МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение

высшего образования

**«КУБАНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»**

**(ФГБОУ ВО «КубГУ»)**

**Кафедра мировой экономики и менеджмента**

**КУРСОВАЯ РАБОТА**

**«ОСОБЕННОСТИ ФИНАНСИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ»**

Работу выполнил ­­­­\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_­­­­­­­­­­­­­­­\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_Дьячкова К.Ю.

(подпись, дата)

Факультет экономический, курс 3

Направление «Инноватика»

Научный руководитель

Доц. кафедры мировой экономики и менеджмента

Канд. экон. наук \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_­­­­­­­­­\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_Аретова Е.В. (подпись, дата)

Нормоконтролер

Доц. кафедры мировой экономики и менеджмента

Канд. экон. наук \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_Аретова Е.В.

(подпись, дата)

Краснодар 2018

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ 3

1.Основные понятия, формы, методы и источники финансирования инновационных проектов 4

1.1.Понятия «инновация», «инновационный проект», его основные разделы, элементы и участники 4

1.2.Основные формы и методы финансирования инновационных проектов 9

1.3.Основные источники финансирования инновационных проектов 14

2.Основные риски инновационных проектов, влияющие на вероятность финансирования и приемы управления ими 18

2.1. Основные риски инновационных проектов 18

2.2. Основные приемы управления рисками инновационных проектов 27

3.Особенности финансирования инновационных проектов в России и за рубежом 33

3.1. Методы финансирования инновационных проектов за рубежом 33

3.2.Проблемы финансирования инновационных проектов в России...............42

ЗАКЛЮЧЕНИЕ 44

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ 46

ВВЕДЕНИЕ

В настоящее время, инновации- это неотъемлемая часть прогресса. Они служат при совершенствовании товаров и услуг, организационном устройстве и в целом во всех возможных, а порой и невозможных, сферах. Уровень экономического развития страны можно определить опираясь как раз на количество и качество внедряемых инноваций. Также, если речь идет о предприятии, то и там самыми прибыльными являются предприятия, которые активно внедряют и используют инновации.

Эффективный рост организации, конкурентоспособность ее продуктов и услуг, и как следствие спрос на них- все это могут и дают инновации, если их грамотно и активно внедрять в организации. Основные исследования проводят коммерческие фирмы, но так как инновационные проекты- это весьма дорогостоящий процесс, возникают трудности с их финансированием и поднимается вопрос о поиске источника финансирования. Ими могут выступать собственные, заемные, привлеченные средства.

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

Цель, преследуемая в работе- рассмотреть все возможные и действенные пути и особенности финансирования инновационных проектов. Задачи: раскрытие понятий «инновация», «инновационная деятельность», «инновационный проект», а также подробное изучение всех возможных источников, принципов и форм финансирования инновационных проектов.

Курсовая работа состоит из трех глав. В первой рассматриваются теоретические аспекты основных понятий, во второй проводится анализ основных рисков, которые могут присутствовать в инновационном проекте и способны повлиять на финансирование инновационного проекта, в третьей описываются особенности финансирования инновационных проектов в России и за рубежом и пути повышения инвестирования финансирования в РФ.

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

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

В сложившихся на сегодняшний день ситуациях, компаниям, для удержания и укрепления своих позиций на рынках, для сохранения прибыльности бизнеса, все чаще и чаще приходится прибегать к освоению новых рынков, новых продуктов, новых концепций управления бизнесом. Инновации и внедрение инновационных продуктов, дают преимущества на рынке, это мощнейший инструмент преимуществ по сравнению с конкурентами.

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.

При анализе многочисленной научной и экономической литературы отмечаются следующие виды инноваций:

1.Технологические - получение нового или эффективного производства имеющегося продукта, изделия, техники, новые или усовершенствованные технологические процессы;

2.Социальные (процессные)- процесс обновления сфер жизни человека в реорганизации социума (педагогика, система управления, благотворительность, обслуживание, организация процесса);

3.Продуктовые- создание продуктов с новыми и полезными свойствами;

4.Организационные- совершенствование системы менеджмента;

5.Маркетинговые - реализация новых или значительно улучшенных маркетинговых методов, использование новых методик продаж и презентации продуктов (услуг), их предоставление и продвижение на рынки сбыта, формирование новых ценовых стратегий.

Если же мы рассматриваем понятие «новый (инновационный) продукт», то в мировой практике чаще всего используется следующая классификация:

Революционно новый продукт- продукт, не имеющий ранее существовавших аналогов;

Продукт, новый для производителя- чаще всего является реакцией на новый товар конкурента. Это наименее прибыльный вид нового продукта, так как требует больших затрат на позиционирование и рекламу для завоевания доли на рынке;

Продукт следующего поколения или усовершенствованный продукт чаще всего выпускается этой же фирмой- производителем, но продукт имеет улучшенные свойства по сравнению с предыдущей версией;

Расширение имеющейся линейки продуктов - самый распространенный вид нового продукта. В то же время это, как считается в статистических данных, самый прибыльный вид. В этом случае выпускается продукт, например, в большей или меньшей упаковке, усовершенствованный или упрощенный вариант, в новой упаковке наряду со старой;

Перепозиционирование- заключается в восприятии потребителем старого продукта как нового. Как правила за счет новой упаковки производитель пытается привлечь внимание потребителей, привлечь новый сегмент или поднять интерес потребителей.

Новый (инновационный) продукт - это продукт, который является новым для потребителя или производителя, при этом не обязательно ранее не существовавший, а попросту не использованный ранее. Также важно понять, что «инновационный продукт» - это продукт, который обязательно является коммерциализированным на выходе.

Если мы рассмотрим основные причины выпуска нового продукта, то, надо отметить, что они бывают разными, но подразделяются, в основном, на внешние и внутренние. Например, к внешним можно отнести НТП, изменения в потребностях и предпочтениях людей, появление совершенно новых потребностей, большое количество конкуренции на рынке. К внутренним, в частности, можно отнести стремление увеличения прибыли производителем, расширение ассортимента и сферы деятельности компании, уменьшение рисков неблагоприятных продаж, имидж компании, как революционной компании, и т.д.

В процессе разработки любой инновации одной из ключевых составляющих является инновационный проект. Инновационный проект- это намечаемый к планомерному осуществлению, объединённый единой целью и приуроченный к определённому времени комплекс работ и мероприятий по созданию, производству и продвижению на рынок новых высокотехнологичных продуктов с указанием исполнителей, используемых ресурсов и их источников.

Каждый инновационный проект обладает жизненным циклом, который длится с момента зарождения замысла и проведения НИОКР до её реализации. Жизненный цикл инновационного проекта- это полный комплекс работ и мероприятий, выполняемых в строго определённой последовательности всеми исполнителями проекта. В ЖЦ инновационного проекта могут быть включены послепродажное обслуживание, эксплуатация, а иногда и утилизация продукта.

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

Содержание проекта:

1. Актуальность проекта. В данном разделе необходимо указать, почему инновация, рассматриваемая в проекте, важна в данном месте и в данное время, предпосылки и причины для ее создания;

2. Цель, задачи и методы проекта. Основное в данном разделе 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;

3. Основное содержание проекта. Описывается суть проекта, его концепция, методика и технология;

4. Основные этапы и сроки реализации проекта. В четвертом 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;

5. Механизмы реализации проекта;

6.Организационная структура. Иллюстрируется график организационной структуры и иерархии деятельности;

7. Смета расходов и источники финансирования;

8. Информация о наличии необходимых ресурсов;

9. Социальная значимость проекта.

Инновационный проект должен обладать признаками, относящими его именно к этому виду проектов. Основными признаками инновационного проекта являются:

1. Новизна;

2. Изменения как основное содержание проекта;

3. Неповторимость;

4. Конкретная цель, ограниченная во времени;

5. Комплексность решения проблем;

6. Ограниченность, требуемых ресурсов.

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

Заказчик- будущий владелец и пользователь результатов проекта. В качестве заказчика может выступать как физическое лицо, так и юридическое.

