**ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИЙ**

**Содержание**

[Введение 2](#_Toc289030494)

[1. Способы и формы организации финансирования инновационной 4](#_Toc289030495)

[деятельности 4](#_Toc289030496)

[2. Источники финансирования инновационной деятельности 10](#_Toc289030497)

[3. Показатели экономической эффективности инноваций 21](#_Toc289030499)

[Список использованной литературы 25](#_Toc289030500)

# Введение

Целью данной работы является изучение организации финансирования инноваций.

Под инновацией (англ. Innovation — нововведение, новаторство) мы понимаем «инвестицию в новацию» как результат практического освоения нового процесса, продукта или услуги.

Новация (лат. Novation — изменение, обновление) представляет собой какое-то новшество, которого не было раньше: новое явление, открытие, изобретение, новый метод удовлетворения общественных потребностей и т.п.

Инновация представляет собой материализованный результат, полученный от вложения капитала в новую технику или технологию, в новые формы организации производства труда, обслуживания, управления и т.п.

Процесс создания, освоения и распространения инноваций называется инновационной деятельностью или инновационным процессом.

Результат инновационной деятельности можно назвать также инновационным продуктом.

Актуальность данной темы определяется тем, что инновация как экономическая категория отражает наиболее общие свойства, признаки, связи и отношения производства и реализации нововведений. Сущность инновации проявляется в ее функциях. Функции инновации отражают ее назначение в экономической системе государства и ее роль в хозяйственном процессе. Особую роль играют инновации в повышении конкурентоспособности предприятий.

Побудительным механизмом развития инноваций, в первую очередь, является рыночная конкуренция. В условиях рынка производители продукции или услуг постоянно вынуждены искать пути сокращения издержек производства и выхода на новые рынки сбыта. Поэтому предпринимательские фирмы, первыми освоившие эффективные инновации, получают весомое преимущество перед конкурентами.

Инновация является реализованным на рынке результатом, полученным от вложения капитала в новый продукт или операцию (технологию, процесс). В связи с этим необходимо подчеркнуть, что при всем разнообразии рыночных новшеств важным условием для их практической реализации в бизнесе является привлечение инновационных инвестиций в достаточном объеме.

В ходе выполнения работы составлялись и решались следующие задачи:

1. Изучить способы и формы организации финансирования инновационной деятельности;
2. Рассмотреть источники финансирования инновационной деятельности;
3. Изучить показатели экономической эффективности инноваций.

# Способы и формы организации финансирования инновационной

# деятельности

Обеспеченность инновационного проекта финансовыми ресурсами на всех стадиях жизненного цикла способствует снижению риска отторжения инновации рынком и увеличивает ее эффективность.

Элементами системы финансирования инновационной деятельности являются: [4]

* источники инвестиционных ресурсов;
* механизм накопления финансовых средств и их инвестирование в инновационные проекты;
* механизм управления инвестиционными ресурсами для обеспечения их эффективного использования и возвратности заемного капитала.

Источниками финансирования инновационных проектов, осуществляемых юридическим лицом, являются:

* собственные средства предприятия (реинвестируемая часть прибыли, амортизационные отчисления, страховые суммы по возмещению убытков, средства от реализации нематериальных активов);
* привлеченные средства (выпуск акций и других ценных бумаг, взносы, пожертвования, средства, предоставляемые на безвозвратной основе);
* заемные средства (бюджетные, коммерческие, банковские кредиты).

Существуют следующие формы финансирования инновационной деятельности: [2]

* Государственное финансирование.
* Акционерное финансирование.
* Банковские кредиты.
* Венчурное финансирование.
* Лизинг.
* Форфейтинг.
* Смешанное финансирование.

*Государственное финансирование*

Из средств госбюджетов различных уровней и специализированных государственных фондов финансируются направления инновационной деятельности, имеющие приоритетное значение. Предоставление бюджетных средств осуществляется в формах:

а) финансирования федеральных целевых инновационных программ;

б) финансового обеспечения перспективных инновационных проектов на конкурсной основе.

