*Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования*

***«Московский государственный технический университет***

***имени Н.Э. Баумана»***

***(***

***МГТУ им. Н.Э. Баумана***

***)***

ФАКУЛЬТЕТ *\_\_\_\_\_\_\_РЛ (Радиоэлектроники и лазерной техники)\_\_\_\_\_\_*

КАФЕДРА *РЛ2 (Лазерные и оптико-электронные системы) \_\_\_\_\_\_\_\_*

# РЕФЕРАТ ПО КУРСУ ОСНОВЫ МЕНЕДЖМЕНТА

на тему:

«Инновации. Финансирование инноваций.»

Студент ( Зверков П.П. )Группа РЛ2-101

 (фамилия, инициалы)

 Руководитель проекта ( Прокудин В.Н. )

 (фамилия, инициалы)

Москва, 2020 г.

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ…………………………………………………………………..….12

1 Примеры финансовых инноваций…………………………………………....12

2 Источники и формы финансирования инноваций………………………......17

3 Инновационная деятельность как объект инвестирования…………………19

4 Возможности привлечения донорского финансирования инновационных проектов………………………………………………………………………………22

ЗАКЛЮЧЕНИЕ…………………………………………………………………26

Список литературы………………….………………………………………….27

***ВВЕДЕНИЕ***

Современный научно-технический прогресс немыслим без интеллектуального продукта, получаемого в результате инновационной деятельности. Инновация представляетсобой 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.

Инновационный менеджмент – одно из направлений стратегического управления, осуществляемого на высшем уровне организации. Инновационный менеджмент имеет большое значение для развития инновационной деятельности фирм и нормального функционирования их в условиях рыночной экономики. В настоящее время слабым звеном организационно - экономического механизма управления национальной экономикой является механизм управления инновациями. В условиях рыночной экономики инновации должны способствовать интенсивному развитию экономики, обеспечивать ускорение внедрения последних достижений науки и техники в производство, полнее удовлетворять потребителей в разнообразной высококачественной продукции и услугах.

# ***1.Примеры финансовых инноваций***

1) На днях(опубликовано 11 марта, 2020) бывший участник президентской гонки от демократов Эндрю Ян анонсировал некоммерческую организацию HumanityForward, официальная миссия которой — «создать движение по изменению правил нашей экономики и общества, заставив их работать на нас, людей, и построить ориентированную на людей Америку».

HumanityForward — идеологическая наследница президентской кампании Яна, самым известным обещанием которой было предложение выплачивать всем американцам старше 18 лет по $1000 в месяц. Несмотря на неудачу в гонке, Яну удалось привлечь внимание к проблеме и ввести идею безусловного основного дохода (БОД) в политический дискурс США, пишет CNBC.

Нынешний план HumanityForward состоит из трех этапов, каждый из которых должен продемонстрировать эффективность БОД в реальной жизни и ориентирован, прежде всего, на потенциальный электорат Яна — политически неангажированную молодежь и экономически маргинализированное население.

Первый этап испытаний пройдет в одном, пока не названном городе Штатов, часть жителей которого будет получать регулярные выплаты. На этот этап Ян выделил $500 000. Источник средств не разглашается.

Сам Ян заявил, что будет выплачивать одному участнику по $1000 в месяц в течение года. Нечто подобное он уже обещал во время своей предвыборной кампании.

**2) Микрокредит**для пенсионеров был впервые введен в 1997 г. банком "Петровский» (Санкт-Петербург) совместно с отде­лением Пенсионного фонда по Санкт-Петербургу, городс­ким центром по начислению и выплате пенсий и пособий, управлением Федеральной почтовой связи. Лимит микрокредита — 200 р. Процентная ставка –  8 % годовых. Микрокредит выдается на срок до ближайшего начисления пенсии или пособия, т.е. на срок менее 30 дней. Возврат кредита производится автоматически за счет де­нежных средств, поступивших на пенсионный счет в банке. Допускается также возврат микрокредита по частям.