Инвестор- физические или юридические лица, вкладывающие средства в проект. Инвестор может быть и заказчиком. Если это не одно и то же лицо, то инвестор заключает договор с заказчиком, контролирует выполнение контрактов и осуществляет расчеты с другими участниками проекта. Например, в Российской Федерации инвесторами могут быть: органы, уполномоченные управлять государственным и муниципальным имуществом; организации, юридические лица всех форм собственности, международные организации, иностранные юр. лица, физические лица- граждане РФ, иностранные граждане. Одним из основных инвесторов, обеспечивающих финансирование проекта, является банк.

Проектировщик- специализированные проектные организации, разрабатывающие проектно-сметную документацию. Ответственной за выполнение всего комплекса этих работ обычно является одна организация, называемая генеральным проектировщиком.

Поставщик- организации, обеспечивающие материально-техническое обеспечение проекта (закупки, поставки).

Исполнитель (организация-исполнитель, подрядчик, субподрядчик) - юридические лица, несущие ответственность за выполнение работ по контракту. К ним относятся индивидуальные предприниматели, производственные предприятия, вузы и т.д.

Научно-технические советы (НТС) - ведущие специалисты по тематическим направлениям проекта, несущие ответственность за выбор научно-технических решений, уровень их реализации, полноту и комплексность мероприятий для достижения проектных целей; организующие конкурсный отбор исполнителей и экспертизу полученных результатов.

Руководитель проекта или «проект-менеджер» - юридическое лицо, которому заказчик делегирует полномочия по руководству работами по проекту: планированию, контролю и координации работ участников проекта.

Конкретный состав полномочий руководителя проекта определяется контрактом с заказчиком.

Команда проекта- специфическая организационная структура, возглавляемая руководителем проекта и создаваемая на период осуществления проекта. Состав и функции команды зависят от масштабов, сложности и других характеристик проекта. Команда проекта вместе с руководителем проекта является разработчиком проекта.

Поддерживающие структуры- организации, содействующие основным участникам проекта в выполнении задач проекта и образующие вместе с ними инфраструктуру инновационного предпринимательства. К поддерживающим структурам относятся: инновационные центры; патентно -лицензионные фирмы; аудиторские фирмы; фонды поддержки программ, проектов; консалтинговые фирмы; органы независимой экспертизы.

* 1. Основные формы и методы финансирования инновационных проектов

Главной целью любой организации является максимизация прибыли. В современных реалиях рыночной структуры, все чаще и чаще приходится искать новые пути развития и предлагать потребителю новейшие виды товаров и услуг. Все это является достаточно дорогостоящим процессом, как минимум на начальных этапах. Все эти формы могут выражаться в виде вложений в новые здания, оборудование, сырье, рабочую силу, которые необходимы для процесса производства. Помимо этого, существуют затраты на проведение НИОКР, где происходят исследования, разработка, проектирование товаров. Также оплата труда работников, реализация рекламной кампании и др.

Все вышеперечисленные работы требуют финансирования, которое сможет обеспечить всеми необходимыми ресурсами ожидаемый проект. Важно отметить, что под составом финансирования подразумеваются не только денежные средства, но и также это могут быть и другие возможные инвестиции.

Основными элементами системы финансирования инновационных проектов являются:

1.Источники поступления финансовых средств для осуществления проектов.

2.Механизм аккумуляции средств, поступающих из различных источников, политику вложения мобилизованного капитала

3.Механизм контроля за инвестициями

4.Механизм возвратности авансированных средств

Инновационное финансирование проектов имеет определенные особенности - оно обладает множеством источников финансирования, которые могут обеспечить целый комплекс финансирования, охватывающий разнообразные направления инновационного процесса, всех его субъектов и способный гибко приспосабливаться к динамично изменяющимся условиям внешней среды. Финансовая отдача от реализации инновационного проекта- важнейший обобщающий показатель, благодаря которому определяются конечные результаты инновационного процесса и вся действенность финансовой политики.

Инновационная деятельность характеризуется высоким уровнем риска и неопределенностью, именно по этой причине, инновационный проект должен иметь множественность источников финансирования, уметь адаптироваться к новым, быстро меняющимся условиям жизни.

Система финансирования не стоит на месте, она ищет все новые и новые пути развития. До 1991 г. механизм финансирования имел базой только один источник финансирования- бюджетные ассигнования. После данных годов, прошел ряд реорганизации всего процесса, связанного с финансированием НТП. Произошло распределение прибыли по фондам экономического стимулирования, значительно упрощена система контроля за оплатой труда, либерализованы цены. Все это имело огласку во всей политике финансирования. В настоящее время, основными источниками средств, которые используются для финансирования инновационного процесса, стали следующие :

1.Бюджетные ассигнования, выделяемые на федеральном, региональном и местном уровнях

2.Средства специальных внебюджетных фондов, предназначенные для финансирования НИОКР, которые организуются министерствами, федеральными и региональными органами управления

3.Собственные средства предприятия

4.Денежные средства различных типов коммерческих финансовых структур (инвестиционные компании, коммерческие банки, страховые общества, ФПГ и т.д.)

5.Кредитные ресурсы специально уполномоченных правительством инвестиционных банков

6.Конверсионные кредиты для ИП оборотного комплекса

7.Иностранные инвестиции промышленных и коммерческих фирм и компаний

8.Средства национальных и зарубежных научных фондов

9.Частные накопления физических лиц

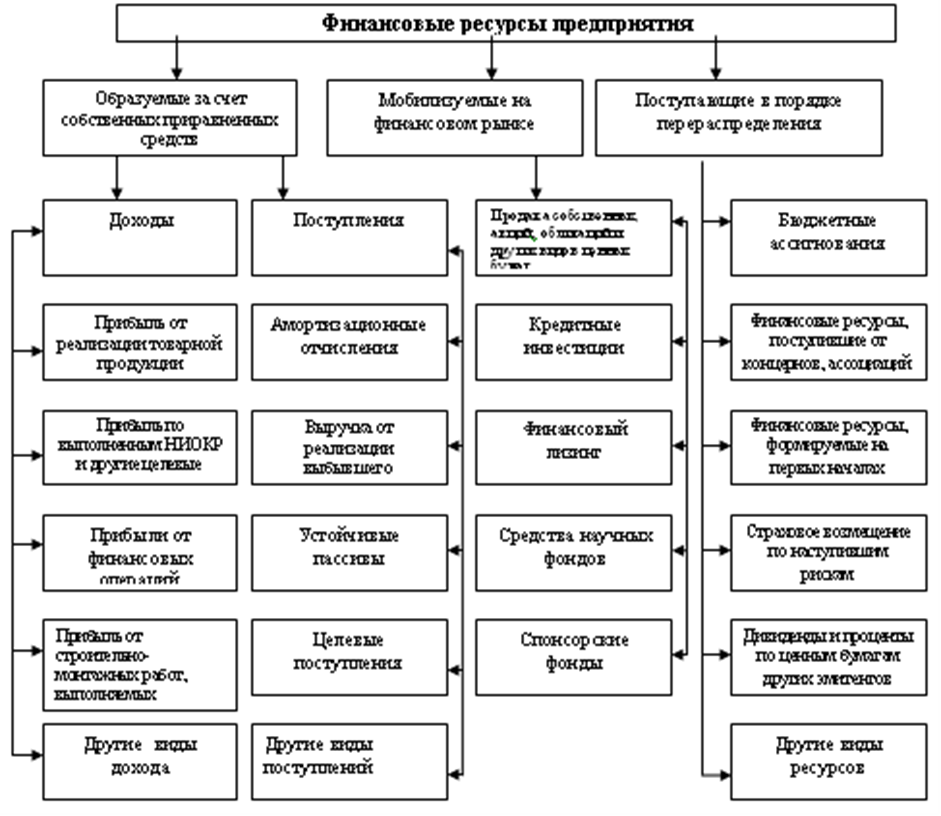
Самым привычным источником финансирования инновационной деятельности служит самофинансирование. В 2011г. за счет собственных средств организаций было профинансировано 88,1% всех затрат на инновации. Средства из федерального бюджета не превышают 1,8% и в основном используются в таких областях, как электрооборудование, нефтегазовая направленность и т.п. Средства бюджетов субъектов РФ и местных бюджетов- незначительны- 0,2% от всех затрат на инновационную деятельность. Иностранные инвестиции составляют 0,1% от всех затрат и также активны только в некоторых областях инновационной деятельности. С привлечения заемных кредитных средств было профинансировано 9,8% от общих затрат организации, средства венчурного фонда- 0,04%. Важно уточнить, что с каждым годом соотношение этих чисел изменяется, это связано с все большим интересом аудитории к инновациям и преимуществах их использования.