К числу приоритетов государственной инновационной политики РФ относятся федеральные целевые программы: «Национальная технологическая база», «Развитие электронной техники в РФ», «Развитие гражданской авиационной техники», «Информатизация РФ», «Технологии двойного назначения», «Развитие промышленной биотехнологии», «Реструктуризация и конверсия оборонной промышленности» и пр.

К инновационным программам, на осуществление которых предполагается получение государственной финансовой поддержки, предъявляются следующие требования:

* право на участие в конкурсном отборе имеют инновационные проекты, направленные на развитие перспективных (развивающихся) отраслей экономики, при условии их частичного финансирования (не менее 20% от суммы, необходимой для реализации проекта) из собственных средств компании;
* срок окупаемости не должен превышать установленных нормативов (как правило, 2 года);
* государственное финансирование инновационных программ, прошедших конкурсный отбор, может осуществляться за счет средств федерального бюджета, выделяемых на возвратной основе, либо на условиях предоставления части акций хозяйствующего субъекта в государственную собственность;
* инновационные программы, предоставляемые на конкурс, должны иметь положительные заключения государственной экологической экспертизы, государственной ведомственной или независимой экспертизы.

*Акционерное финансирование*

Данная форма доступна для предприятий, организованных в форме закрытого или открытого акционерного общества; позволяет аккумулировать крупные финансовые ресурсы путем размещения акций среди неограниченного круга инвесторов (заем денег у покупателей акций на неопределенное время) для осуществления перспективных инновационных проектов. Посредством эмиссии ценных бумаг производится замена инвестиционного кредита рыночными долговыми обязательствами, что способствует оптимизации структуры финансовых ресурсов, инвестируемых в инновационный проект.

Для определения номинальной суммы эмиссии ценных бумаг используют следующие показатели:

* объем финансовых ресурсов, необходимых для реализации инновационного проекта;
* ожидаемый прирост капитала и размер дивидендов по акциям;
* величина денежных поступлений, которую рассчитывает получить эмитент при размещении акций.

*Банковские кредиты*

Коммерческие банки финансируют инновационные проекты, обладающие реальными сроками окупаемости (срок окупаемости меньше срока реализации проекта), имеющими источники возврата предоставляемых финансовых средств, обеспечивающие значительный прирост инвестируемого капитала.

Банковский кредит предоставляется на определенный срок под проценты, размер которых зависит от срока займа, величины риска по проекту, характеристик заемщика и пр.

Процентная ставка может определяться исходя из базисной ставки, на которую ориентируются инвестиционные банки.

В мировой практике используются базисные ставки ЛИБОР, ЛИБИД, ФИБОР.

ЛИБОР (London Interbank Offered Rate — LIBOR) — ставка предложения на межбанковском депозитном рынке в Лондоне. Ежедневно рассчитывается как среднеарифметическая ставка из группы индивидуальных ставок крупнейших лондонских банков.

ЛИБИД (London Interbank Bid Rate — LIBID) — ставка спроса, рассчитывается как среднеарифметическая ставка покупа-телей.

ФИБОР (Frankfurt Interbank Offered Rate — FIBOR) — ставка предложения на межбанковском рынке во Франкфурте.

В российской практике с 1994 г. используются ставки МИБОР, МИБИД, МИАКР.

МИБОР (Moscow Interbank Offered Rate — MIBOR) — ставка размещения, определяемая как усредненная ставка по межбанковским кредитам, которые предоставляются контрагентам крупнейшими российскими банками.

МИБИД (Moscow Interbank Bid Rate — MIBID) — объявленная ставка привлечения, определяемая как усредненная величина объявленных ставок по межбанковским кредитам, которые предлагают купить крупнейшие российские банки.

МИАКР (Moscow Interbank Aktual Credit Rate — MIACR) — средняя фактическая ставка межбанковского кредита в группе крупнейших российских банков.

*Венчурное финансирование*

Венчурное финансирование осуществляется фондами рискокапитала путем предоставления денежных ресурсов на беспроцентной основе без гарантий их возврата.

