**МОСКОВСКИЙ ГУМАНИТАРНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ**

**СЕВЕРО-ЗАПАДНЫЙ ФИЛИАЛ**

Факультет: экономики и управления

Кафедра: менеджмент организации

Группа: ЭС-4м-08

**КУРСОВАЯ РАБОТА**

по дисциплине **«Инновационный менеджмент»**

на тему **Инновационная деятельность**

Студент М.А. Хасанов

Руководитель Ю.Н. Голдобина

Дата сдачи в деканат:

«\_\_\_»\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_2010г.

Допущено к защите:

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

(подпись руководителя)

Оценка:

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Дата защиты:

«\_\_\_»\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_2010г.

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

(подпись руководителя)

Мурманск

2010

ОГЛАВЛЕНИЕ

Введение

ГЛАВА 1. Инновационная деятельность на предприятии

1.1 Стратегия деятельности

1.2 Роль инноваций в развитии предприятия

ГЛАВА 2. Инвестиционная деятельность предприятия

2.1 Общие положения

2.2 Оценка эффективности инвестиционных проектов

Заключение

Список используемой литературы

ВВЕДЕНИЕ

Основу эффективности национальной экономики современной России составляет наряду с природными и трудовыми ресурсами и научно-технический потенциал страны. Переход экономики в новое качественное состояние увеличил значимость инновационной деятельности, развития наукоемких производств, что в конечном счете является важнейшим фактором выхода из экономического кризиса и обеспечения условий для экономического роста.

«В широком смысле слова инновационная деятельность - это момент жизнедеятельности обществ, включающий в себя социально-политические, экономические, общественные и другие факторы общественного развития.

В узком (специфически экономическом) смысле слова инновационная деятельность направлена на обеспечение нового уровня взаимодействия факторов производства, благодаря использованию новых научно-технических знаний.» [5]

Содержание инновационной деятельности в экономической сфере является создание и распространение новшеств в материальном производстве. Она представляет собой звено между научной и производственной сферой, в результате взаимосвязи которых, реализуются технико-экономические потребности общества.

Инновационную сферу от научной и производственной отличает наличие специфической маркетинговой функции, специфических методов финансирования, кредитования и методов правового регулирования, а также, что наиболее важно, особой системы мотивации инновационной деятельности. В конечном счете, эти методы предопределяются спецификой инновационного труда и кругооборота средств, получения экономического дохода и инновационного продукта.

В условиях экономической реформы, направленной на обеспечение стабилизации и перехода к экономическому росту, необходима разработка мероприятий для сохранения научно-технического потенциала, его развития и поддержки.

Для России сейчас особую значимость приобрело творческое использование опыта развитых стран по реализации мер государственной поддержки инновационных процессов в экономике, что в итоге позволит сформироваться отечественную систему стимулирования инновационной деятельности.

Сегодня только государство способно приостановить разрушение накопленного научно-технического потенциала в России, обеспечить необходимыми объемами инвестиций, с помощью государственных долгосрочных и краткосрочных программ.

В этой связи, мне кажется целесообразным поподробнее остановиться на методах регулирования инновационной деятельности, так как это тема является очень актуальной.

Объектом работы является инновационная деятельность.

Предмет – инновационная деятельность в современной Российской Федерации.

В зависимости от поставленной цели были поставлены следующие задачи:

1. изучить понятие инновационной деятельности
2. выяснить роль инноваций в развитии предприятия
3. выявить значение инвестиций для инновационной деятельности предприятия

Для выполнения работы были использованы следующие научно-педагогические методы исследования:

1) анализ научно-теоретической литературы;

2) анализ учебно-методической литературы.

ГЛАВА 1. Инновационная деятельность на предприятии

1.1 Стратегия деятельности

Стратегия представляет собой обобщенную модель действий, необходимых для достижения поставленных целей.

Значение выработки стратегии, позволяющей фирме выживать в конкурентной борьбе в долгосрочной перспективе, чрезвычайно велико. В условиях жесткой конкуренции и быстроменяющейся ситуации на рынке очень важно не только концентрировать внимание на внутреннем состоянии дел фирмы, но и вырабатывать долгосрочную стратегию. В прошлом многие фирмы могли успешно функционировать, ежедневно решая внутренние проблемы, связанные с повышением эффективности использования ресурсов в текущей деятельности. В настоящее время исключительно важна стратегия, обеспечивающая адаптацию фирмы к быстроменяющейся окружающей среде.[1]

Например, стратегия японских фирм характеризуется следующим:

ориентацией на постоянные изменения как во внешней среде, так и внутри фирмы;

ориентацией на место в этой среде;

отсутствием детерминированного курса;

учетом и использованием всех возможностей для выживания и усилением своей роли в изменяющемся мире не только в текущий момент, но и на длительную перспективу;

выделением в качестве основного фактора – интеллектуальный потенциал работников фирмы и постоянно развивающиеся технологии.[13]

При данной стратегии, отличающейся гибкостью, способностью к адаптации, стремлением быть на гребне изменений, объективно сказывается потребность в умении отвоевывать свое место на рынке.

Единой стратегии не существует. Каждая фирма уникальна, поэтому и процесс выработки стратегии специфичен, так как зависит от позиции фирмы на рынке, динамики ее развития, потенциала, поведения конкурентов, характеристик производимого ею товара или оказываемых услуг, состояния экономики и др. В то же время есть основополагающие моменты, позволяющие выделить некоторые обобщенные принципы выработки стратегии бизнеса.[4]

Выбор стратегии бизнеса осуществляет руководство фирмы на основе анализа ключевых факторов, характеризующих ее состояние и состояние портфеля продукции.

Из ключевых факторов, прежде всего, исследуются сильные стороны отрасли и сильные стороны фирмы, являющиеся зачастую решающими при выборе стратегии. Необходимо стремиться к максимальному использованию имеющихся возможностей. При этом важно искать пути развертывания бизнеса в новых отраслях, обладающих потенциальными задатками для роста.[9]

Существенно влияют на выбор стратегии финансовые возможности фирмы. Такие шаги в поведении фирмы, как выход на неисследованные рынки, разработка нового продукта или переход в новую отрасль, требуют значительных финансовых затрат. Поэтому фирмы, имеющие большие финансовые ресурсы либо обладающие легким доступом к ним, находятся в гораздо лучшем положении для выбора вариантов стратегии.