Принципы организации финансирования должны быть ориентированы на множественность источников финансирования и предполагать быстрое и эффективное внедрение инноваций с их коммерциализацией, обеспечивающей рост финансовой отдачи от инновационной деятельности.

К сожалению, сегодняшнее состояние инновационной деятельности и инвестиционного климата в России далеко от идеала. На сегодняшний день уменьшившиеся объемы государственного финансирования, нехватка собственных средств у предприятий и отсутствие стратегического мышления у их руководителей не восполняются притоком частного капитала.

Группировка финансовых ресурсов ИП в зависимости от их вида и источников формирования представлена на рис. 1.

Естественно, что порядок финансирования инновационных проектов в каждом конкретном случае имеет свою специфику и непосредственно связан с характером внедряемых инноваций.



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.

Возможные методы финансирования делятся на прямые и косвенные.

К источникам прямого финансирования инновационных проектов относят:

1.Банковский кредит

2.Средства от эмиссии ценных бумаг

3.Сторонние инвестиции под создание отдельного предприятия для реализации проекта

4.Средства от продажи или сдачи в аренду свободных активов

5.Инновационный кредит

6.Доходы от краткосрочных проектов

7.Собственные средства фирмы

8.Средства, полученные под заклад имущества

9.Доходы от продажи патентов, лицензий

10.Факторинг

11.Форфейтинг

Косвенные методы предполагают другое обеспечение инновационных проектов. Это оснащение проекта необходимыми материально- техническими, трудовыми и информационными ресурсами. К подобным методам относят:

•Покупку в рассрочку или получение в лизинг (аренду) необходимого для выполнения проекта оборудования

•Приобретение (на используемую в проекте технологию) лицензии с оплатой в форме «роялти» (процента от продаж конечного продукта, особенного по данной лицензии)

•Размещение ценных бумаг с оплатой в форме поставок или получения в лизинг необходимых ресурсов

•Привлечение потребных трудовых ресурсов и привлечение вкладов под процент в виде знаний, навыков и «ноу- хау»

* 1. Основные источники финансирования инновационных проектов

Источниками финансирования [инновационной деятельности](http://center-yf.ru/data/economy/Innovacionnaya-deyatelnost.php) могут быть предприятия, финансово-промышленные группы, малый инновационный бизнес, инвестиционные и инновационные фонды, органы местного управления, частные лица и т.д. Все они участвуют в хозяйственном процессе и тем или иным способом способствуют развитию инновационной деятельности. В развитых странах финансирование инновационной деятельности осуществляется как из государственных, так и из частных источников. Для большинства стран Западной Европы и США характерно примерно равное распределение финансовых ресурсов для НИОКР между государственным и частным капиталом.

Принципы организации финансирования должны быть ориентированы на множественность источников финансирования и предполагать быстрое и эффективное внедрение инноваций с их коммерциализацией, обеспечивающей рост финансовой отдачи от инновационной деятельности. На сегодняшнее состояние инновационной деятельности и инвестиционного климата в России далеко от идеала. На сегодняшний день уменьшившиеся объемы государственного финансирования, нехватка собственных средств у предприятий и отсутствие стратегического мышления у их руководителей не восполняются притоком частного капитала.

По видам собственности источники финансирования делятся на:

* государственные инвестиционные ресурсы (бюджетные средства, средства [внебюджетных фондов](http://center-yf.ru/data/Buhgalteru/Vnebyudzhetnye-fondy.php), государственные заимствования, пакеты акций, имущество государственной собственности);
* инвестиционные, в том числе финансовые, ресурсы хозяйствующих субъектов, а также [общественных организаций](http://center-yf.ru/data/stat/Obshestvennaya-organizaciya.php), физических лиц и т.д.

Это инвестиционные ресурсы коллективных инвесторов, в том числе страховых компаний, инвестиционных фондов и компаний, негосударственных пенсионных фондов. Сюда же относятся собственные средства предприятий, а также кредитные ресурсы [коммерческих банков](http://center-yf.ru/data/economy/Kommercheskie-banki.php), прочих кредитных организаций и специально уполномоченных правительством инвестиционных банков.

На уровне [государства](http://center-yf.ru/data/stat/Gosudarstva.php) и субъектов Федерации источниками финансирования являются:

* собственные средства бюджетов и внебюджетных фондов;
* привлеченные средства государственной кредитно-банковской и страховой систем;
* заемные средства в виде внешнего (международных заимствований) и внутреннего долга государства (государственных [облигационных](http://center-yf.ru/data/economy/Obligacii.php) и прочих займов).

На уровне предприятия источниками финансирования являются:

* собственные средства (прибыль, [амортизационные отчисления](http://center-yf.ru/data/Buhgalteru/Amortizacionnye-otchisleniya.php), страховые возмещения, [нематериальные активы](http://center-yf.ru/data/Buhgalteru/Nematerialnye-aktivy.php), временно свободные основные и [оборотные средства](http://center-yf.ru/data/Buhgalteru/Oborotnye-sredstva.php));
* привлеченные средства, полученные от продажи акций, а также взносы, целевые поступления;
* заемные средства в виде бюджетных, банковских и коммерческих кредитов.

Важным финансовым источником различных форм инновационной деятельности являются бюджетные ассигнования, за счет которых выполняются целевые комплексные программы, приоритетные государственные проекты. Бюджетные ассигнования формируют российский фонд фундаментальных исследований, а также на долевой основе финансируют федеральный фонд производственных инноваций и пр.

Основные организационные формы финансирования инновационной деятельности, принятые в мировой практике:

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Форма | Возможные инвесторы | Получатели заемных средств | Преимущества использования формы | Сложности использования формы в условиях нашей страны |
| Дефицитное финансирование | Правительства иностранных государств. Международные финансовые институты. Предприятия и организации РФ | Правительство Российской Федерации | Возможность государственного регулирования и контроля инвестиций | Нецелевой характер финансирования. Рост внешнего и внутреннего государственного долга. Увеличение расходной части бюджета |
| Акционерное (корпоративное) финансирование | Коммерческие банки. Институциональные инвесторы | Корпорации. Предприятия | Вариабельность использования инвестиций у корпорации (предприятия) | Нецелевой характер инвестиций. Работа только на [рынке ценных бумаг](http://center-yf.ru/data/economy/Rynki-cennyh-bumag.php), а не на рынке реальных проектов. Высокий уровень риска инвестора |
| Проектное финансирование | Правительства. Международные финансовые институты. Коммерческие банки. Отечественные предприятия. Иностранные инвесторы. Институциональные инвесторы | [Инвестиционный проект](http://center-yf.ru/data/ip/Investicionnyi-proekt.php). Инновационный проект | Целевой характер финансирования. Распределение рисков. Гарантии [государств](http://center-yf.ru/data/stat/Gosudarstvo.php) — участников финансовых учреждений. Высокий уровень контроля | Зависимость от инвестиционного климата. Высокий уровень кредитных рисков. Неустойчивое законодательство и налоговый режим |

Как видно из приведенной выше таблицы, доступными формами финансирования инновационной деятельности для отдельных предприятий являются акционерное финансирование и проектное финансирование.

В подавляющем большинстве случаев финансируются проекты, обеспечивающие выпуск высококачественной, конкурентоспособной продукции. Для [успеха](http://center-yf.ru/data/stat/uspeh.php) проекта рекомендуется применять устоявшуюся, отработанную технологию, выпускать продукцию, ориентированную на достаточно емкий и проверенный рынок.

Высоки шансы получения финансирования и у инноваций - имитаций, в том числе усовершенствующих, дополняющих, замещающих и вытесняющих базовую модель.