Деятельность венчурных фондов по финансированию инновационных проектов обладает рядом характерных особенностей, что отличает их от традиционных инвестиционных фондов:

* рискоинвесторы готовы к потере своего капитала (не требуют залоговых гарантий возврата предоставленных средств);
* «рискокапитал» предоставляется на длительный срок (5—7 лет) без права его изъятия;
* «рискокапитал» размещается только в форме акционерного капитала.

Риск венчурных инвесторов велик, однако в случае удачи он компенсируется сверхприбылью. Статистика показывает, что в 15% случаев венчурный капитал полностью теряется, в 25% — рискофирмы терпят убытки в течение большего срока, чем планировалось, в 30% — получают умеренные прибыли и в 30% — сверхприбыли (превышение «рискокапитала» в 30—200 раз). Снижения рисков при осуществлении венчурного финансирования удается достичь при тщательном отборе проектов, а также за счет одновременного вложения средств в несколько инновационных проектов, находящихся на разных стадиях реализации. [1]

*Финансовый лизинг*

Финансовый лизинг — процедура привлечения заемных средств в виде долгосрочного кредита, предоставляемого в натуральной форме и погашаемого в рассрочку.

При осуществлении финансового лизинга лизингодатель обязуется приобрести указанное лизингополучателем имущество у определенного продавца и передать его лизингополучателю на определенный срок во временное владение и пользование. Срок действия договора по финансовому лизингу больше или равен сроку полной амортизации предмета лизинга. После завершения срока действия договора предмет лизинга может быть передан в собственность лизингополучателю при условии полной выплаты сумм по договору лизинга.

Данная процедура позволяет, с одной стороны, осуществлять реализацию дорогостоящего оборудования большему количеству пользователей, с другой стороны, сократить единовременные затраты арендополучателей, связанных с приобретением капиталоемкой продукции.

*Форфейтинг*

Форфейтинг является операцией по трансформации коммерческого кредита в банковский. Суть операции заключается в следующем.

Покупатель, не располагающий на момент заключения сделки требуемой суммой финансовых ресурсов, выписывает продавцу комплект векселей на сумму, равную стоимости объекта сделки и процентов за отсрочку платежа, т.е. за предоставление коммерческого кредита.

Продавец учитывает полученные векселя в банке с формулировкой «без права оборота на себя», что освобождает его от имущественной ответственности в случае неплатежеспособности векселедателя. По учтенным платежам продавец получает деньги в банке. В результате коммерческий кредит предоставляет не продавец, а банк, согласившийся учесть векселя и принявший на себя кредитный риск, т.е. коммерческий кредит трансформируется в банковский. Величина кредитного риска, зависящая от надежности векселедателя, влияет на ставку дисконта, по которой учитываются векселя банком.

Кредитование по схеме форфейтинга является среднедолгосрочным (от 1 года до 7 лет).

*Смешанное финансирование*

Осуществляется путем привлечения финансовых средств, необходимых для реализации инновационных проектов, из различных источников.

#  2. Источники финансирования инновационной деятельности

Источниками финансирования инновационной деятельности 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 образом 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.

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. [4]

Какие источники финансирования инновационной деятельности существуют в России?

По видам собственности источники финансирования делятся на:

* государственные инвестиционные ресурсы (бюджетные средства, средства внебюджетных фондов, государственные заимствования, пакеты акций, имущество государственной собственности);
* инвестиционные, в т.ч. финансовые, ресурсы хозяйствующих субъектов, а также общественных организаций, 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, прочих кредитных организаций и специально уполномоченных правительством инвестиционных банков.

На ровне государства и субъектов Федерации источниками финансирования являются:

* собственные средства бюджетов и небюджетных фондов,
* привлеченные средства государственной кредитно-банковской и страховой систем;
* заемные средства в виде внешнего (международных заимствований) и внутреннего долга государства (государственных облигационных и прочих займов).