Квалификация работников, так же как и финансовые ресурсы, играет значительную роль при выборе стратегии фирмы. Углубление и расширение квалификационного потенциала работников - важнейшее условие, обеспечивающее возможность перехода к новым производствам либо качественному технологическому обновлению существующего.

Большое влияние на выбор стратегии фирмы оказывает степень зависимости от внешней среды. Бывают такие ситуации, когда фирма настолько зависит от поставщиков или покупателей, что не вольна делать выбор стратегии исходя из возможного более полного использования своего потенциала. В этом случае внешняя зависимость играет более значительную роль в выборе стратегии фирмы, чем все остальные факторы.[7]

Сильная внешняя зависимость может быть обусловлена также правовым регулированием поведения фирмы, например антимонопольным законодательством, социальными ограничениями, влиянием природной среды, политическими факторами и т.д.

Еще один ключевой фактор - интересы руководства фирмы. Например, руководство любит рисковать или, наоборот, оно стремится всеми способами избегать риска. Это может стать решающим фактором в выборе стратегии. В другом случае руководство может взять курс на поглощение другой фирмы исходя только из того, что оно решило свести личные счеты или доказать что-то определенным лицам.[2]

Обязательно должен приниматься во внимание временной фактор. Дело в том, что и возможности, и угрозы для фирмы, и планируемые изменения всегда имеют определенные временные границы. При этом важно учитывать и календарное время, и продолжительность интервалов осуществления конкретных действий по реализации стратегии. Часто успеха добивается та фирма, которая успешно управляет процессами во времени.

При анализе портфеля продукции, то есть вариантов инвестиций, сравнивают долю фирмы или ее изделий на рынке с темпами роста всей хозяйственной деятельности. Здесь может быть использована матрица Бостонской консультативной группы (рис. 1), которая поможет при выборе той или иной стратегии. Например, если изделие фирмы занимает большую долю рынка и имеет высокие темпы роста ("звезда"), фирма скорее всего будет придерживаться стратегии роста, и наоборот, если изделие занимает малую долю рынка и имеет низкие темпы роста ("собака"), фирма может выбрать стратегию сокращения.

С помощью анализа портфеля продукции могут быть сбалансированы такие важнейшие факторы бизнеса, как риск, поступление денег, обновление и отмирание определенных видов деятельности.

Заключительный этап выбора стратегии - ее оценка. Вся процедура в конечном счете сводится к одному: приведет ли выбранная стратегия к достижению поставленных целей. Затем проводится оценка стратегии по следующим направлениям:

а) соответствие выбранной стратегии состоянию и требованиям субъектов окружения. Проверяется то, насколько стратегия увязана с требованиями со стороны основных субъектов окружения, цикла продукта, приведет ли реализация стратегии к появлению новых конкурентных преимуществ и т.д.;

б) соответствие выбранной стратегии потенциалу и возможностям фирмы. В данном случае оценивается то, насколько выбранная стратегия соответствует возможностям персонала, финансовым ресурсам фирмы, позволяет ли существующая структура фирмы успешно реализовать стратегию, выверена ли программа реализации во времени и т.п.;

в) приемлемость риска, заложенная в стратегии. Оценка оправданности риска проверяется по трем направлениям: реалистичность предпосылок, заложенных в основу выбора стратегии; негативные последствия для фирмы, к которым может привести провал стратегии; оправданность при возможном положительном результате риска потерь от провала в реализации стратегии;

г) эффективность стратегии оценивается по следующим показателям:

экономический эффект - воздействие стратегии на массу и норму прибыли, чистой прибыли, срок окупаемости инвестиций, объем продаж на внутреннем и внешнем рынке;

социальный эффект - влияние на условия и привлекательность труда, развитие культуры и образования, качество жизни;

д) экологический эффект - воздействие на степень загрязнения
окружающей среды, комплексность использования природных ресурсов;

е) технический (качественный) эффект - изменение уровня новизны, качества, конкурентоспособности продукции;

ж) системный (синергический) эффект -- дополнительный до-ход от продажи и эксплуатации взаимодополняющих и сопряженных изделий, систем машин и т.п.[10]

На основе проведенного анализа и оценки возможных вариантов принимается окончательное решение о выборе наиболее целесообразной стратегии.

1.2 Роль инноваций в развитии предприятия

Инновационная деятельность предприятия направлена прежде всего на повышение конкурентоспособности выпускаемой продукции (услуг).

Конкурентоспособность - это характеристика товара (услуги), отражающая его отличие от товара-конкурента как по степени соответствия конкретной потребности, так и по затратам на ее удовлетворение. Два элемента - потребительские свойства и цена - являются главными составляющими конкурентоспособности товара (услуги). Однако рыночные перспективы товаров связаны не только с качеством и издержками производства. Причиной успеха или неудачи товара могут быть и другие (нетоварные) факторы, такие, как рекламная деятельность, престиж фирмы, предлагаемый уровень обслуживания.

И все же, как ни важны внепроизводственные аспекты деятельности фирм по обеспечению конкурентоспособности, основой являются качество и цена. Вместе с тем обслуживание на высшем уровне создает большую привлекательность. Исходя из этого формулу конкурентоспособности можно представить в следующем виде:

Конкурентоспособность = Качество + Цена + Обслуживание.

Управлять конкурентоспособностью - значит обеспечивать оптимальное соотношение названных составляющих, направлять основные усилия на решение следующих задач: повышение качества продукции, снижение издержек производства, повышение экономичности и уровня обслуживания.[3]

Указанные составляющие конкурентоспособности являются многофакторными, и каждая из них может рассматриваться как сложный самостоятельный объект управления. В частности, на величину издержек производства влияют стоимость и качество сырья, топлива, электроэнергии, покупных полуфабрикатов и комплектующих изделий, квалификация и уровень заработной платы производственного персонала, производительность труда, издержки управления и т.д. При этом в конечном счете возможность обеспечения необходимого уровня составляющих конкурентоспособность элементов определяется такими базовыми производственными фактора-ми, как технический уровень производства, уровень организации производства и управления.

По существу, основа современной "философии успеха" заключается в подчинении интересов фирмы целям разработки, производства и сбыта конкурентоспособной продукции. На первый план ставится ориентация на долговременный успех и на потребителя. Безусловно, ориентация на потребителя выражает стремление фирмы обеспечить себе наиболее надежный путь к достижению и поддержанию высокой прибыли.[6]

Финансовые результаты, например, многих японских компаний свидетельствуют, что именно эта философия в современных условиях ведет к обеспечению стабильного положения фирм на рынке, высокой рентабельности их деятельности. Поэтому руководители компаний рассматривают вопросы прибыльности с позиций качества, потребительских свойств продукции, конкурентоспособности.