Таким образом, успех инновационной деятельности в значительной степени определяется формами ее организации и способами финансовой поддержки.

2.Основные риски инновационных проектов, влияющие на вероятность финансирования и приемы управления ими.

2.1.Основные риски инновационных проектов

Из отечественных ученых наиболее интересные исследования риска, результаты которых могут быть полезны при оценке.

Риск возможен при принятии решений о финансировании научных работ, связанных с разработкой принципиально новой продукции. В условиях рынка усиливается зависимость между величиной риска и финансовыми возможностями инвестора.

Инновационные проекты относятся к категории наиболее высокого риска для инвестиций, поэтому при поиске инвестиций из коммерческих источников инициатору инновационного проекта нужно реально оценить свои шансы.

В зависимости от степени завершенности исследований и характера результатов НИОКР инновационные проекты делятся на следующие категории:

1. Инновационные проекты, связанные исключительно с продвижением готового инновационного продукта.

2. Инновационные проекты с незавершенной стадией внедрения.

3. Инновационные проекты с незавершенной стадией ОКР.

4. Инновационные проекты с незавершенной стадией НИР.

5. Инновационные проекты с незавершенной стадией поисковых исследований.

Как правило, привлечение средств в инновационные проекты из коммерческих источников возможно при наличии реального результата НИОКР. Проекты, связанные с продвижением готового инновационного продукта,- наиболее привлекательны для инвестиций. Более рискованными проектами являются проекты, ориентированные на продвижение новой технологии. Для таких проектов сложнее разработать маркетинговую концепцию. Наибольшие проблемы с финансированием возникают по проектам с незавершенной стадией НИР и незавершенной стадией поисковых исследований.

При проведении поисковых исследований возможны отрицательный результат, который может быть следствием неверного направления исследований, ошибочной Постановки задачи, ошибок в расчетах, а также ситуация, когда исследование не завершено в установленные сроки. При проведении НИОКР иногда наблюдаются ошибки в оценке сроков их завершения; нарушения стандартов и требований сертификации; Получении непатентоспособного результата.

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

Иными словами, риск инновационных проектов- неопределенность, зависящая от принятых решений, реализация которых происходит только с течением времени. Оценка риска является частью любых предпринимательских решений, в том числе и связанных с инновационными проектами. Инновационные проекты зависят от капиталовложений в отдельные отрасли, предприятия, производства.

При построении классификации рисков инновационных проектов целесообразно использовать блочный принцип. Блочный принцип классификации рисков инновационных проектов предполагает распределение риска по категориям, подвидам, группам и подгруппам и другим уровням. Именно из-за многообразия рисков инновационных проектов классификация рисков проводится не по сквозному, а по блочному принципу. Риски могут быть внешние, внутренние и смешанные.

К внешним рискам относят общеэкономический, рыночный, социально-демографический, природно-климатический, информационный, научно-технический и нормативно-правовой виды риска. При этом причины, обусловливающие внешнеэкономический, рыночный, природно-климатический, информационный, научно-технический и нормативно-правовые виды риска, заключаются в действиях субъектов внешней среды, а также внутренней, поэтому они относятся к категории смешанных.

Смешанные риски связаны с деятельностью разработчиков инновационных проектов.

Основания классификации экономических внутренних рисков предприятия бывают следующими.

1. По возможности предвидения - предвиденные и непредвиденные (или аналогично по смыслу- предсказуемые и не предсказуемые).
2. Умышленность создания ситуации риска (преступления, служебные ошибки и т.п.).
3. По причинам возникновения.
4. По месту обнаружения.
5. По времени обнаружения.
6. По виновникам возникновения.
7. По возможности [страхования](http://center-yf.ru/data/economy/Strahovanie.php).
8. По длительности действия.
9. По методам обнаружения.
10. По способам минимизации последствий.
11. По этапам производственного цикла.
12. По этапам технологического процесса.
13. По производственным условиям.
14. По этапам жизненного цикла новой продукции, производимой предприятием.
15. По месту нахождения продукции.
16. По этапам жизненного цикла продукции, реализуемой предприятием.
17. По видам продукции (по номенклатуре, позициям ассортиментного плана).
18. По типу организации производства.
19. По уровню цен на производимую продукцию.
20. По типу продукции (промышленная, промежуточного назначения, потребительские товары или другая группировка).

Перечисленные основания можно использовать при построении как сплошной, сквозной, так и блочной классификации внутренних экономических рисков предприятия. При оценке риска инновационных проектов имеются в виду: степень соответствия проекта рыночной и инновационной стратегиям предприятия; уровень научно-исследовательских работ; уровень производства; инновационный маркетинг.

Для управления инновационными рисками целесообразно их систематизировать.

В инновационных проектах важно учитывать риск невостребованности новой продукции, нового проектного решения и др.

Для избежание последствий невостребованности продукции предприятие-производитель должно проанализировать причины этого, в связи, с чем необходима классификация факторов риска невостребованности продукции.

Цель такой классификации:

* определение возможных направлений возникновения риска невостребованности продукции;
* анализ причин возникновения отказов потребителя от предложенной ему продукции;
* предварительная оценка возможных последствий возникновения риска невостребованности продукции;
* анализ возможностей избежание риска;
* пути избежание риска;
* пути минимизации затрат на ликвидацию последствий при возникновении невостребованности продукции;
* создание информационной базы для принятия [управленческих решений](http://center-yf.ru/data/ip/Upravlencheskie-resheniya.php).

Риск невостребованности продукции- это вероятность потерь для предприятия-изготовителя вследствие возможного отказа потребителя от его продукции. Он характеризуется величиной возможного экономического и морального ущерба, понесенного фирмой по данной причине вследствие падения спроса на ее продукцию.

Риск невостребованности продукции относится к категории смешанного и связан как с неопределенностью внешней обстановки, так и с деятельностью самого предприятия, производящего и (или) реализующего продукцию.

Факторы риска невостребованности продукции:

* [факторы произвоства](http://center-yf.ru/data/economy/Faktory-proizvodstva.php);
* среда возникновения;
* центры ответственности;
* виновники возникновения;
* производственные условия;
* время возникновения;
* время обнаружения;
* виды продукции;
* потребитель продукции;
* каналы сбыта;
* спрос на продукцию.

Возникновение риска невостребованности инновационной продукции обусловлено внутренними и внешними причинами.

Внутренние причины зависят от деятельности организаций. К ним относятся: недостаточная квалификация персонала; неправильная организация производственного процесса; неправильная организация снабжения предприятия материальными ресурсами; неправильная организация сбыта [готовой продукции](http://center-yf.ru/data/Buhgalteru/gotovaya-produkciya.php); нечеткое управление предприятием.

Внешние причины, как правило, прямо не зависят от деятельности разработчиков инновационных проектов. Основными внешними причинами, вызывающими риск невостребованности, являются: инженерно-конструкторские; платежеспособность потребителя;   
транспортные; организация работы и состояние [финансовой системы](http://center-yf.ru/data/economy/Finansovaya-sistema.php); повышение процентных ставок по вкладам; социально-экономические; демографические; географические; нормативно-правовые; политические и др.

Инженерно-конструкторские включают в себя уровень конструктивно-технологической проработки и соблюдения сроков сдачи технических условий на изделие. Если, например, нормативно-техническая документация на продукцию вовремя не поступила на предприятие-изготовитель, то может произойти задержка ее выпуска в сроки, соответствующие договорам с покупателями, за это время продукция устареет, появятся конкуренты и т.д. Возникает риск невостребованности продукции.

Время возникновения риска невостребованности продукции тесно связано с ее жизненным циклом, поэтому будем его трактовать именно в такой связи.

Выделяют следующие этапы жизненного цикла продукции:

* разработка
* освоение
* производство
* хранение
* сбыт

На каждом этапе существуют специфические причины возникновения риска, методы сбора информации, методы и показатели анализа, способы избежание риска, пути преодоления и возможные последствия риска невостребованности продукции.

В связи с этим при конструировании изделия предпочтительны методы функционально-стоимостного анализа. На других этапах жизненного цикла продукции могут применяться иные специфические методы предварительного, текущего и последующего [экономического анализов](http://center-yf.ru/data/economy/Ekonomicheskii-analiz.php).