На уровне предприятия источниками финансирования являются:

* собственные средства (прибыль, амортизационные отчисления, страховые возмещения, нематериальные активы, временно свободные основные и оборотные средства);
* привлеченные средства, полученные от продажи акций, а также взносы, целевые поступления и пр.;
* 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.

В самом общем виде существующая система бюджетного финансирования инновационной сферы представлена ниже: [7]

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

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 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, 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. Инновационный проект | Целевой характер финансирования. Распределение рисков. Гарантии государств — 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 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.

Чем проектное финансирование отличается от венчурного?

В мировой практике под проектным финансированием обычно подразумевают такой тип организации финансирования, когда доходы, полученные от реализации проекта, являются единственным источником погашения долговых обязательств.

Если венчурный (рисковый) капитал может быть использован для организации финансирования научной деятельности на любом ее этапе, то организатор проектного финансирования не может идти на такой риск.

Инновационный венчурный бизнес допускает возможность провала финансируемого проекта. Как правило, первые годы инициатор проекта не несет ответственности перед финансовыми партнерами за расходование средств и не выплачивает по ним процентов. Инвесторы рискового капитала первые несколько лет довольствуются приобретением пакета акций новой созданной фирмы. Если инновационная фирма начинает давать прибыль, то она становится основным источником вознаграждения вкладчиков рискового капитала. Зачастую венчурный капиталист становится собственником инновационного предприятия. [1]

В чем заключается «портфельный подход» к финансированию инноваций?

Как правило, инвестору бывает весьма сложно выбрать вариант из предложенных инновационных проектов. Поэтому для минимизации проектных рисков и оптимизации параметров успешности проекта наиболее широко применяется портфельный подход.

Портфель инноваций должен содержать разнообразные проекты, крупные и мелкие, далекие и близкие по срокам, различные по назначению и принципам реализации. Это необходимо для оптимального внедрения инновации с высокой результативностью финансово-экономических показателей, а также для успешной стратегии конкуренции фирмы. Содержание портфеля должно достаточно часто подвергаться ревизии, пересмотру и обновлению.

Тщательный и многосторонний анализ и отбор инновационных проектов позволяют оптимизировать состав портфеля. Анализ и отбор инновационных проектов осуществляются на основе совокупности методов и способов, позволяющих прогнозировать затраты для всех стадий жизненного цикла новшества с учетом различных технических решений и финансово-экономических факторов.

Для организации и управления финансированием инновационной деятельности существуют так называемые донорские организации, которые могут быть как фондом, частным лицом, так и государственным учреждением или компанией и которые безвозмездно предоставляют средства для осуществления конкретного инновационного проекта.

В качестве одной из возможностей привлечения донорского финансирования инновационной деятельности можно выделить бюджетные ассигнования. Правительством предусмотрено выделение средств федерального бюджета на финансирование высокоэффективных инвестиционных проектов при условии размещения этих средств на конкурсных началах. При этом в зависимости от направления инновационного проекта формы и размеры бюджетных инвестиций имеют существенные различия.

Право на участие в конкурсе имеют коммерческие высокоэффективные инновационные проекты, связанные в первую очередь с развитием экономики, по которым инноватор вкладывает не менее 20% собственных средств и срок окупаемости которых не превышает двух лет.

Проекты на конкурс предоставляются в Министерство экономики РФ и должны содержать: бизнес-план и заключения государственной экологической экспертизы, государственной вневедомственной или независимой экспертизы.

Еще одной альтернативой для финансирования инновационного проекта является грант. Грант (grant) — средства, безвозмездно передаваемые спонсором организации или частному лицу для осуществления конкретного инновационного проекта.

В России существуют и работают как свои национальные, так и международные донорские организации. Каждый донор работает по своим правилам, с которыми надо считаться и уважать, поскольку речь идет о предоставлении Вам денег и инвестор заботится о том, чтобы они не были потрачены впустую.

Обратим внимание на то, что у каждой донорской организации существуют свои приоритеты, которые могут включать определенные направления деятельности, предпочтительные типы грантозаявителей, а также региональные предпочтения.