Для анализа положения изделия на рынке, оценки перспектив его сбыта, выбора стратегии продаж используется концепция "жизненного цикла товара". Стратегия производства в зависимости от стадии жизненного цикла товара показана на рис. 2.

Одновременная работа с товарами, находящимися на различных стадиях жизненного цикла, под силу лишь крупным компаниям. Небольшие фирмы вынуждены идти по пути специализации, т.е. выбирают себе одно из следующих "амплуа":

фирма-новатор, занимающаяся прежде всего вопросами нововведений;

инжиниринговая фирма, разрабатывающая оригинальные модификации товара и его дизайн;

узкоспециализированный изготовитель - чаще всего субпоставщик относительно несложных изделий массового выпуска;

производитель традиционных изделий (услуг) высокого качества.[12]

Как показывает опыт, небольшие фирмы особенно активно действуют в производстве товаров, проходящих стадии формирования рынка и ухода с него. Дело в том, что крупная фирма обычно неохотно идет первой на производство принципиально новой продукции. Последствия возможной неудачи для нее намного тяжелее, чем для небольшой вновь образовавшейся фирмы. И если речь идет не о фундаментальных разработках в области технологии, а о доведении оригинальной идеи нового изделия до стадии материального воплощения, то это вполне под силу относительно небольшим фирмам-новаторам. Именно они сегодня определяют инновационный процесс в развитых странах.

Таким образом, специализация малых фирм на работе с товарами, находящимися на конкретных стадиях жизненного цикла, порождается стремлением фирмы наиболее эффективно использовать свой потенциал и обеспечить конкурентоспособность товара на рынке.[8]

Согласно закону о конкуренции в мире происходит объективный процесс повышения качества продукции (услуг) и снижения их удельной цены, отражающей отношение цены товара к его полезному эффекту. В условиях конкуренции никто никого не заставляет повышать качество продукции, кроме угрозы банкротства. В результате постоянно идет процесс "вымывания" с рынка некачественной продукции.

Движущей силой конкуренции является стимул к нововведениям. Именно на основе нововведений удается повышать качество продукции (услуг), улучшать полезный эффект товара, тем самым добиваться конкурентного преимущества данного товара. Таким образом, обеспечение конкурентоспособности товара требует новаторского, предпринимательского подхода, сутью которого являются поиск и реализация инноваций.

В этой связи интересно отметить, что один из классиков экономической теории А. Маршалл считал именно предпринимательство коренным свойством, главной чертой рыночной экономики. На самом деле конкуренция лишь создает ситуацию необходимости поиска конкурентных преимуществ фирмы и конкурентоспособности товара, побуждает совершенствовать весь процесс от производства до потребления. Но сами конкурентные преимущества обеспечиваются на основе реализации тех или иных инноваций, т.е. через предпринимательство, поскольку именно оно является реальным двигателем процесса.[11]

Главной предпосылкой инновационной стратегии является моральное старение выпускаемой продукции и технологии. В связи с этим каждые три года на предприятиях следует проводить аттестацию выпускаемых изделий, технологий, оборудования и рабочих мест, анализировать рынок и каналы распределения товаров. Иными словами, должна проводиться рентгенограмма бизнеса.

Каковы же основополагающие принципы новаторской деятельности? П. Друкер считает, что нужно провести четкую линию между тем, что нужно делать, и тем, чего делать не следует.

Что нужно делать

1. Целенаправленная систематическая инновационная деятельность требует непрерывного анализа возможностей источников инноваций.

2. Инновация должна соответствовать нуждам, желаниям, привычкам людей, которые будут ею пользоваться. Следует задать себе вопрос: "Что должна отражать данная инновация, чтобы у будущих потребителей возникло желание ею пользоваться?"

3. Инновация должна быть простой и иметь точную цель. Величайшая похвала инновации звучит так: "Смотрите-ка, как все просто! Как я до этого не додумался?"

4. Внедрять инновации эффективнее, имея небольшие деньги и небольшое количество людей, ограниченный риск. В противном случае почти всегда не хватает времени и средств для многочисленных доработок, в которых нуждается инновация.

5. Эффективная инновация должна быть нацелена на лидерство на ограниченном рынке, в своей нише. Иначе она создает ситуацию, когда конкуренты вас опередят.[4]

Чего не следует делать

1. Не умничайте. Инновациями будут пользоваться обычные люди, а при достижении крупных масштабов - и люди некомпетентные. Все чересчур сложное в конструкции или в эксплуатации почти наверняка обречено на неудачу.

2. Не разбрасывайтесь, не пытайтесь делать несколько вещей
сразу. Инновация требует концентрации энергии. Необходимо, чтобы люди, над ней работающие, хорошо понимали друг друга.

3. Осуществляйте нововведения ради удовлетворения потребностей текущего времени. Если нововведение не найдет немедленного приложения, оно останется лишь идеей.

Инновация - это работа, требующая знаний, изобретательности, таланта. Подмечено, что новаторы в основном работают только в одной области. Например, Эдисон сосредоточил силы только на электричестве. Успешная инновация требует упорнейшей сосредоточенной работы. Если вы к ней не готовы, не помогут ни знания, ни талант.

Чтобы преуспеть, необходимо использовать свои сильные стороны, люди должны увлечься инновацией всерьез.

Наконец, инновация означает изменения в экономике, промышленности, обществе, в поведении покупателей, производителей, работников. Поэтому она всегда должна ориентироваться на рынок, руководствоваться его потребностями.

Для осуществления предприятием инновационной деятельности, оно должно иметь такую структуру и такой настрой, которые способствовали бы созданию атмосферы предпринимательства, атмосферы восприятия нового как благоприятной возможности. При этом необходимо учесть ряд важных моментов.[6]

Основной организационный принцип для инновации заключается в создании команды из лучших работников, освобожденных от текущей работы.

Как показывает опыт, все попытки превратить существующее подразделение в носителя инновационного проекта заканчиваются неудачей. Причем этот вывод касается как предприятий крупного, так и малого бизнеса. Дело в том, что поддержание производства в рабочем состоянии - уже большая задача для людей, этим занятых. Поэтому на создание нового у них практически не остается времени. Как отмечает П. Друкер, существующие подразделения, в какой бы сфере они ни функционировали, в основном способны лишь расширять, модернизировать производство.