Чем позже относительно каждой стадии жизненного цикла продукции производится экономико-статистический анализ, тем позже мы обнаружим риск, возникший на его ранних этапах, что может вызвать отрицательные финансовые последствия для предприятия.

По времени обнаружения риска невостребованности продукции выделяют три периода:

* предшествующий;
* текущий;
* последующий.

Лучше всего, если изготовитель обнаружит риск в периоде предшествующем производству, когда предприятие еще не понесло производственные [затраты](http://center-yf.ru/data/Buhgalteru/Zatraty.php).

Таким образом, экономический риск- это возможность (вероятность) потерь, возникающих при принятии и реализации экономических решений. Экономические риски связаны, прежде всего, с финансированием и [калькуляцией](http://center-yf.ru/data/economy/Kalkulyaciya.php) проекта. Они могут возникнуть по причине ошибочного планирования, калькуляции и оценок. Главным следствием таких рисков является изменение общепроектных затрат. Причины возникновения бывают разными, например, внешние влияния (политические потрясения, местное законодательство и т.д., а также внутренние факторы; ошибки менеджмента).

Дальнейшее разграничение рисков инновационных проектов осуществляется по следующим принципам:

* риск оригинальности, обусловленный тем, что оригинальные технологии могут быть невостребованы производством и рынком;
* риск технологической "неадекватности (новая продукция становится инвестиционно-привлекательной, если может быть технологически применима в производстве);
* риск финансовой неадекватности (несоответствие значения инновационного проекта и предоставляемых финансовых средств на его реализацию);
* риск неуправляемости проектом (успешная реализация проекта предполагает сочетание оригинальности и проработанности проекта и сплоченности и профессионализма управленческой команды);
* по причине возникновения рисков ([инфраструктура](http://center-yf.ru/data/stat/Infrastruktura.php) страны, платежеспособность заказчика, надежность членов консорциума и т.д.);
* по времени возникновения рисков в ходе реализации проекта;
* по последствиям возникших рисков (невыполнение плановых сроков, перерасход ресурсов, штрафные санкции);
* технические риски возможны в ходе изготовления и позже в ходе монтажа и коммерческой эксплуатации приобретенного оборудования. Вследствие их появления снижается качество работы оборудования и произведенной на нем продукции. Причиной возникновения технических рисков являются сложность оборудования, а также неопытность персонала в применении новых систем и технологий;
* риски сроков возникают, если неправильно учтено время на выполнение определенных работ, а также на проведение различного рода вспомогательных мероприятий (сбор информации, составление документации, деловые поездки и т.д.)- Сдвиг сроков в реализации проекта может возникать и по техническим причинам, и по не зависящим от производителя внешним причинам;
* социокультурные риски, связанные с социальными, политическими факторами, культурными нормами, ценностями и другими отношениями в обществе;
* политические риски возникают в результате особенностей и различий в политических и экономических системах отдельных государств, например, налоговое законодательство, экспортно-импортные ограничения, опасности военных действий и политических переворотов. Политические риски имеют высокий удельный вес в странах третьего мира и в государствах с нестабильной политической и экономической ситуацией. Последствия таких рисков — это, прежде всего увеличение сроков реализации и, как следствие, возникновение дополнительных расходов (таможенные пошлины, взятки и т.д.). Особенно характерны такие риски дня международных инновационных проектов;
* юридические риски включают в себя все возможные риски, возникающие вследствие законов, предписаний, контрактов и договоров.

Риски окружающей среды проекта являются основной причиной возникновения прочих рисков и оказывают непосредственное влияние на [успех](http://center-yf.ru/data/stat/uspeh.php) реализации проекта, поэтому они стоят во главе причинно-следственной схемы участников проекта. Внутренние риски, с одной стороны, возникают из рисков окружающей среды (внешних), а с другой - сами могут быть причиной возникновения проблем. Эти две группы относятся к первичным проектным рискам. Все другие риски являются следствием первичных рисков (риски качества, мощностей, выполнения сроков, затрат и т.д.).

Риски окружающей среды проекта возникают извне, как правило, при международных инновационных проектах и не поддаются активному воздействию со стороны самих участников проекта.

Эта группа рисков международных инновационных проектов обусловлена общим положением страны, в которой реализуется проект, поэтому их часто называют рисками заказчика. Тщательный анализ таких рисков позволит избежать новых проблем, в связи, с чем анализ внешних условий проекта является основополагающим для всего процесса идентификации потенциальных рисков.

Следующие проектные риски могут негативно отразиться на успехе реализации проекта:

* неустойчивая [ликвидность](http://center-yf.ru/data/economy/Likvidnost.php) производителя;
* возникновение потенциальных потерь из-за отказа от других проектов в ходе полной загрузки имеющихся мощностей производителя реализуемым проектом;
* опасность пассивного или негативного отношения сотрудников предприятия-производителя к выполняемому проекту;
* опасность потери know-how из-за нелояльности заказчика и партнеров;
* опасность потери имиджа фирмы.

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

2.2. Основные приемы управления рисками инновационных проектов

Управление рисками инновационных проектов предполагает решение следующих задач:

* обнаружение рисков;
* оценку рисков (частоту возникновения, масштабы и последствия рисков);
* воздействие на потенциальные риски;
* контроль рисков (сбор и анализ информации о возникающих в процессе реализации проекта рисках, действия, направленные на ликвидацию рисков, и др.).

Классические модели теории принятия решения предусматривают такие ситуации:

* игровую- состояние окружающего мира определяется возможными действиями рационального противника/конку рента;
* рисковую- состояние окружающей среды характеризуется определенными, известными лицу, принимающему решение, вероятностями;
* неопределенности- критерии/вероятности, характеризующие события окружающего мира, неизвестны либо объективно не даны.

Возможны перечисленные ниже варианты принятия решений в условиях рисковой ситуации:

* уклонение от риска - субъект, принимающий решение, стремится максимально избежать возможных рисков, поэтому он готов нести большие издержки на различные мероприятия по контролю и страховке рисков;
* предпочтение риска - субъект охотно идет навстречу риску, он принимает лишь минимальные меры по его страхованию и готов сам нести ответственность за его последствия. Эта стратегия характерна для тех индивидуумов, которые ожидают в результате спекулятивных рисков выгодные доходы. Ее часто применяют молодые, растущие предприятия;
* безразличие к риску - субъект, принимающий решение, стремится к оптимизации затрат на риск и старается взвешенно применять различные инструменты и методы страхования и ликвидации риска.

Распределение рисков между участниками проектов, как правило, закрепляется в проектном контракте.

Важно иметь в виду, что поведение в рисковой ситуации зависит в основным от уровня информированности того или иного участника проекта относительно различных сторон и аспектов реализации проектов.

Для того чтобы управлять рисками, необходимо их оценивать.

При обнаружении риска, прежде всего, следует определить существование зон риска для проводимой работы, а при их наличии хотя бы качественно оценить важность этих рисков.

Алгоритм метода экспертной оценки экономических рисков включает в себя:

* разработку перечня возможных рисков по всем этапам и ключевым событиям реализуемого решения;
* определение опасности каждого риска для возможности реализации принимаемого управленческого решения и достижения поставленной цели;
* нахождение вероятности риска.

Опасность риска целесообразнее определять в процентах или долях единицы таким образом, чтобы сумма показателей по этапам и событиям реализуемого проекта или иного решения составляла 100% или единицу. Это позволит провести предварительный анализ структуры возможных опасностей риска, выделив наиболее важные с данной точки зрения этапы для дальнейшего контроля за их происхождением. Опасность можно также трактовать как существенность последствий наступления риска на каком-нибудь этапе, связанную с возможностью исправления ошибки.

Допустима и балльная оценка опасности рисков. Однако ее применение не позволяет провести структурный анализ.

Предварительный анализ является самым ответственным. Выявленные и исправленные на данном этапе ошибки не нанесут существенного вреда предприятию, так как финансовый ущерб будет ограничен суммой средств, затраченных, например, на разработку изделия, технологии, [исследование рынка](http://center-yf.ru/data/Marketologu/Issledovanie-rynka.php) сбыта.