Еще одна трудность заключается в том, что усиливается конкуренция за получение доступа к донорским источникам финансирования, поскольку зачастую средства фондов-грантодателей являются единственным источником поступления новых финансовых средств для многих инновационных проектов.

Ни одна из организаций не получает от фондов-грантодателей средства на реализацию своих программ автоматически, только потому, что является хорошей организацией, делающей важное дело. Чтобы получить грант, необходимо проделать большую работу.

Начинайте процесс поиска грантовых средств в следующей последовательности:

* Определите цели, задачи и ожидаемые результаты деятельности, а также объем необходимых ресурсов и выделение тех, что уже есть.
* Поищите возможные источники донорского финансирования
* Предварительно отберите доноров, которых может заинтересовать проект.
* Уточните информацию о грантодателях и выберите основного донора.
* Наладьте контакт с представителями выбранного донора.
* Составьте предварительную заявку на финансирование и представьте ее в донорскую организацию.
* Дождитесь получения подтверждения интереса донора к проекту.
* Предоставьте окончательный пакет заявки донору.

К сожалению, в практике встречаются случаи, когда заявка, которая готовилась в течение нескольких месяцев и уже была рекомендована к финансированию филиалом уважаемой донорской организации в России, по неизвестным причинам в итоге так и не была профинансирована. Так что потенциальный интерес донора еще не говорит о том, что Вы получите грант. Сбор информации о донорских организациях является очень важной частью процесса получения гранта. Нужно собрать как можно больше информации о потенциальных грантодателях.

В настоящее время в России существует масса источников информации о фондах, открывающихся конкурсах и других возможностях.

Самым надежным и оперативным источником информации является Internet. В Internet существуют множество серверов, профессионально занимающихся сбором информации о конкурсах и информирующих о них всех желающих.

При выборе донорской организации необходимо учесть следующие моменты:

1.Большинство грантодателей ограничивает свою деятельность определенными регионами, странами. Но в силу того, что иностранные фонды сравнительно недавно начали свою деятельность на территории России и число таких организаций постоянно растет, не следует абсолютно исключать те из них, которые раньше никогда еще не выдавали грантов России.

2. Фонды в основном финансируют проекты строго определенной тематики (мы уже затрагивали этот момент выше, и на него следует обратить особое внимание) либо, по крайней мере, ограничивают типы мероприятий, которые они готовы финансировать.

3. Как правило, спонсоры ограничивают и тип получателя гранта, как-то, например: индивидуальный исследователь, студент, неправительственная экологическая организация и т.д.

4. Некоторые крупные грантодатели, имеющие представительства в России (фонды Сороса, Евразия и др.), как правило, принимают заявки, написанные по-русски. Другие грантодатели (например, фонд Ноу-Хау, ТАСИС и др.), могут потребовать заявки на русском и английском. Будьте готовы также вести переписку на иностранном языке.

Подобная общего плана информация обычно содержится в любом описании деятельности фонда и является доступной. Ее может быть недостаточно для того, чтобы определить, точно ли вам подходит тот или иной фонд, но ее вполне хватит, чтобы выделить те из них, где проект не пройдет.

Каждая донорская организация обычно указывает наиболее приемлемую к себе форму обращения. Некоторые фонды требуют представления полной заявки, другие предпочитают встретиться или побеседовать по телефону с потенциальными заявителями. Но большинство доноров, как правило, предлагает прислать запрос с кратким изложением проекта и описанием заявителя.

Если из материалов, которыми владеете, не ясно, как правильно надо обратиться к донору, то можно:

* позвонить в донорскую организацию и объяснить суть проекта;
* подготовить и провести встречу с представителями донора;
* направить донору письмо-запрос.

Любой фонд получает ежегодно гораздо больше заявок на гранты, чем может удовлетворить. Вот почему мы должны стремиться к тому, чтобы наше предложение выгодно отличалось от многих других. А это трудно сделать, если оно будет отредактировано в духе «всем, кого это может заинтересовать». Гораздо лучше попытаться установить прямой контакт с кем-то из руководства интересующего фонда. Это повысит шансы предложения.