Предпринимательская и инновационная деятельность не обязательно должна проводиться на постоянной основе, тем более в малых предприятиях, где такая постановка дела зачастую невозможна. Однако необходимо назначить работника, персонально ответственного за успех инноваций. Он должен отвечать за своевременное выявление и замену устаревающей продукции, техники, технологии, за всесторонний анализ производственно-хозяйственной деятельности (рентгенограмму бизнеса), за разработку инновационных мероприятий. Работник, ответственный за инновационную деятельность, должен быть лицом достаточно авторитетным на предприятии.

Необходимо оградить инновационное подразделение от непосильных нагрузок. Вложения в разработку инноваций не должны включаться в регулярно проводимый анализ отдачи от капиталовложений до тех пор, пока новые изделия (услуги) не утвердятся на рынке. В противном случае дело будет загублено.[8]

Прибыль от реализации инновационного проекта существенно отличается от прибыли, получаемой за выпуск отлаженной продукции. На протяжении длительного времени новаторские начинания могут не давать ни прибыли, ни роста, а только потреблять ресурсы. Затем инновация в течение длительного времени должна быстро разрастаться и возвращать вложенные в ее разработку средства по меньшей мере в пятидесятикратном размере, иначе ее можно рассматривать как неудачную. Нововведение начинается с малого, но результаты его должны быть масштабными.

Предприятием следует управлять таким образом, чтобы в нем создавалась атмосфера восприятия нового не как угрозы, а как благоприятной возможности. Сопротивления изменениям коренятся в страхе перед неизвестным. Каждый работник должен осознать, что нововведения - это лучшее средство сохранить и укрепить свое предприятие. Более того, необходимо понять, что нововведения - это гарантия занятости и благополучия каждого работника. Организация инновационной деятельности на основе указанных принципов позволит предприятию продвинуться вперед и добиться успеха.

ГЛАВА 2. Инвестиционная деятельность предприятия

2.1 Общие положения

Прежде чем перейти к рассмотрению данного вопроса, необходимо подчеркнуть, что с переходом к рынку существенно расширилось понимание таких категорий, как "инвестиция" и "объекты инвестиционной деятельности". В соответствии с Законом "Об инвестиционной деятельности в РСФСР" от 26.06.91 г. в редакции Федерального закона от 19.06.95 г. № 89-ФЗ инвестициями являются денежные средства, целевые банковские вклады, паи, акции и другие ценные бумаги, технологии, машины, оборудование, лицензии, в том числе и на товарные знаки, кредиты либо другое имущество или имущественные права, интеллектуальные ценности, вкладываемые в объекты предпринимательской и других видов деятельности в целях получения прибыли (дохода) и достижения положительного социального эффекта.

Объектами инвестиционной деятельности являются вновь созданные и модернизируемые основные фонды и оборотные средства, ценные бумаги, целевые денежные вклады, научно-техническая продукция, другие объекты собственности, а также имущественные права и права на интеллектуальную собственность.

Из определений следует, что одни инвестиции направлены на увеличение собственного капитала (покупка акций и вложение пая с целью получения дивидендов, вклады на счета банков и покупка акций для получения по ним процентов), а другие - на расширение производственной базы путем покупки оборудования и земли, а также на капитальное строительство.[6]

В данной теме рассматриваются пути решения проблем, связанных с инвестированием в создание и модернизацию основных фондов. Эта область наиболее сложна с позиции как обоснования необходимости осуществления капиталовложений, так и оценки их эффективности и привлечения необходимых финансовых ресурсов.

Создание и воспроизводство основных фондов может финансироваться за счет:

собственных финансовых ресурсов и внутрихозяйственных резервов инвестора (прибыль, амортизационные отчисления, денежные накопления и сбережения граждан и юридических лиц, средства, выплачиваемые органами страхования в виде возмещения потерь от аварий, стихийных бедствий и др.);

заемных финансовых средств инвесторов (банковские и бюджетные кредиты, облигационные займы и т.д.);

привлеченных финансовых средств инвестора (средства, получаемые от продажи акций, паевые и иные взносы членов трудовых коллективов, граждан, юридических лиц);

денежных средств, централизуемых объединениями (союзами) предприятий в установленном порядке;

инвестиционных ассигнований из государственных бюджетов и внебюджетных фондов;

иностранных инвестиций.

Инвестирование в создание и воспроизводство основных фондов осуществляются в форме капиталовложений путем строительства новых, расширения, реконструкции и технического перевооружения действующих промышленных предприятий и субъектов.

К новому строительству относится строительство предприятий, зданий, сооружений, осуществляемое на новых площадках и по специально разработанному проекту.[13]

Расширение действующего предприятия представляет собой либо строительство последующих очередей дополнительных производственных комплексов и производств по новым проектам, либо строительство или расширение существующих цехов основного, вспомогательного и обслуживающего производств. Оно ведется, как правило, на территории действующего предприятия или на примыкающих площадях.

Реконструкция - это полное или частичное переоборудование или переустройство действующего предприятия с заменой морально устаревшего и физически изношенного оборудования путем механизации и автоматизации производства, устранения диспропорций в технологических звеньях и вспомогательных службах. При реконструкции допускается строительство новых цехов взамен старых.

Техническое перевооружение - комплекс мероприятий по повышению технического уровня отдельных производств в соответствии с современными требованиями путем внедрения новой техники и технологии, механизации и автоматизации производственных процессов, модернизации и замены устаревшего оборудования, улучшения организации и структуры производства. Оно направлено на повышение интенсификации производства, увеличение производственных мощностей, улучшение качества выпускаемой продукции.[6]

Государственное регулирование инвестиционной деятельностью, т.е. инвестиционная политика, осуществляется в соответствии с государственными инвестиционными программами следующими путями:

прямое управление государственными инвестициями;

введение системы налогов с дифференцированными налоговыми ставками и льготами;

предоставление финансовой помощи в виде дотаций, субсидий, бюджетных ссуд на развитие отдельных территорий, отраслей и производств;

проведение соответствующей финансовой и кредитной политики, ценообразования (в том числе выпуск в обращение ценных бумаг), амортизационной политики;

контроль за применением норм и стандартов, а также за соблюдением правил обязательной сертификации и т.д.