Текущий анализ осуществляется уже в процессе изготовления новой продукции. К этому этапу предприятие затрачивает на новый проект значительно больше средств, чем до его запуска в производство. Они включают в себя кроме перечисленных расходы на оснастку, закупку необходимых [основных фондов](http://center-yf.ru/data/Buhgalteru/Osnovnye-fondy.php) (оборудования, инвентаря, инструментов и т.д.), материальных ресурсов (основных и вспомогательных материалов, комплектующих изделий и т.п.), затраты на оплату труда ([заработная плата](http://center-yf.ru/data/Kadroviku/Zarabotnaya-plata.php) с начислениями) и др.

Если производимый инновационный продукт не отвечает требованиям, предъявляемым к его качеству, то возникают следующие ситуации:

1. товар остался у производителя, но есть возможность его реализации другому покупателю:

* по той же цене (понесенные затраты будут компенсированы в полной мере, и предприятие получит запланированную прибыль);
* по сниженной цене (размер фактической прибыли от реализации данной продукции может оказаться меньше запланированного, или ее может не быть вовсе, или понесенные затраты не будут компенсированы полностью — в зависимости от снижения цены);
* по запланированной или заниженной цене, но с дополнительными затратами на исправление брака или доведение изделия до проектного уровня качества. Размер прибыли находится в зависимости от величины дополнительных затрат;

1. товар у производителя, но вследствие его низкого качества возможность реализации отсутствует.

В этом случае есть два выхода:

* продажа по цене возможного использования (незначительно компенсируются затраты на производство);
* реализация утилизированных материалов (дополнительные затраты на утилизацию и некоторая компенсация затраченных средств).

Отсюда очевидно большое значение непрерывного текущего анализа и контроля новой продукции и ее реализации на потребительском рынке.

Последний этап анализа связан с выявлением причин и факторов, как негативных (низкого качества), так и позитивных (соответствие стандартам, ТУ, мировому уровню), оценкой их влияния на [качество продукции](http://center-yf.ru/data/Menedzheru/Kachestvo-produkcii.php) и затраты.

Обнаруженная на данном этапе некачественная продукция наносит производителю наибольший ущерб. Он складывается из величины производственной себестоимости, коммерческих расходов, затрат на гарантийный ремонт или замену некачественной продукции, оплату штрафов и 'неустоек (если они предусмотрены договором поставки). Реальный ущерб больше материального вследствие действия морального фактора, наносящего производителю большой вред. В перспективе же длительное производство низкокачественного изделия приведет к падению спроса на продукцию фирмы.

Комплексный итоговый проектный анализ необходимо разделить на этапы - контрольные точки. Это позволит своевременно выявить негативные ситуации и тенденции и избежать повышения издержек фирмы и риска [банкротства](http://center-yf.ru/data/economy/Bankrotstvo.php).

С точки зрения объекта анализ может характеризовать различные его стороны. Тогда состав анализа будет, например, следующим: коммерческий; технический; организационный; социальный; экологический; экономический.

Эти виды должны обязательно присутствовать при анализе новой продукции. Они позволяют увидеть ее с различных сторон и позиций.

Подобный анализ проводится с помощью количественных и качественных, формальных и неформальных методов и приемов, свойственных каждому конкретному его виду.

В организационном, социальном и экологическом направлениях широко используются качественный подход и неформальные методы. Это не исключает применения расчетных приемов для вычисления необходимых показателей и графического метода.

Коммерческий и технический виды анализа базируются на сочетании качественного и количественного подходов с применением неформальных и формальных методов, а также графического.

В экономическом анализе, основанном преимущественно на методах количественного анализа, широко используется качественный подход, т.е. в нем сочетаются как формальные, так и неформальные методы с преимуществом первых. Для иллюстрации результатов и в качестве средства [сравнительного анализа](http://center-yf.ru/data/Marketologu/sravnitelnyy-analiz.php) широко применяется графический метод.

3.Особенности финансирования инновационных проектов в России и за рубежом.

3.1. Методы финансирования инновационных проектов за рубежом

Инновационный процесс в индустриально развитых странах черпает капитал как из частных, так и из государственных источников. В США и европейских странах их доли примерно равны, В Японии доля частных инвестиций превышает 80%. Наиболее мобильная форма финансирования - рисковый капитал - базируется по преимуществу на частных источниках. Наибольшее значение для развития инновационных процессов, безусловно, имеет финансирование **НИОКР** как определяющего звена в инновационном процессе.

В США финансовые ресурсы поступают как от государства через федеральный и муниципальный бюджеты (49%), так и от частных фирм и организаций (46,7%). Университеты, колледжи и частные неправительственные фонды участвовали в финансировании **НИОКР** менее чем на 5%. Для системы государственной поддержки инноваций в **США** в последние годы характерно распространение программно-целевого подхода.

При этом финансовые ресурсы концентрируются как на приоритетных технологических (биотехнология, энергетика, электроника, здравоохранение), так и на отраслевых направлениях (аэрокосмическое, военно-промышленное и т.д.). Так, в авиакосмической промышленности на государственных ассигнованиях находится около трех четвертей НИОКР. Научные исследования в производстве новых конструкционных материалов на 35% также финансируются государством.

В европейских странах подобным же образом возрастает значение наукоемких производств и высокотехнологичных изделий. В системе государственного финансирования НИОКР сочетаются как прямые формы, так и эффективные методы косвенной поддержки инновационного процесса (налоговые льготы, льготный правительственный кредит, амортизационные списания). Такой тип государственной поддержки активно применяется во Франции, Австрии, Швеции и т.д. Именно в руках государства такие источники финансирования превращаются в мощный стимул развития инновационной деятельности.

В Японии основную часть источников финансирования НИОКР составляют частные компании (до 80%). Доля государственных затрат здесь значительно ниже, чем в США и странах Европы, к тому же большое значение имеет объединение усилий частных компаний и государства в форме специальных фондов и программных исследований по общенациональным приоритетам, определяемым Министерством внешней торговли и промышленности (МВТП) Японии. По темпам прироста инвестиций в приоритетные научные направления Япония занимает первое место в мире. Кроме того, в Японии стала широко применяться практика передачи частным фирмам оборудования научных лабораторий и опытных предприятий, а также результатов исследований государственных учреждений, университетов, в том числе научно-технической информации. К тому же при разработке ключевых инноваций частным фирмам, выпускающим новую продукцию на базе новейших технологий, предоставляются на срок от 3 до 5 лет значительные (до 50%) налоговые льготы. В Японии широко практикуется дифференциация норм амортизационных отчислений.

Рисковое финансирование не только раздвигает рамки традиционного хозяйствования, но и создает новый тип инвестиционного механизма, позволяющий совершенствовать инновационную деятельность и повышающий эффективность функционирования экономической системы в целом. Инновационный бизнес вносит значительные изменения в структуры частных инвестиций на НИОКР. Так, до начала 1980-х годов основными инвесторами выступали частные сбережения, индивидуальные заграничные вклады и промышленные корпорации.

Предоставление финансовых средств для рискового бизнеса коренным образом отличается от долгосрочных кредитов коммерческих банков. Инновационный венчурный бизнес допускает возможность провала финансируемого проекта. Первые годы предприниматель проекта не несет ответственности перед финансистами за расходование фондов и не выплачивает по ним процентов. Инвесторы рискового капитала первые пять лет довольствуются приобретением пакета акций новой созданной фирмы. Если собственность представлена акциями, то акционеры не имеют права продавать их на бирже до окончания стартового периода. Если инновационная фирма начинает давать прибыль, то она и становится основным источником вознаграждения вкладчиков рискового капитала. Зачастую венчурный капиталист становится собственником инновационного предприятия. Именно очевидность получения высокой прибыли на капиталовложения, составляющей часто 25- 30% и более годовых, делает венчурный бизнес, несмотря на высокий риск, весьма привлекательным мероприятием.