Скорее всего, прежде чем встречаться, представитель донорской организации предложит подготовить предварительное предложение или «первичную» заявку, которую либо перешлете ему, либо возьмете с собой на встречу.

Очень важно, чтобы предварительная заявка была написана в предельно сжатой форме. Руководители донорских организаций ежегодно читают сотни заявок, некоторые из них насчитывают по 100 страниц, поэтому если отправите ’’первичную заявку’’ на 3-5 страницах, шансы преодолеть этот барьер станут больше. [4]

Донорские организации в основном не любят брать на себя 100% расходов и уже совсем не любят платить до бесконечности. Потому так важно в 1-2 абзацах изложить, как собственные средства организации будут инвестированы в реализацию проекта и как будут поступать денежные средства из других источников для обеспечения непрерывности работы по проекту. Если в первичной заявке говорится об обеспечении такой непрерывности, значит, Ваше предложение вырвалось вперед, опередив 90% других полученных донором предложений.

Следующий элемент, который должен содержаться в «первичной заявке», это то, как организация собирается оценивать результаты проекта. Вы можете смело обратиться к фонду с просьбой предоставить средства для привлечения, к примеру, эксперта со стороны, чтобы он оценил Ваш проект. Это поможет и Вам, и спонсорам оценить результативность проекта и в будущем усовершенствовать его. Ваше предложение будет выгодно отличаться от других, если с самого начала в нем будут содержаться оценочные критерии.

Последняя часть первичной заявки — это простой бюджет. Он должен состоять из 5-6 позиций, на основании которых представители фонда получат четкое представление о том, как организация намеревается потратить запрашиваемые средства.

В целом в первичной заявке суть проекта может быть изложена лишь в самой общей форме. Несомненно одно, если первичная заявка выделяется среди множества других, ежегодно поступающих в фонд, то больше возможностей получить грант.

Каждый фонд работает по своим правилам и предоставляет финансирование после рассмотрения конкурсной комиссией заявок определенного образца.

При этом некоторые фонды рассматривают только те заявки, которые пришли к ним после их приглашения, т.е. заявитель посылает краткий запрос в фонд с предложением рассмотреть полный текст заявки, краткое изложение которой приводится тут же. Если комиссия фонда на основании краткого запроса решает рассмотреть подробную заявку, то она присылает приглашение, которое, тем не менее, нельзя рассматривать как гарантию положительного решения.

Другие фонды объявляют публично о своих целях и задачах и организуют приём заявок без предварительных рассмотрений. В этом случае, как правило, устанавливается определенная форма представления заявок, облегчающая сопоставление заявок между собой и ограничивающая каждую заявку определенным набором сведений о проекте.

В практике предпринималось множество попыток создания унифицированных форм заявок. Все они позволяют собрать большую часть информации, требуемой для подачи заявок в большинство фондов. Но отметим, что все унифицированные или типичные формы заявок касаются заявок на финансирование общественной деятельности. Заявки же на финансирование научной деятельности, как правило, более специфичны. Такие формы заявок — специальные формы заявок — приведены в тексте информации о соответствующих фондах.

Надо иметь в виду, что информация о текущих конкурсах быстро устаревает, поэтому перед тем, как начать подготовку к подаче заявки рекомендуется установить прямой контакт с фондом, узнать об изменениях их требований и процедуры подачи заявок. Центр внебюджетного финансирования поможет Вам сделать эту работу, а также поможет в формулировании и оформлении заявки.

В случае если донор заинтересуется проектом, он уведомит об этом и запросит прислать окончательную заявку.

Окончательная заявка должна быть оформлена согласно требованиям спонсора.