Государство в соответствии с законодательством, действующим на территории Российской Федерации, гарантирует защиту инвестиций, в том числе и иностранных, независимо от форм собственности. Инвестиции не могут быть безвозмездно национализированы или реквизированы.[1]

Предприятие самостоятельно определяет объемы, направления, размеры и эффективность инвестиций. По своему усмотрению оно привлекает на договорной основе, преимущественно конкурентной (в том числе через торги подряда), физических и юридических лиц, необходимых ему для реализации инвестиций. В соответствии с Законом "Об инвестиционной деятельности в РСФСР" от 26.06.91 г. в редакции Федерального закона от 19.06.95 г. № 89-ФЗ правовым документом, регулирующим производственно-хозяйственные и другие взаимоотношения субъектов данной деятельности, является до-говор (контракт) между ними.

Выбор того или иного направления вложений определяется многими обстоятельствами. Важнейшими среди них являются следующие: инвестиционный климат в стране, состояние производственно-технической базы промышленных предприятий, кредитная политика, уровень развития воспроизводственной рыночной инфраструктуры и системы привлечения и освоения капиталовложений, система налогообложения, уровень развития законодательной базы в сфере инвестиционной деятельности.

Поскольку предприятия, как правило, не располагают достаточными финансовыми ресурсами для поддержания производства на уровне требований динамично развивающегося рынка, перед ними всегда возникает двуединая задача: с одной стороны, обосновать перед будущими инвесторами привлекательность и необходимость модернизации или ввода новых основных фондов, а с другой - доказать привлекательность осуществления инвестиционного проекта на основе оценки его эффективности. Решение этой задачи предполагает использование системы показателей, отражающих соотношение затрат и результатов применительно к интересам участников инвестиционного проекта:

показатели предполагаемой доходности от вложения средств в проект, а также показатели коммерческой (финансовой) эффективности, учитывающие финансовые последствия от реализации проекта для его непосредственных участников;

показатели экономической эффективности, учитывающие затраты и результаты, связанные с реализацией проекта;

показатели социальных и экологических последствий, а также затрат, связанных с социальными мероприятиями и охраной окружающей среды.

В условиях рыночных отношений важнейшим фактором экономического роста предприятия является увеличение объема производства на каждую затрачиваемую единицу материальных и финансовых ресурсов, т.е. повышение результативности работы предприятия. А достигается это за счет лучшего использования ресурсов предприятия и расширения его производственных возможностей на основе радикальных изменений в производственной базе (внедрение новой техники, техническое перевооружение и новое строительство). Последнее связано с капиталовложениями. Непосредственным результатом капиталовложений в экономическом значении является ввод или модернизация (реконструкция) основных фондов, а конечным -- прирост объемов производства. Поэтому экономическую эффективность сделанных капиталовложений Эф следует рассматривать как отношение прироста объемов производства (ДQ) к объему капитальных вложений (К), вызвавших данный прирост:

инновационный проект стратегия бизнес

 ДQ

Эф = . (1)

 К

Однако следует заметить, что между вложениями и получением эффекта от них лежит определенный промежуток времени. В теории его принято называть лагом запаздывания отдачи по отношению к капитальным вложениям. Для предприятия, функционирующего в условиях жесткой конкуренции, далеко не безразлична продолжительность такого запаздывания, и оно заинтересовано в его сокращении, причем это должно решаться еще на стадии обоснования выбора инвестиционного проекта. И в теории, и на практике существует определенная методика разработки инвестиционного проекта и его реализации по следующим этапам: формирование инвестиционного замысла (идеи); исследование условий реализации инвестиционного проекта; технико-экономическое обоснование (ТЭО) проекта; приобретение, аренда или отвод земельного участка; подготовка контрактной документации; осуществление строительно-монтажных работ, включая пуско-наладочные; эксплуатация объекта, мониторинг экономических показателей.[3]

Формирование инвестиционного замысла (идеи):

рождение и предварительное обоснование замысла;

инновационный, патентный и экологический анализ технического решения (объекта техники, ресурса, услуги);

проверка необходимости выполнения сертификационных требований;

предварительное согласование при необходимости с муниципальными и отраслевыми органами управления;

подготовка информационного обеспечения.

Исследование условий реализации инвестиционного проекта:

установление величины спроса на продукцию, намеченную к выпуску;

оценка уровня базисных, текущих и прогнозных цен на продукцию (услуги);

подготовка предложений по организационно-правовой форме реализации проекта и составу участников;

оценка предполагаемого объема инвестиций;

подготовка предварительных оценок по разделам ТЭО проекта, в частности оценка его эффективности;

подготовка контрактной документации на выполнение проекта;

подготовка инвестиционного предложения для потенциального инвестора.

Технико-экономическое обоснование проекта:

проведение маркетингового исследования (спроса и предложения,
сегментации рынка, цены), выработка маркетинговой стратегии и т.д.;

подготовка программы выпуска продукции;

разработка исходно-разрешительной документации;

разработка технических решений (в том числе генерального плана, состава оборудования и технологических решений на основе анализа существующей и предлагаемой технологии состава обору-дования, загрузки действующих производственных мощностей и площадей, предложений по закупке зарубежных технологий и обо-рудования, использования сырья и материалов, комплектующих из-делий и энергоресурсов);

инженерное обеспечение;

составление плана мероприятий по охране окружающей среды
и соблюдению безопасности;

описание системы управления предприятием;

описание организации строительства;

сметно-финансовая документация (в том числе оценка издер-жек производства, расчет капитальных затрат, годовых поступлений
от деятельности предприятия, потребности в оборотных средствах,
оценка проектируемых и рекомендуемых источников финансирова-ния проекта, расчет предполагаемых потребностей в иностранной
валюте, выбор кредитов, оформление соглашений);

оценка рисков, связанных с осуществлением проекта;

установление сроков осуществления проектов;

анализ бюджетной эффективности в случае использования
бюджетных инвестиций;

формулирование условий прекращения реализации проекта.[7]

Желательно, чтобы ТЭО прошло вневедомственную экологиче-скую и другие виды экспертиз.

Формирование контрактной документации подготовка пе-реговоров с потенциальными инвесторами и тендерных торгов по реализации проекта.

Составление рабочей документации - подготовка проектно-сметной документации на стадии рабочих чертежей, определение изготовителей и поставщиков нестандартного технологического оборудования.

Осуществление строительных и монтажных работ - наладка оборудования, обучение персонала, выпуск пробной партии продукции.

Эксплуатация объекта и мониторинга экономических показателей:

сертификация продукции;

создание сбытовой сети (посредники, дилеры и т.д.);

создание центров сервисного обслуживания;

система текущего мониторинга экономических показателей
(объем продаж и производства, издержки производства и реализации, качество продукции, доходность авансированного капитала, прибыль и т.д.).