Для повышения эффективности венчурного бизнеса в последние годы в промышленно развитых странах происходит диверсификация рисковых инвестиций и изменяется организационная структура венчурных компаний. Так, инновационная направленность инвестиций подталкивает фирму к многоотраслевой и межотраслевой ориентации. При этом возможно возникновение новых рыночных ниш, смежных производств, более эффективными становятся разрабатываемые технологии. От крупной фирмы отпочковываются мелкие инновационные фирмы, на деле демонстрирующие преимущество диверсификации и инновационной направленности инвестиций.

В последние годы структура венчурного капитала усложнилась. Наряду с уже ставшими традиционными формами появляются новые. Начиная с малой инновационной фирмы и кончая научно- техническими консорциумами, работающими на смешанном частно-государственном финансировании, все они, с одной стороны, опираются в своей деятельности на диверсифицированные и наукоемкие разработки, а с другой стороны, непреложно имеют в своей организационной структуре исследовательскую фирму и фонд венчурного финансирования. Низшим уровнем рентабельности при создании нового предприятия считается десятикратное увеличение капитала за пять лет по сравнению с первоначальным объемом инвестиций.

Внедренческие фирмы в новейших наукоемких отраслях сталкиваются с беспрецедентным коммерческим риском. Лишь десятая часть инвестируемых крупных технических проектов оказывается достаточно рентабельной. Венчурный фонд, таким образом, принимает на себя этот риск, страхуя своего инновационного партнера в составе общего бизнеса. Инновационные фонды превращаются в своеобразные интеллектуальные диверсификаты, тесно связанные с многочисленными внедренческими фирмами, особенно на самых трудных, стартовых этапах их жизненного цикла.

Инновационные фонды придают важное значение тесному сотрудничеству с академической наукой, прежде всего с университетами. В лабораториях университетов разрабатываются высокорентабельные технические проекты, которые оказываются особенно привлекательными для венчурного финансирования. Инновационные банки очень активны, они обычно сами ищут перспективные идеи, налаживают хозяйственные связи с исполнителями наиболее прибыльных, быстро окупающихся технических проектов.

Для реализации наиболее перспективных инновационных проектов предприниматели обращаются в частные профессионально управляемые инновационные венчурные фонды. Как правило, эти фонды, свободные от бюрократической опеки и многоуровневого подчинения, предоставляют необходимый инновационному предпринимателю стартовый капитал, включая предстартовые затраты.

Однако, чтобы повысить шансы на успех, предприниматель должен понять и принять не только философию венчурного предпринимательства, но и критерии и принципы, адекватные этому типу деятельности.

Так, при обращении в частный инновационный венчурный фонд следует четко ориентироваться на оптимальную структуру инвестиционного портфеля, высокий уровень качества и уникальность предложенного проекта, а также на ожидаемый через несколько лет высокий доход. Кроме того, надо ясно представлять себе своеобразную систему оценки качества проекта. Например, при определении стоимости сделки в инновационном бизнесе большую роль играют не только научно-техническая новизна и рыночный успех проекта, но и перспективы фирмы на будущее, и качество проектной команды, и квалификация всего персонала. Типичный венчурный портфель состоит, как правило, из не менее 10 проектов, где 4 оказываются несостоятельными, 3- малоудовлетворительными и только 2- достаточно удовлетворительными, а 1- подходящий и соответствует всем требованиям. На начальный период отводится 20% инвестиций, причем на этом раннем этапе прибыль должна достигать 50- 60% на вложенный капитал. Второй период финансирования охватывает 40% инвестиций и должен давать 40% прибыли на вложенный капитал. И наконец, последний период финансирования (40%) должен давать не менее 30% прибыли на инвестированный капитал. Только в этом случае венчурный инновационный фонд будет участвовать в разработке проекта.

Несколько по-иному складывается инновационное предпринимательство в Японии. Правительство этой страны традиционно не выделяет значительных средств на финансирование промышленных НИОКР: на долю государства приходится около 25% затрат на НИОКР. Оно принимает протекционистские меры по защите национального рынка и приоритетных направлений НТП. Только долгосрочные прогнозы развития национальной японской науки и экономики являются основой для государственной поддержки. С годами меняется набор приоритетов, но принцип государственной поддержки принципиальных научных разработок остается.

МВТП Японии осуществляет разработку и реализацию наиболее крупных национальных программ (космические исследования, биотехнология и генетика, экология, исследование Мирового океана, новейшие нетрадиционные источники энергии и т.д.). Научно-техническая политика становится ядром всей экономической стратегии государства.

Государство активно реализует свою инновационную политику и в отношениях с частным капиталом. Так, после определения приоритетного направления исследований МВТП предлагает всем крупным промышленным корпорациям с соответствующим производственным профилем принять участие в конкурсе по реализации программ и крупных проектов. При этом министерство предоставляет научную и научно-техническую информацию о проекте, ноу-хау, подключает к исследованиям крупные университетские и другие научные коллективы, предоставляет лабораторное и другое научное оборудование. Затраты по финансированию программ осуществляют корпорации-участницы. Государство не гарантирует рынков сбыта. На плечи частного инвестора ложится задача формирования не только прикладной инновационной деятельности, но и новых рынков при сохранении традиционно высокого качества продукции и достаточно низкого уровня цен.

Различными прямыми и косвенными мерами государство направляет деятельность частного капитала в русло современной инновационной стратегии. Так, японский Банк развития, один из крупнейших государственных финансовых институтов, предоставляет долгосрочные ссуды на модернизацию и обновление приоритетных отраслей. Плату за кредит банк взимает с этих клиентов значительно меньшую, чем с обычных заемщиков. Более того, срок кредита в Японии для приоритетных отраслей установлен до 30 лет, в то время как срок обычного кредитования в Японии -10 лет, а на мировом рынке ссудных капиталов - 3 - 5 лет. Кроме того, важнейшими факторами, которые обусловливают особенности организации и финансирования инновационной деятельности в Японии, являются и крайне сдержанное в сравнении с американскими и европейскими компаниями отношение японских фирм к слиянию и скромные масштабы японского рискового капитала.

Неразвитость механизма финансирования независимых внешних венчурных компаний компенсируется в Японии различными видами эффективных межфирменных и внутрифирменных взаимодействий в инновационном процессе.

Исследовательские ассоциации- одна из наиболее перспективных форм технического обновления и инновационной направленности развития производства. Создаваемые на долевой основе несколькими компаниями, они позволяют распределить между участниками не только издержки по капиталоемким научно-техническим проектам, но и связанный с инновационной направленностью высокий инвестиционный риск. Особое значение имеет возможность распределения финансового риска между участниками для проведения перспективных **НИОКР** и для разработки наукоемкой и высокотехнологичной продукции. Результаты **НИОКР** являются вполне конкретными, но зачастую не подлежат лицензированию и патентованию, что в Японии представляет известные сложности при дальнейшей разработке. Хотя первые исследовательские ассоциации появились в Японии в 1960-х годах, они занимались в основном прикладными имитационными исследованиями. Их росту мешала острая конкуренция со стороны японских и иностранных технологий и ноу-хау, а также недостаточность стимулов к мобилизации значительных частных инвестиций. В 1970-х годах число ассоциаций стало бурно расти, особенно в области производства ЭВМ, в машиностроении и приборостроении, в производстве средств связи и теле коммуникаций.

Положительную роль в становлении и развитии системы исследовательских ассоциаций в 1970-е годы сыграло японское правительство. Выбрав в качестве основы научно-технического развития приоритетные НИОКР, субсидируемые из госбюджета, государство стимулировало подключение к ним на принципах смешанного государственно-частного финансирования на контрактной основе создаваемых фирмами исследовательских ассоциаций. Если к концу 1970-х годов в Японии было создано 20 таких ассоциаций, то 7 из них были привлечены на контрактной основе при активной финансовой поддержке государства, а в 1980-х годах еще 26.

Конкретные механизмы организации и финансирования инноваций в исследовательских ассоциациях, безусловно, менялись. Так, в настоящее время функционируют два типа ассоциаций: объединяющие усилия и ресурсы под определенный проект, но имеющие самостоятельные научные и финансовые подразделения, и ассоциации второго типа, создающие в рамках фирм-участниц и определенного объема финансирования общие научно-технические подразделения. Исследовательские ассоциации пользуются различными формами государственной поддержки. При этом налог на основные фонды уменьшается на 25%.