3) Кредобанк ввел в 1996 г.**счет НОУ** (англ. NOW — negotiable orders of withdrawal — обращающиесяприказыобизъятии). Счет НОУ, называемый в нашей отечествен­ной литературе ошибочным термином «НАУ», представ­ляет собой соединение депозитного вклада и текущего сче­та. Владелец счета НОУ имеет право при уведомлении за 30 дней выписать «обращающиеся приказы об изъятии» и использовать их для платежей как расчетные чеки. По сче­ту НОУ устанавливается обязательный минимальный оста­ток вклада, который возвращается владельцу после закрытия счета, а также пороговое значение вклада. **Поро­говое значение вклада** — средний размер остатка денеж­ных средств на счете, при превышении которого на всю сумму счета начисляются проценты. Начисление процен­тов производится ежемесячно.

Складирование свопов (англ. warehousingofswaps) – операции, которые проводит банк. **Складирование свопов** — заключение договора о свопе с банком и его страхование (обычно фьючерсами) до того момента, пока банк не подыщет вторую сторону договора о свопе. Сделки заключаются по требованию, и наличие вто­рой стороны в момент заключения свопа не обязательно. Например, возможна следующая схема складирования свопов. Банк заключает с инвестором договор об обмене процентными ставками и одновременно производит стра­хование величины процентной ставки.

По договору свопа банк платит инвестору фиксированную ставку в обмен на получение от него плавающей ставки. Банк страхует риск потерь от сни­жения величины фиксированной процентной ставки ниже величины плавающей ставки. Например, фиксированная процентная ставка – 10 % го­довых. Величина плавающей ставки устанавливается в ходе торгов на валютной бирже. Для страхования риска от снижения величины фиксированной ставки ниже уровня плавающей ставки банк приобрел шестимесячный фьючер­сный контракт на получение процентной ставки в размере 10 % годовых. Через шесть месяцев на рынке возможны две ситуации.

*Первая ситуация.* В ходе торгов на бирже наблюда­лась тенденция к снижению величины плавающей ставки по сравнению с величиной фиксированной ставки. Поэтому банк держал фьючерс до окончания срока его действия и закрыл при величине плавающей ставки 7 % годовых. Доходность по складированию свопов составила 1,5 % годовых [(10-7) \* 6 : 12].

*Вторая ситуация.* В ходе торгов на бирже наблюда­лась тенденция к росту величины плавающей ставки по срав­нению с величиной фиксированной ставки, поэтому банк продал фьючерс. В день окончания срока договора о свопе величина плавающей ставки составила 12 % годовых. Доходность по складированию свопов банком состави­

ла 1 % годовых [(12- 10) 6: 12].

**4) Арбитраж «кэш-энд-кэрри»** (англ. cashandcarry — пла­теж наличными и продажа) — параллельная покупка цен­ных бумаг на условиях спот и продажа фьючерсных кон­трактов.

Содержанием арбитража «кэш-энд-кэрри» может быть, например, покупка облигации за наличный расчет и одно­временное заключение фьючерсного контракта на продажу данной облигации. Если в день закрытия фьючерса цена продажи облигации превысит цену покупки облигации, то арбитражер получит прибыль. Цена продажи облигации включает в свой состав величину номинальной стоимости облига­ции и сумму процентного дохода.

***Пример****.* Арбиражер купил за 1010 р. облига­цию номиналом 1000 р. и сроком обращения один год. Доход по облигации выплачивается по плавающей про­центной ставке. Одновременно арбитражер заключил фью­черсный контракт на продажу облигации через год по цене, равной сумме номинала облигации и процентного дохода. Через год в день погашения облигации величина плаваю­щей ставки составила 6 % годовых. Цена продажи облигации составит:

1000 + 1000 \* 6 : 100 = 1060 р.

Арбитражная прибыль: 1060 — 1010 *=* 50 р.

**5) Матчинг** (от лат. match — равносильный, соответство­вать) означает нейтрализацию потерь от изменения курсов валют (валютная нейтрализация).

Матчинг — совпадение валют платежа и цены во внешнеэкономическом контракте. Матчинг представляет собой ситуацию, когда экспортер выпи­сывает счет-фактуру на оплату экспортируемого им товара и соответственно получает платежи в той же валюте, в ко­торой несет затраты на производство и реализацию эк­спортируемого товара.

Таким образом, матчинг — один из примеров управления валютным рис­ком с помощью политики цен. Чтобы нейтрализовать влия­ние изменения курсов разных валют на свою финансовую деятельность, экспортер должен занять на рынке соответ­ствующую нейтральную позицию. Если же экспортер не желает получить платежи в валюте страны-импортера, то платеж производится в валюте страны-экспортера или в одной из резервных валют (английский фунт стерлингов, доллар США, японс­кая иена).