2.2 Оценка эффективности инвестиционных проектов

Методология и методы оценки эффективности инвестированных проектов в Российской Федерации независимо от форм собственности определены в Методических рекомендациях по оценке эффективности инвестиционных проектов и их отбору для финансирования, утвержденных Госстроем России, Министерством экономики РФ, Министерством финансов РФ, Госкомпромом России 31 марта 1994 г. №7-12/47.

Согласно Методическим рекомендациям при оценке эффективности инвестиционных проектов определяются коммерческая (финансовая) эффективность, т.е. финансовые последствия от реализации проекта для его непосредственных участников, бюджетная эффективность - финансовые последствия от осуществления проекта для федерального, регионального и местного бюджетов и экономическая эффективность - затраты и результаты, связанные с реализацией проекта, выходящие за пределы прямых финансовых интересов участников инвестиционного проекта и допускающие стоимостное измерение. Основу оценки эффективности инвестиционных проектов составляют определение и соотнесение затрат и результатов их осуществления.[11]

Все вышеназванные оценки рекомендуется производить с использованием следующих показателей: чистого дохода (интегрального эффекта); индекса доходности; внутренней нормы доходности; срока окупаемости инвестиций и других, отражающих интересы участников или специфику проекта.

Оценку эффективности инвестиционных проектов следует производить с учетом дисконтирования указанных показателей, т.е. путем приведения их к стоимости на момент сравнения. Это обусловливается тем, что денежные поступления и затраты осуществляются в различные временные периоды и, следовательно, имеют разное значение. Доход, полученный в более ранний период, имеет большую стоимость, чем полученный в более поздний период. То же касается и затрат: произведенные в более ранний период, они имеют большую стоимость, чем произведенные позже.

Расчетные цены определяются путем умножения базисной цены на дефлятор, соответствующий индексу общей инфляции, т.е. индексу повышения среднего уровня цен в экономике, или на данный вид ресурса, продукции, услуг.

Прогнозные и расчетные цены используются на стадии ТЭО инвестиционных проектов. Одновременно в ТЭО расчеты осуществляются и в базисных отечественных, а при необходимости и в мировых ценах.

Расчетные цены используются для определения интегральных показателей эффективности в случаях, когда текущие значения затрат и результатов принимаются в прогнозных ценах. Это необходимо для обеспечения сравнимости результатов, получаемых при различных уровнях инфляции.

Базисные, прогнозные и расчетные цены могут выражаться в рублях или устойчивой иностранной валюте (доллары США, германские марки и др.).

В расчетах по оценке эффективности инвестиционных проектов целесообразно учитывать влияние изменения цен на продукцию и потребляемые ресурсы под воздействием изменения объема продаж (влияние удовлетворения спроса и предложения на рынке товаров и услуг).

Оценка эффективности инвестиционных проектов производится путем расчета ряда показателей:

Чистый дисконтированный доход (ЧДД), т.е. Эинт определяется как сумма текущих эффектов за весь расчетный период, приведенная к начальному шагу, или как превышение интегральных результатов над интегральными затратами и рассчитывается по формуле

T 1

Эинт = ЧДД = ? (Rt - Зt ) , (2)

t=0 (1 + E)t

где Rt - результаты, достигаемые на t-м шаге расчета;

Зt - затраты, осуществляемые на t-м шаге;

Т - временной период расчета;

Е - норма дисконта.

Временной период расчета принимается исходя из сроков реализации проекта, включая время создания предприятия (производства), его эксплуатации и ликвидации.

Если величина ЧДД инвестиционного проекта положительна, то он признается эффективным, т.е. обеспечивающим уровень инвестиционных вложений не меньший, чем принятая норма дисконта.

Приведение величин затрат и их результатов осуществляется путем умножения их на коэффициент дисконтирования (аt), определяемый для постоянной нормы дисконта Е по формуле

1

аt = , (3)

(1 + Е)t

где t -- время от момента получения результата (произведения затрат) до момента сравнения, измеряемое в годах.

Норма дисконта Е - коэффициент доходности капитала (отношение величины дохода к капитальным вложениям), при которой другие инвесторы согласны вложить свои средства в создание проектов аналогичного профиля.

Если норма дисконта меняется во времени, то формула (3) выглядит следующим образом:

1

аt = , (4)

t

П (1 + Еk )

k = 1

где Еk - норма дисконта в k-м году;

t - учитываемый временной период, год.

При определении показателей экономической эффективности инвестиционных проектов могут использоваться базисные, мировые, прогнозные расчетные цены на продукцию и потребляемые ресурсы.

Базисные цены - это цены, сложившиеся на определенный момент времени. Они используются, как правило, на стадии технико-экономических исследований инвестиционных возможностей.[13]

Прогнозные цены - цены на конец t-ro года реализации инвестиционного проекта в соответствии с прогнозируемым индексом изменения цен на продукцию, ресурсы, услуги. Они определяются по формуле

Цt = Цб - It , (5)

где Цt -- прогнозируемая цена на конец t-го года реализации инвестиционного проекта;

Цб - базисная цена продукции или ресурса;

It - прогнозный коэффициент (индекс) изменения цен соответствующей продукции или соответствующих ресурсов на конец t-го года реализации инвестиционного проекта по отношению к моменту принятия базисной цены.

Индекс доходности (ИД) инвестиций представляет собой отношение сумм приведенного эффекта к величине инвестиций К:

1 T 1

ИД = ? (Rt - Зt ) . (6)

К t=0 (1 + E)t

Если индекс доходности равен или больше единицы (ИД ? 1), то инвестиционный проект эффективен, а если меньше - неэффективен.

Внутренняя норма доходности (ВНД) инвестиций представляет собой ту норму дисконта Евн, при которой величина приведенного эффекта равна приведенным инвестиционным вложениям, т.е. Евн (ВНД) определяется из равенства

T 1 T Кt

? (Rt - Зt ) = ? . (7)

t=0 (1 + Евн)t t=0 (1 + Евн)t

Рассчитанная по этой формуле величина нормы доходности сравнивается с требуемой инвестором величиной дохода на капитал. Если ВНД равна или больше требуемой нормы доходности, то проект считается эффективным.