Наиболее полно инновационная деятельность промышленных компаний Японии реализуется во внутри корпоративных подразделениях в форме проектных временных групп и в виде внутренних венчурное. Нередко внутренние венчурные подразделения создаются на базе уже существующих отделений корпорации. По набору функций и степени самостоятельности внутренние венчуры схожи с функциональными подразделениями- продуктовыми отделениями компании. Но если последние несут ответственность за поддержание текущей рентабельности существующих производств, то более самостоятельные организации внутреннего венчура на период разработки проекта освобождаются от ответственности за получение прибыли и субсидируются полностью корпорацией до момента достижения рентабельности нового производства.

Если временные проектные группы ориентированы в основном на оперативную разработку текущих нововведений, то внутренние венчуры используются для разработки и коммерциализации принципиальных нововведений или инновационных проектов, не вписывающихся в существующие производственные и финансовые рынки.

Временные проектные группы самостоятельно не занимаются сбытовой деятельностью и не имеют производственных мощностей. Внутренние венчуры имеют возможность осуществлять весь инновационный цикл: разработку, внедрение, производство, маркетинг, сбыт и послепродажное обслуживание. Зачастую после успешной реализации нескольких крупных проектов внутренний венчур получает статус юридического лица и становится дочерней фирмой. Именно внутреннему венчур присущи как преимущества малого инновационного бизнеса, так и необходимая стабильность, и диверсификация предпринимательских рисков, которую он имеет, оставаясь дочерней фирмой. В небольших инновационных фирмах и венчурных подразделениях успех деятельности всецело зависит от усилий персонала. Внутрифирменные венчуры, обладая значительно меньшей самостоятельностью, чем внешние венчуры, в США пользуются поддержкой корпораций, широким доступом к ресурсам корпораций, к научно-технической информации и ноу-хау, информации о рынке, возможностям использования корпоративной системы маркетинга и продаж.

3.2. Проблемы финансирования инновационных проектов в России

На современном этапе экономического развития России проблемы инновационной деятельности занимают важное положение.

За последнее время предпринято множество попыток укрепления государственной поддержки научных исследований, а также создания значительного числа инновационных фондов, в том числе и Российского фонда фундаментальных исследований. Однако, несмотря на большое количество принятых постановлений и организационные перемены, инновационный климат в России оставляет желать лучшего. Причина кроется не только в остаточном принципе финансирования науки, в недостаточности ресурсов, но и в пробелах информационного, и материально-технического обеспечения, утечке научных кадров как за рубеж, так и в сферы деятельности, не связанные с наукой. Все эти моменты так или иначе, на мой взгляд, замыкаются на проблему финансирования научных разработок и на создание действующего законодательства в области научного и изобретательского творчества и интеллектуальной собственности.

Так, из общей массы НИОКР целесообразно выделить долгосрочные приоритетные национальные программы, пользующиеся различными формами государственной поддержки, а также использующие различные источники финансирования. Затем следует выделить приоритетные краткосрочные аспекты российской научно- технической политики, финансирование которых могло бы осуществляться по смешанному государственно-частному принципу. Для стимулирования текущих и отраслевых научно-технических нововведений надо шире применять активно развивающиеся внебюджетные (в том числе пенсионные, страховые) фонды, а также частные и смешанные инновационные фонды, и корпорации.

Однако все эти направления не могут решить проблемы современного инновационного развития России. К тому же степень самофинансирования предприятий не может обеспечить необходимое инновационное развитие. В этих условиях значительная часть инвестиций в экономику должна финансироваться через систему коммерческого банковского кредитования, При этом крупный банк может выступать не орудием непосредственного вмешательства в хозяйственную деятельность предприятий, он воздействует путем кредитно-денежных рычагов в русле общей экономической коньюнктуры. Предоставление банком долгосрочных кредитов под проект на конкурсной основе создает реальные предпосылки для развития инновационной деятельности на микроуровне. Судьба инновационного бизнеса в России в значительной степени зависит от слаженных действий всех инструментов финансового рынка.

Сочетание этих факторов со слабостью собственной финансовой базы и с неразвитостью рынка прямых частных инвестиций в России приводит к тому, что инновационная деятельность предприятий находится в упадке. Необходимые меры по развитию рынка ценных бумаг и интернационализации финансового рынка, возможно, снимут остроту проблемы. Но организация финансирования и развитие инновационной деятельности в значительной степени зависят от состояния рынка проектного финансирования.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Финансирование инновационных проектов связано с большими рисками, однако, и вознаграждение от успешно внедренных инноваций и созданных инновационных продуктов велико.

Инновационные проекты выступают для компании одним из основных средств повышения прибыли, а также дает возможность создать конкурентные преимущества и выйти на новые рынки. Таким образом, можно утверждать, что риски, связанные с финансированием инновационной процесса оправданы.

В современном мире ведущие компании инвестируют колоссальные средства в инновационную деятельность, что позволяет им получать сверхприбыли от использования инноваций. Предприятия для финансирования инновационной деятельности должно использовать 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 конечном итоге, повышение уровня и улучшение качества жизни. Частное финансирование инновационной деятельности осуществляется с целью получения инвестором прибыли от создания инновации. Кроме того, сами компании осуществляют финансирование инновационной деятельности за счет собственных средств.

Проблема поиска оптимальной формы финансирования инновационной деятельности очень важна, поскольку объем и характер ресурсов, которыми располагает фирма- это одна из важнейших составляющих, которая определяет ее инновационную стратегию. Принципы организации финансирования должны быть ориентированы на множественность источников финансирования и предполагать быстрое и эффективное внедрение инноваций с их коммерциализацией, обеспечивающей рост финансовой отдачи от инновационного проекта.

Надо отметить, что проблема поиска оптимальных источников финансирования инновационных проектов очень важна, поскольку объем и характер ресурсов, которыми располагает инновационная фирма - это одна из важнейших составляющих, которая определяет ее инновационную стратегию.

К сожалению, сегодняшнее состояние инновационной деятельности и инвестиционного климата в России далеко от идеала. На сегодняшний день уменьшившиеся объемы государственного финансирования, нехватка собственных средств у предприятий и отсутствие стратегического мышления у их руководителей не восполняются притоком частного капитала. инновационный проект финансирование кредитование лизинг.

Таким образом, главным направлением создания инновационной среды в нашем государстве выступает создание инновационных и технологических центров, бюджетных и внебюджетных фондов, которые в свою очередь помогают существованию инновационным организациям и способствуют передаче готовой научной продукции на рынок.

Используя опыт зарубежных стран можно отметить, что именно государству необходимо инновационную политику, обеспечивающую эволюционный путь к современному мировому рынку.

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. Дышкант Н.Н. - Вероятностная оценка возможности реализации инновационного проекта и его риска. Известия вузов. Пищевая технология - 2006г. №1
4. Завлина П.Н. Основы инновационного менеджмента: Теория и практика: Учебное пособие. / П.Н. Завлина. - М.: Экономика, 2008.
5. Зайцев Александр Владимирович - Венчурное финансирование инновационных проектов высокотехнологичных предприятий. Российское предпринимательство - 2011г. №5-1
6. Кажанова Е. Ю., Кравцов И.В. – Проблемы финансирования иннвоационных проектов. Белгородский экономический вестник - 2015г. №4
7. Мамий Е.А., Байбуртян М.А. - Методические подходы к анализу рисков инновационных проектов. Финансы и кредит - 2011г. №15
8. Мамий Е.А., Байбуртян М.А. - Нечетко-множественный подход к оценке инвестиционной привлекательности инновационных проектов. Экономический анализ: теория и практика - 2011г. №30
9. Седаш Т.Н. - Инновационные проекты: особенности реализации и методы оценки. Финансовая аналитика: проблемы и решения - 2012г. №2
10. Черкасов - Проблемы формирования и развития инновационных проектов. Проблемы современной науки и образования - 2012г. №3
11. Чернышева Б.Н. Инновационный менеджмент: Учебник. / Б.Н. Чернышева.- М.: Вузовский учебник, 2008.