Например, если фирма в Германии покупает товар у фирмы из США, то валюта платежа в контракте обычно ус­танавливается в евро. Если фирма в Мексике покупает товар у фирмы из Франции, то валюта платежа в контракте указывается в резервной валюте (обычно в дол­ларах США).

***2. Источники и формы финансирования инноваций***

 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 способом способствуют развитию инновационной деятельности. В развитых странах финансирование инновационной деятельности осуществляется как из государственных, так и из частных источников. Для большинства стран Западной Европы и США характерно примерно равное распределение финансовых ресурсов для НИОКР между государственным и частным капиталом.

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

 - государственные инвестиционные ресурсы (бюджетные средства, средства внебюджетных фондов, государственные заимствования, пакеты акций, имущество государственной собственности);

- инвестиционные, в том числе 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 уровне государства и субъектов Федерации источниками финансирования являются:

 - собственные средства бюджетов и внебюджетных фондов;

 - привлеченные средства государственной кредитно-банковской и страховой систем;

 - заемные средства в виде внешнего (международных заимствований) и внутреннего долга государства (государственных облигационных 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;

 - 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 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.

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

***3. Инновационная деятельность как объект инвестирования***

При принятии решения о реализации нововведения инвестор сталкивается с проблемой определения нижней границы доходности инвестиций, в качестве которой, как правило, выступает норма прибыли.

Если в качестве инвестора выступает сам инициатор инновации, то при принятии решения об инвестировании он исходит из внутренних ограничений, к которым в первую очередь относятся цена капитала, внутренние потребности производства (объем необходимых собственных средств для реализации производственных, технических, социальных программ), а также внешние факторы, к которым относится ставка банковских депозитов, цена привлеченного капитала, условия отраслевой и межотраслевой конкуренции.

Руководство компании — инноватора сталкивается, как минимум, с одной альтернативой инвестиций — вложить временно свободные средства в банковские депозиты или государственные ценные бумаги, получая гарантированный доход без дополнительной высокорисковой деятельности. Поэтому доходность инновационных проектов должна превосходить ставку по банковским депозитам и доходность предъявленных к погашению государственных ценных бумаг. Таким образом, цена капитала определяется как чистая доходность альтернативных проектов вложения финансовых средств.

Что касается влияния конкуренции на определение внутренней нормы прибыли, то, устанавливая норму прибыли по средним значениям рентабельности ее необходимо соизмерять с масштабами производства. Это связано с тем, что средняя отраслевая доходность может быть выше, чем производственная рентабельность инноватора. Иногда крупные компании умышленно занижают цены, обеспечивая достаточный объем прибыли значительными объемами продаж.

Внешний инвестор, определяя норму прибыли инновационного проекта, руководствуется альтернативными вложениями средств. При этом соизмеряется риск вложений и их доходность: как правило, инвестиции с меньшим риском приносят инвестору меньший доход. Поэтому принятие решения о финансировании инновации инвестор согласует со своей финансовой стратегией (склонность к риску, неприятие риска). Риск инвестиций в финансовые инструменты оценивают финансовые менеджеры. Инвесторы, принимающие решение о финансировании инновационных проектов, уровень риска учитывают как надбавку к ожидаемой норме прибыли.

Величина этой надбавки может варьировать в очень широких пределах и в значительной степени зависит как от характера проекта, так и от личностных особенностей лиц, принимающих решения об инвестировании.

Инновационные риски (риски инновационных проектов) связаны с инновационной деятельностью, главной целью которой является обеспечение конкурентоспособности за счет реализации инноваций. Инновационный риск является результатом совокупного действия всех факторов, определяющих различные виды рисков: научно-технических, экономических, политических, предпринимательских, социальных, экологических и др.

В процессе реализации инновационного проекта осуществляется операционная деятельность, инвестиционная деятельность и финансовая деятельность. Все виды деятельности связаны с типовыми рисками любого инвестиционного проекта. К специфическим рискам инновационных проектов можно отнести: научно-технические риски; риски правового обеспечения проекта; риски коммерческого предложения.