Окупаемость. Этот показатель важен с позиции знания времени возврата первоначальных вложений, т.е. окупятся ли инвестиции в течение срока их жизненного цикла? Окупаемость рассчитывается по следующей формуле:

 С

Кок = , (8)

 Дсг

где Кок - окупаемость, месяцы (годы);

С - чистые инвестиции, руб.;

Дсг - среднегодовой приток денежных средств от проекта, руб.

Вместе с тем с экономической точки зрения просто возврат вложенных средств неприемлем, поскольку инвестор должен зарабатывать прибыль на инвестированные средства. Из этого следует, что он должен получать прибыль в течение всего жизненного цикла инвестиций (оборудование, освоение нового проекта и т.д.) после наступления срока окупаемости.[2]

Рассмотрим это на примере ввода одного из элементов (оборудование) автоматизированной линии по производству конфет. Стоимость данной установки 100 тыс. долл. Она одновременно является начальной суммой вложения. Жизненный цикл вводимого оборудования - шесть лет, прибыль на инвестиции - 20%. В этом случае возврат инвестиций в размере 100 тыс. долл. при ставке 20% и среднегодовом притоке денежных средств в 25 тыс. долл. выглядит следующим образом (табл. 1).

Таблица 1

Возврат инвестиций в объеме 100 тыс. долл. при ставке 20%

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Годы | Инвестиции, начальная сумма | Прибыль 20% | Приток денежных средств от проекта | Конечная сумма |
| 1-й2-й3-й4-й | 100 00085 00068 00054 600 | 20 00017 00011 60010 920 | 25 00025 00025 00025 000 | 85 00068 00054 60040 520 |
| 5-й6-й | 40 52023 624 | 8 1044 725 | 25 00025 000 | 23 6243 349 |

Из табл. 1 следует, что срок окупаемости составляет 4 года. Если проект на этом закончится, то вмененные издержки достигнут 40 520 долл.[2]

Вместе с тем показатель окупаемости не является критерием доходности проекта, так как он не отражает жизненный цикл инвестиций. Поэтому на практике инвестиции рассматриваются в терминах доходности к первоначальному вложению и рассчитываются по формуле

 Мн

Rи = • 100, (9)

 К

где Rи -- доход на инвестиции, %;

Мн -- прибыль после уплаты налогов, руб.;

К -- инвестиции (начальные).

В оценке доходности инвестиций важно обращать внимание на изменение стоимости денег во времени, о чем уже говорилось выше. Для перевода денежных потоков в эквивалентные денежные суммы безотносительно времени их появления используют начисления по ставке сложного процента дисконтирования.

На практике инвестор из двух предложений по инвестированию предпочитает то, которое дает доход раньше, поскольку это позволяет ему снова инвестировать доход и зарабатывать прибыль. В противном случае (имеется в виду ожидание более позднего срока получения дохода) он несет потери.

То же самое происходит и когда инвестор имеет возможность выбора между немедленным вложением средств или более поздним. По тем же причинам он выберет второй вариант, чтобы получить прибыль в течение времени отсрочки платежа. Из этого следует, что стоимость денег влияет на график их получения или вложения. Покажем это на простом примере: чтобы заработать 8%, вычисляем текущую дисконтированную стоимость, составляющую 1000 руб., которые будут получены через год:

Д 1000

Сд = 925,9 руб.,

1 + r 1 + 0,08

где Сд - текущая дисконтированная стоимость, руб.;

r - ставка процента.

Как видим, при доходе 8% получаемые через год 1000 руб. эквиваленты сегодняшним 925,9 руб., т.е. инвестированные сегодня 925,9 руб. через год дадут 1000 руб. Это означает, что инвестору выгодно заплатить сегодня 925,9 руб. за контракт, который принесет ему через год 1000 руб.

Чем длиннее период ожидания, тем меньше текущая дисконтированная стоимость денег, которые будут получены в будущем, потому что каждый дополнительный период ожидания увеличивает возможность заработать прибыль в течение данного срока.

Основная проблема, возникающая в связи с необходимостью осуществления инвестиций, состоит в выборе (при дефиците финансовых ресурсов) тех инвестиций, которые предположительно дадут желаемый уровень доходности при приемлемой степени риска.[13]

Стоимость капитала, как правило, обусловливается его источником (собственный капитал, коммерческий кредит, долгосрочные обязательства), а также их спросом и предложением на рынке. Зная стоимость капитала из различных источников, можно определить средневзвешенную стоимость капитала предприятия (weiqhted cost of capital) и решить, как его использовать, путем сравнения стоимости капитала предприятия с различными ставками доходности.

Минимальная ставка доходности - это уровень, достаточный для компенсации риска от внедрения проекта и влияния издержек из-за упущенных возможностей.

Рассмотренные выше показатели, судя по практическому опыту, не могут стать единственной основой для принятия решения об инвестировании. Здесь важно учитывать и другие факторы, которые не всегда поддаются количественной оценке, а требуют содержательного анализа: общей складывающейся экономической конъюнктуры, конкурентной среды, способности менеджеров осуществлять инвестиции, организационных моментов и др. При осуществлении капитальных вложений прежде всего необходимо уяснить, что дает предприятию их реализация, а также определить возможные альтернативы данных вложений. Американский ученый Э. Хелферт в работе 'Техника финансового анализа" указывает: "Никакие существенные инвестиции не должны предприниматься до тех пор, пока анализ не даст ответ на первые два вопроса, представленные на дереве решений" .

При определении эффективности инвестиционного проекта необходимо учитывать риски, связанные с его осуществлением.

В условиях рыночных отношений направление инвестиций в создание новых и модернизацию основных фондов связано с риском их осуществления. Возникновение рисков обусловливается рядом обстоятельств:

нестабильностью экономического законодательства и текущей
экономической ситуации, нестабильностью условий инвестирования
и использования прибыли;

неопределенностью политической ситуации, риском, связанным с неблагоприятными социально-экономическими изменениями в стране, регионе;

неполнотой или неточностью информации о динамике технико-экономических показателей, параметрах новой техники и технологии;

колебаниями рыночной конъюнктуры, цен, валютных курсов и т.п.;

неопределенностью природно-климатических условий, возможностью стихийных бедствий;

неполнотой или неточностью информации о финансовом положении и деловой репутации предприятий-участников (возможность неплатежей, банкротств, срывов договорных обязательств).