Обычно она включает такие пункты: [7]

* Постановка проблемы. Описывает, почему возникла необходимость выполнения проекта и как поставленная проблема соотносится с целями организации-заявителя.
* Цели — общие, глобальные изменения, которые должны произойти в результате реализации проекта.
* Задачи отражают конечный результат, который будет достигнут в ходе выполнения проекта.
* Мероприятия, которые будут проведены для решения задач и достижения целей проекта.
* Бюджет общий и детальный. Укажите, сколько средств имеется и сколько требуется от спонсора. Поясняется, каким образом производились подсчеты ожидаемых расходов.

Часто спонсоры требуют гарантий от уже зарекомендовавших себя организаций. Такие организации могут выступать в качестве поддерживающей стороны и вносить часть общей суммы стоимости проекта. В этом случае указывается долевое участие поддерживающей организации. Еще раз отметим, что наилучший план дальнейшего финансирования — самофинансирование, в крайнем случае — поддержка государственных и иных организаций. В любом случае приведите план дальнейшего финансирования, приложите рекомендательные письма или заявления о поддержке от государственных, частных и общественных организаций.

Кроме этого окончательная заявка должна содержать титульный лист, краткую аннотацию, введение, привлекаемые ресурсы, оценку и отчетность, приложения (детальный бюджет, детальный план реализации, служебные биографии руководителя, специалистов проекта и другие поясняющие документы).

# 3. Показатели экономической эффективности инноваций

Для оценки инновационной активности организации и ее инновационной конкурентоспособности в отечественной и зарубежной практике широко применяются показатели инновационной деятельности организации.

Показатели, наиболее широко применяемые в отечественной и зарубежной практике и характеризующие инновационную активность организации, ее инновационную конкурентоспособность, можно разбить на следующие группы: затратные; по времени; обновляемости; структурные.

Затратные показатели: [5]

* удельные затраты на НИОКР в объеме продаж, которые характеризуют показатель наукоемкости продукции фирмы;
* удельные затраты на приобретение лицензий, патентов, ноу-хау;
* затраты на приобретение инновационных фирм;
* наличие фондов на развитие инициативных разработок.

Показатели, характеризующие динамику инновационного процесса:

* показатель инновационности ТАТ;
* длительность процесса разработки нового продукта (новой технологии);
* длительность подготовки производства нового продукта;
* длительность производственного цикла нового продукта.

Показатели обновляемости:

* количество разработок или внедрений нововведений-продуктов и нововведений-процессов;
* показатели динамики обновления портфеля продукции (удельный вес продукции, выпускаемой 2, 3, 5 и 10 лет);
* количество приобретенных (переданных) новых технологий (технических достижений);
* объем экспортируемой инновационной продукции;
* объем предоставляемых новых услуг.

Структурные показатели:

* состав и количество исследовательских, разрабатывающих и других научно-технических структурных подразделений (включая экспериментальные и испытательные комплексы);
* состав и количество совместных предприятий, занятых использованием новой технологии и созданием новой продукции;
* численность и структура сотрудников, занятых НИОКР;
* состав и число творческих инициативных временных бригад, групп.

Наиболее часто используются показатели, отражающие удельные затраты фирмы на НИОКР в объеме ее продаж и численность научно-технических подразделений.

Широко используется показатель инновационности ТАТ, который происходит от словосочетания «turn — around time» («успевай поворачиваться»). Под этим понимают время с момента осознания потребности или спроса на новый продукт до момента его отправки на рынок или потребителю в больших количествах. Реже используются в широкой печати другие показатели, например, структурные, показывающие количество и характер инновационных подразделений. Такие показатели обычно присутствуют в специальных аналитических обзорах.

Инновационная деятельность — деятельность по доведению научно-технических идей, изобретений, разработок до результата, пригодного в практическом использовании. В полном объеме инновационная деятельность включает все виды деятельности по разработке, освоению и производству, а также реализации инноваций.

Сущность экономической эффективности инновационной деятельности заключается в том, что осуществление инновационной, как и любой другой, деятельности всегда связано с различными внутренними и внешними затратами. Поэтому чтобы определить экономическую эффективность инновационной деятельности, необходимо оценить эффективность затрат на нее.

