссии акций. Самыми лучшими вариантами является система: компания-новатор, посредник, инвестор. А также корпоративная форма кредитования заемных средств.

В первом случае инвестор покупает контрольный пакет акций и в случае если инвестор не обладает доставочным количеством знаний, он нанимает посредника, который уже в свою очередь занимается контролем управления процесса реализации инновационного проекта. Таким образом в интересах инвестора качественная реализация проекта, так что посредник, который осуществляет контроль над реализацией проекта может помогать советами в выполнении или контроллинге процессов.

Во втором случае заемные средства получает не определённый проект, а в общем компания реализующая проект. Таким образом кредитор не осуществляет жесткий контроль над реализацией проекта, и компания имеет возможность свободного управления финансами по своему усмотрению.

Что первый случай, что второй случай хорошо подходят к компании-новатору «NiceBody». Так что реализация таких подходах в финансировании проекта является подходящей для работы данного проекта. Так же возможна комбинация данных методов финансирования.

Есть еще такой метод финансирования как проектное кредитование. Но в данном случае данный метод не совсем подходит к данному инновационному проекту, ибо он зависит от множества факторов и имеет ограниченную способность в управлении денежными средствами.

Таким образом мы рассмотрели инновационный проект компании-новатора «NiceBody», а также рассмотрели все методы финансирования и выбрали лучшие варианты с наименьшими рисками для инновационного проекта, который находится на этапе разработке. Лучшими вариантами для финансирования инновационного проекта, который реализует компания «NiceBody», является: увеличение акционерного капитал за счет получения заемных средств, увеличение акционерного капитал за счет дополнительная эмиссия акций, качественное распределение прибыли.

Заключение

В ходе выполнения данной курсовой работы были рассмотрены понятия «инновация», «инновационный проект», его основные разделы, элементы и участники. В следствие чего были получены основные знания, которые помогают более детально разобраться в том, что же такое инновационная деятельность.

Так же был сделан вывод о том, что успех инновационной деятельности в значительной степени определяется формами ее организации и способами финансовой поддержки. Так что важным фактором успеха инновационной деятельности является форма ее организации и то как инновационный проект будет поддерживаться в финансовом плане.

Далее были рассмотрены основные риски, которые могут повилять на реализацию проекта. В ходе выполнения работы, был сделан вывод о том, что инновационный проект отличие от обычного проекта имеет большие количество факторов, которые могут критическим образом повлиять на реализацию и сому работу проекта. Все обусловлено тем, что инновационный проект имеет больше рисков при его реализации и основным является риск не востребованности.

Также из проделанной работы стало понятно, что финансирования инновационного проекта имеет определённое множество рисков, которые негативно влияют на решения инвесторов о выделении денежных средств для реализации проекта. Это обосновывается высокой степенью риска. А также были выделены основные методы финансирования инновационный проектов с обоснованием их основных рисков и какие из методов наиболее подходят к различным проектам.

В ходе выполнения работы были сформированы наиболее подходящие методы финансирования для компании-новатора, который реализует инновационный проект «NiceBody». Что касается данного проекта, была приведена основная информация о том, что реализует данный проект, актуальность проекта, устав проекта и т.д. Лучшими вариантами для финансирования инновационного проекта, который реализует компания «NiceBody», является: увеличение акционерного капитал за счет получения заемных средств, увеличение акционерного капитал за счет дополнительная эмиссия акций, качественное распределение прибыли.

Список использованной литературы

1. Абдуллаев А.Р., Мыльников Л.А., Васильева Е.Е. - Риски в инновационных проектах: причины появления, интегральные риски, экспертиза проектов с учетом рисков. Экономический анализ: теория и практика - 2012г. №40
2. Аньшина Д.М. Инновационный менеджмент: Учебное пособие. / Д.М. Аньшина. - М.: Дело, 2008.
3. Виды инновационных проектов и их состав [Электронный ресурс]: «учебные материалы», URL: https://studwood.net/1076635/menedzhment/vidy\_innovatsionnyh\_proektov\_sostav
4. Джусупов А.Б. ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННЫМИ ПРОЕКТАМИ В КОМПАНИИ // Вестник магистратуры. 2020. №4-3 (103).
5. Дышкант Н.Н. - Вероятностная оценка возможности реализации инновационного проекта и его риска. Известия вузов. Пищевая технология - 2006г. №1
6. Завлина П.Н. Основы инновационного менеджмента: Теория и практика: Учебное пособие. / П.Н. Завлина. - М.: Экономика, 2008.
7. Зайцев Александр Владимирович - Венчурное финансирование инновационных проектов высокотехнологичных предприятий. Российское предпринимательство - 2011г. №5-1
8. Кажанова Е. Ю., Кравцов И.В. – Проблемы финансирования иннвоационных проектов. Белгородский экономический вестник - 2015г. №4
9. Мамий Е.А., Байбуртян М.А. - Методические подходы к анализу рисков инновационных проектов. Финансы и кредит - 2011г. №15
10. Мамий Е.А., Байбуртян М.А. - Нечетко-множественный подход к оценке инвестиционной привлекательности инновационных проектов. Экономический анализ: теория и практика - 2011г. №30
11. Методы финансирования инвестиционных проектов [Электронный ресурс]: «Корпоративный менеджмент», URL: https://www.cfin.ru/investor/finance\_meths.shtml
12. Особенности финансирования инновационной деятельности предприятия [Электронный ресурс]: «Студенческая библиотека онлайн», URL: https://studbooks.net/1446803/menedzhment/sistema\_finansirovaniya\_innovatsionnoy\_deyatelnosti
13. Седаш Т.Н. - Инновационные проекты: особенности реализации и методы оценки. Финансовая аналитика: проблемы и решения - 2012г. №2
14. Финансирование инновационной деятельности [Электронный ресурс], URL: https://ppt-online.org/203565
15. Черкасов - Проблемы формирования и развития инновационных проектов. Проблемы современной науки и образования - 2012г. №3
16. Чернышева Б.Н. Инновационный менеджмент: Учебник. / Б.Н. Чернышева.- М.: Вузовский учебник, 2008.