Поэтому, осуществляя инвестиции, предприятия должны разработать организационно-экономический механизм реализации проекта, позволяющий снизить риск или уменьшить связанные с ним неблагоприятные последствия. Для этого необходимо:

разработать сценарии, предусматривающие соответствующие
действия участников при тех или иных изменениях в реализации проекта;

предусмотреть механизмы стабилизации, обеспечивающие защиту интересов участников при неблагоприятном изменении условий реализации проекта, в том числе когда цели проекта будут достигнуты не
полностью. В этих случаях нужно рассчитать варианты возможных
действий участников и способы противодействия им. Это может быть,
например, снижение риска за счет дополнительных затрат на создание
резервов и запасов, совершенствование технологий, использование раз-личных форм страхования, залог имущества. Создание такого механизма требует дополнительных затрат, которые следует учитывать при
определении экономической эффективности проекта. В странах с рыночной экономикой для учета факторов риска используется так называемый метод устойчивости, состоящий из ряда сценариев наиболее вероятных вариантов реализации проекта или наиболее "опасных" ситуаций. По каждому сценарию устанавливаются вероятностные доходы, потери и показатели эффективности.[9]

Проект считается устойчивым и эффективным, если во всех установленных ситуациях интересы участников соблюдаются, а возможные неблагоприятные последствия устраняются за счет созданных запасов или возмещаются страховыми выплатами.

Степень устойчивости проекта по отношению к возможным изменениям условий реализации может быть охарактеризована показателями предельного уровня объемов производства, цен производимой продукции и т.д. Предельное значение параметров проекта для некоторого t-ro года его реализации определяется как такое же значение данного параметра в t-м году, при котором чистая прибыль участника в этом году становится нулевой.

Одним из важных показателей этого типа является точка безубыточности, характеризующая объем продаж, при котором выручка от реализации продукции совпадает с издержками производства. Точка безубыточности определяется по формуле

 Иуп

Тб = , (10)

 Ц • Иупер

где Ц - цена единицы продукции;

Иуп - условно-постоянные издержки;

Иупер - условно-переменные издержки.

В общем случае расчет интегрального эффекта рекомендуется производить по следующей формуле:

Эож = л ? Эmax + (1 - л) Эmin,

где Эож - ожидаемый интегральный эффект проекта;

Эmax, Эmin - наибольшее и наименьшее из математических ожиданий интегрального эффекта по допустимым вероятным распределениям;

л - специальный норматив для учета неопределенного эффекта (рекомендуется принимать на уровне 0,3).

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Основу эффективности национальной экономики современной России составляет наряду с природными и трудовыми ресурсами и научно-технический потенциал страны. Переход экономики в новое качественное состояние увеличил значимость инновационной деятельности, развития наукоемких производств, что в конечном счете является важнейшим фактором выхода из экономического кризиса и обеспечения условий для экономического роста.

Содержание инновационной деятельности в экономической сфере является создание и распространение новшеств в материальном производстве. Она представляет собой звено между научной и производственной сферой, в результате взаимосвязи которых, реализуются технико-экономические потребности общества.

Инновационную сферу от научной и производственной отличает наличие специфической маркетинговой функции, специфических методов финансирования, кредитования и методов правового регулирования, а также, что наиболее важно, особой системы мотивации инновационной деятельности. В конечном счете, эти методы предопределяются спецификой инновационного труда и кругооборота средств, получения экономического дохода и инновационного продукта.

В условиях экономической реформы, направленной на обеспечение стабилизации и перехода к экономическому росту, необходима разработка мероприятий для сохранения научно-технического потенциала, его развития и поддержки.

Для России сейчас особую значимость приобрело творческое использование опыта развитых стран по реализации мер государственной поддержки инновационных процессов в экономике, что в итоге позволит сформироваться отечественную систему стимулирования инновационной деятельности.

Сегодня только государство способно приостановить разрушение накопленного научно-технического потенциала в России, обеспечить необходимыми объемами инвестиций, с помощью государственных долгосрочных и краткосрочных программ.

Целью инвестиций является получение любыми путями прибыли от вложенных средств, а целью инноваций - улучшение объекта инвестирования. Поэтому инновационная деятельность преследует более высокие цели, чем инвестиционная. Инвестиции - это средства инноваций. Отсюда можно сделать следующие выводы:

1) инвестиционная деятельность является менее сложной сферой вложения капиталов по сравнению с инновационной деятельностью;

2) для инновационной организации приоритетным должно быть вложение капиталов в инновации. Другие формы инвестиций - приобретение (аренда) земли, основных фондов, оборотных средств, нематериальных активов, ценных бумаг и т. п. - должны осуществлять только при их стратегической экономической целесообразности или необходимости;

3) для инновационной организации инвестиционная деятельность является частью, функцией инновационной деятельности;

4) государство должно осуществлять законодательную поддержку и финансирование не инвестиционных, а инновационных проектов, ориентированных на конкретное развитие отдельных сфер деятельности общества в целом, рост благосостояния населения;

5) поскольку для инновационной организации инвестиционная деятельность является частью инновационной деятельности, то для нее обязательны научные подходы, принципы и методы менеджмента, рассмотренные в теме.

В работе были рассмотрены вопросы инновационной деятельности, её роль в развитии предприятия.

СПИСОК ИСПОЛЬЗУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Завлина П.Н., Казанцева А.К. Инновационный менеджмент: Учебное пособие. - СПб.: Наука, 2000.
2. Грузинов В.П., Грибов В.Д. Экономика предприятия: Учебное пособие. - М.: Финансы и статистика, 2001.
3. Ильенкова С.Д., Гохберг Л.М. Инновационный менеджмент: Учебник. - М.: ЮНИТИ, 1997.
4. Фатхутдинов Р.А. Инновационный менеджмент. - СПб.: Питер, 2002.
5. Кокурин Д.И. Инновационная деятельность. – М.: Экзамен, 2001
6. Ермасов С.В. Финансовое стимулирование инновационной деятельности – СПЭА, 1997
7. Смирнов С. Поддержка российского предпринимательства// Вопросы Экономики. – М., 1999 - №2
8. Ильенкова С.Д. Инновационный менеджмент. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1999;
9. Кокурин Д.И. Инновационная деятельность. – М.: Экзамен, 2001;
10. Ермасов С.В. Финансовое стимулирование инновационной деятельности – СПЭА, 1997;
11. Смирнов С. Поддержка российского предпринимательства// Вопросы Экономики. – М., 1999 - №2
12. Чайковская Н.В. Дисциплина инновационного рынка: формирование и эффективность. – М. Луч, 1995
13. Смирнов С. Поддержка российского предпринимательства// Вопросы Экономики. – М., 1999 - №2