При принятии решений о финансировании того или иного инновационного проекта инвестор учитывает целый комплекс факторов, среди которых ведущая роль отводится ожидаемому уровню доходности на вложенный капитал. Ожидаемый уровень доходности складывается из трех основных компонентов: цены капитала (соответствует уровню чистой доходности альтернативных проектов вложения финансовых средств), уровня премии за риск и ожидаемого уровня инфляции.

Эмпирически установлена зависимость: чем на больший успех рассчитывает предприниматель в будущем, тем к большим затратам он должен быть готов в настоящем.

***4. Возможности привлечения донорского финансирования инновационных проектов***

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 денег и инвестор заботится о том, чтобы они не были потрачены впустую.

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:

1 Определяются цели, задачи и ожидаемые результаты деятельности, а также объем необходимых ресурсов и выделение тех, что уже имеются.

2 Поиск возможных источников донорского финансирования.

3 Предварительно отбираются доноры, которых может заинтересовать проект.

4 Налаживание контакта с представителями выбранного донора.

5 Составление предварительной заявки на финансирование и предоставление ее в донорскую организацию.

6 Ожидание получения подтверждения интереса донора к  проекту.

7 Предоставление окончательного пакета заявки донору.

В практике встречаются случаи, когда заявка, которая готовилась в течение нескольких месяцев и уже была рекомендована к финансированию филиалом 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 удастся получить грант. Сбор информации о донорских организациях является очень важной частью процесса получения гранта. Необходимо собрать как можно больше информации о потенциальныхгрантодателях.

При выборе донорской организации Вам 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 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.

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.

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

***ЗАКЛЮЧЕНИЕ***

Успех инновационной деятельности в значительной степени определяется формами ее организации и способами финансовой поддержки. 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 способом способствуют развитию инновационной деятельности.

Основные организационные формы финансирования инновационной деятельности: дефицитное, акционерное и проектное. 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.

При принятии решения о реализации нововведения инвестор сталкивается с проблемой определения нижней границы доходности инвестиций, в качестве которой, как правило, выступает норма прибыли. Доходность инновационных проектов должна превосходить ставку по банковским депозитам и доходность предъявленных к погашению государственных ценных бумаг. Цена капитала определяется как чистая доходность альтернативных проектов вложения финансовых средств.

Инновационные риски (риски инновационных проектов) связаны с инновационной деятельностью, главной целью которой является обеспечение конкурентоспособности за счет реализации инноваций. Инновационный риск является результатом совокупного действия всех факторов, определяющих различные виды рисков: научно-технических, экономических, политических, предпринимательских, социальных, экологических и др.

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.

***Список литературы***

1. Балабанов, И. Т. Инновационный менеджмент [Текст]: учебное пособие для вузов / И. Т.Балабанов.- ПИТЕР, 2001. - с.304.- ISBN 5-31800054-1.
2. Инновационный менеджмент [Текст]: учебное пособие / под ред. Л. Н. Оголевой. - М.:ИНФРА-М, 2001. - с.238. - ISBN5-16-000546-3.
3. Медынский, В. Г. Реинжиниринг инновационного предпринимательства [Текст] / В.Г.Медынский.- М.: ЮНИТИ, 1999.- с.414.- ISBN 5-238-00021-0.
4. Морозов, Ю. П. Инновационный менеджмент [Текст] / Ю.П.Морозов.- М.: ЮНИТИ, 2000.- с.446.- ISBN 5-238-00197-5.

5. Фатхутдинов, Р. А. Инновационный менеджмент [Текст] /

Р. А.Фатхутдинов.- М.: ЗАО «Бизнес-школа «Интел-Синтез», 2000.- с.615.- ISBN5-87-057-151-01.

 6. <http://www.nanonewsnet.ru/news/2020/endryu-yan-potratit-500-000-na-ispytaniya-bod>

***ДОКЛАД***

Современный научно-технический прогресс немыслим без интеллектуального продукта, получаемого в результате инновационной деятельности. Инновация представляетсобой 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.

***1. Примеры финансовых инноваций***

1) На днях(опубликовано 11 марта, 2020) бывший участник президентской гонки от демократов Эндрю Ян анонсировал некоммерческую организацию HumanityForward, официальная миссия которой — «создать движение по изменению правил нашей экономики и общества, заставив их работать на нас, людей, и построить ориентированную на людей Америку».