Следует различать эффективность затрат на инновационную деятельность у производителей (продавцов) и у покупателей.

Основным критерием обоснования экономической эффективности инновационной деятельности у производителей (продавцов) является ее результат: чистый дисконтированный доход, который определяется путем сравнения произведенных затрат и получаемых результатов и принимается за базу для всех последующих обоснований экономической эффективности конкретного инновационного проекта. Кроме того экономическая эффективность инновационной деятельности включает в себя определение и других рассмотренных нами показателей: индекса доходности, срока окупаемости капитальных затрат и внутренней нормы доходности проекта. Завершается оценка определением устойчивости и чувствительности основных экономических характеристик проекта к изменению внутренних и внешних параметров.

Экономическую эффективность инновационной деятельности у покупателей нужно рассматривать с иной стороны. Покупатель, приобретая новшества, совершенствует свою материально-техническую базу, технологию производства и управления. Он несет затраты, связанные с покупкой новшества, его транспортировкой, освоением и др. Эффективность затрат покупателя на использование новшеств можно определять, а также управлять ею, через сравнение следующих показателей:

* затраты на производство и реализацию продукции до и после введения новшеств;
* выручку от реализации продукции до и после введения новшеств;
* стоимость потребляемых ресурсов до и после введения новшеств;
* среднесписочную численность персонала и т.д.

Под устойчивостью проекта понимается предельное негативное значение анализируемого показателя, при котором сохраняется экономическая целесообразность реализации проекта. Устойчивость проекта к изменению анализируемого показателя рассчитывается исходя из приравнивания к 0 уравнения для расчета NPV.

Проект считается устойчивым, если при отклонении показателей проекта (капитальные вложения, объем продаж, текущие затраты и кроэкономические факторы) на 10% в худшую сторону, сохраняется условие NPV = 0.

Чувствительность к изменению показателя определяется также с помощью анализа, когда анализируемый показатель изменяется на 10% в сторону негативного отклонения. Если после этого NPV остается положительным, то инновационная деятельность считается нечувствительной к изменению данного фактора. Если же NPV принимает отрицательное значение, то деятельность имеет чувствительность менее 10%-ного уровня и признается рискованной по данному фактору. [4]

При оценке эффективности инновационной деятельности еще следует учитывать то, что в рыночных условиях хозяйствования очень важен такой показатель, как привлекательность инновационных проектов, определяемая стратегией фирмы-инноватора, условиями привлечения финансовых ресурсов и их источниками, дивидендной политикой инноватора. Кроме того, допустимость проектов должна превышать ставки банковских депозитов, на что, как правило, обращают внимание инвесторы. Необходимо также определять еще и точку безубыточности работы организации-инноватора. Она определяется объемом реализации продукции, при котором покрываются все издержки производства. Следовательно, выбор объекта инвестирования представляет собой одну из важных проблем. Наибольшим предпочтением пользуются те виды инновационной деятельности, которые позволяют иметь сверхмонопольную прибыль, что весьма часто зависит от устойчивого спроса на новые виды продукции или оказываемые услуги.

# Список использованной литературы

1. Власов А. Малое предпринимательство и прямые инвестиции в России // Венчурный капитал и прямое инвестирование в России. СПб.: РАВИ, 2007.
2. Дежина И., Цыганов С. Создание новых технологий, или Прыжок через пропасть// Вестник РАН, №4, 2006.
3. Доклад Правительству РФ “Основные направления государственной научно-технической политики на среднесрочный и долгосрочный периоды”. Минпромнауки РФ. Декабрь 2007г. Информационные материалы к докладу, 89с.
4. Завлин П. Инновационное предпринимательство: организация, статистика, проблемы // Инновации, 2006, №3.
5. Инновации в России. Статистический сборник. М., ЦИСН, 2007.
6. Российский статистический ежегодник. - М., 2007.
7. Экономика: Учебник. 3-е изд., перераб. и доп. / Под ред. д. эк. н. проф. А.С.Булатова. – М.: Юристъ. 2007. – 564 с.