HumanityForward — идеологическая наследница президентской кампании Яна, самым известным обещанием которой было предложение выплачивать всем американцам старше 18 лет по $1000 в месяц. Несмотря на неудачу в гонке, Яну удалось привлечь внимание к проблеме и ввести идею безусловного основного дохода (БОД) в политический дискурс США, пишет CNBC.

Нынешний план HumanityForward состоит из трех этапов, каждый из которых должен продемонстрировать эффективность БОД в реальной жизни и ориентирован, прежде всего, на потенциальный электорат Яна — политически неангажированную молодежь и экономически маргинализированное население.

Первый этап испытаний пройдет в одном, пока не названном городе Штатов, часть жителей которого будет получать регулярные выплаты. На этот этап Ян выделил $500 000. Источник средств не разглашается.

Сам Ян заявил, что будет выплачивать одному участнику по $1000 в месяц в течение года. Нечто подобное он уже обещал во время своей предвыборной кампании.

2)Микрокредит для пенсионеров был впервые введен в 1997 г. банком "Петровский» (Санкт-Петербург) совместно с отде­лением Пенсионного фонда по Санкт-Петербургу, городс­ким центром по начислению и выплате пенсий и пособий, управлением Федеральной почтовой связи. Лимит микрокредита — 200 р. Процентная ставка –  8 % годовых. Микрокредит выдается на срок до ближайшего начисления пенсии или пособия, т.е. на срок менее 30 дней. Возврат кредита производится автоматически за счет де­нежных средств, поступивших на пенсионный счет в банке. Допускается также возврат микрокредита по частям.

***2. Источники и формы финансирования инноваций***

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 способом способствуют развитию инновационной деятельности.

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

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 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.

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

***3. Инновационная деятельность как объект инвестирования***

При принятии решения о реализации нововведения инвестор сталкивается с проблемой определения нижней границы доходности инвестиций, в качестве которой, как правило, выступает норма прибыли.

Если в качестве инвестора выступает сам инициатор инновации, то при принятии решения об инвестировании он исходит из внутренних ограничений, к которым в первую очередь относятся цена капитала, внутренние потребности производства (объем необходимых собственных средств для реализации производственных, технических, социальных программ), а также внешние факторы, к которым относится ставка банковских депозитов, цена привлеченного капитала, условия отраслевой и межотраслевой конкуренции.

Инновационные риски (риски инновационных проектов) связаны с инновационной деятельностью, главной целью которой является обеспечение конкурентоспособности за счет реализации инноваций. Инновационный риск является результатом совокупного действия всех факторов, определяющих различные виды рисков: научно-технических, экономических, политических, предпринимательских, социальных, экологических и др.

В процессе реализации инновационного проекта осуществляется операционная деятельность, инвестиционная деятельность и финансовая деятельность. Все виды деятельности связаны с типовыми рисками любого инвестиционного проекта. К специфическим рискам инновационных проектов можно отнести: научно-технические риски; риски правового обеспечения проекта; риски коммерческого предложения.

При принятии решений о финансировании того или иного инновационного проекта инвестор учитывает целый комплекс факторов, среди которых ведущая роль отводится ожидаемому уровню доходности на вложенный капитал. Ожидаемый уровень доходности складывается из трех основных компонентов: цены капитала (соответствует уровню чистой доходности альтернативных проектов вложения финансовых средств), уровня премии за риск и ожидаемого уровня инфляции.

Эмпирически установлена зависимость: чем на больший успех рассчитывает предприниматель в будущем, тем к большим затратам он должен быть готов в настоящем.

***4. Возможности привлечения донорского финансирования инновационных проектов***

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.

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 денег и инвестор заботится о том, чтобы они не были потрачены впустую.

У каждой донорской организации существуют свои приоритеты, которые могут включать определенные направления деятельности, предпочтительные типы грантозаявителей, а также региональные предпочтения.

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.

***Заключение***

Успех инновационной деятельности в значительной степени определяется формами ее организации и способами финансовой поддержки. 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 способом способствуют развитию инновационной деятельности.

В подавляющем большинстве случаев финансируются проекты, обеспечивающие выпуск высококачественной, конкурентоспособной продукции.

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.