

УДК 330.322: 001.895

И.Н. Строев

ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

В статье автор рассматривает проблемы финансирования инновационных проектов и пути их решения, для чего рассмотрены особенности инвестиционной деятельности, выявлена сущность инновационного проекта, определены источники, условия и формы финансирования таких проектов. Подробно рассмотрены проблемы, существующие в рассматриваемой сфере и направления, способствующие их решению.

Ключевые слова. Инвестиционная деятельность, инновационный фактор, инновационный проект, стадии финансирования инновационного проекта, лизинг, форфейтинг, факторинг.

UDC 330.322: 001.895

I.N. Stroeв

PROBLEMS OF FINANCING OF INNOVATIVE PROJECTS AND WAYS OF THEIR DECISION

In article the author considers problems of financing of innovative projects and a way of their decision for what features of investment activity are considered, the essence of the innovative project is revealed, sources, conditions and forms of financing of such projects are defined. The problems existing in considered sphere and a direction, promoting their decision are in detail considered.

Key words. Investment activity, the innovative factor, the innovative project, stages of financing of the innovative project, leasing.

Мировая практика инвестиционной деятельности показывает, что наиболее перспективным видом вложения капитала является финансирование инновационных и научно-технических проектов. Это направление особенно актуально для России, которая нуждается в расширении, модернизации и обновлении производства, в том числе, капиталоемких отраслей, а также наукоемких производств.

В настоящее время инновационный фактор становится решающим условием устойчивого развития экономики. Проблема заключается в том, что наряду с необходимостью увеличения общего объема инвестиций, для успешного функционирования экономики необходимо изменение самой структуры инвестиций, т.е. значительную долю инвестиций необходимо направлять именно на финансирование инновационной деятельности.

К сожалению, сегодняшнее состояние инновационной деятельности и инвестиционного климата в РФ не соответствует требованиям цивилизованного развития экономики. Сужающиеся возможности государственного сектора в финансировании научных исследований и разработок, нехватка собственных средств у предприятий не восполняются притоком частных инвестиций. При этом объем валовых чистых инвестиций в России постоянно уменьшается. Прежде чем рассмотреть проблемы, которые существуют в сфере финансирования инновационных проектов, автор считает необходимым уточнить некоторые основные определения этой сферы.

Качественное совершенствование производства осуществляется в форме нововведений, которые составляют основу инвестиционного процесса в условиях рынка. Под нововведением (инновацией) понимают конечный результат инновационной деятельности, получивший воплощение в виде нового или усовершенствованного продукта, внедренного на рынке, нового или усовершенствованного технологического процесса, используемого в практической деятельности, либо в новом подходе к социальным услугам.

В настоящее время существенную часть формирующегося хозяйственного механизма управления научно-техническим развитием страны составляют инновационные проекты. Они являются формой организации и целевого управления инновационной деятельностью. Представляют собой сложную систему взаимообусловленных и взаимосвязанных процессов.

Можно согласиться с П.Н. Завлиным, что инновационный проект - система взаимосвязанных целей и программ их достижения, представляющих собой комплекс научно-исследовательских, опытно-конструкторских, производственных, организационных, финансовых, коммерческих и других мероприятий, соответствующим образом организованных (увязанных по ресурсам, срокам и исполнителям), оформленных комплектом проектной документации и обеспечивающих эффективное решение конкретной научно-технической задачи (проблемы), выраженной в количественных показателях и приводящей к инновации [5].

Формирование инновационных проектов для решения важнейших научно-технических проблем обеспечивает комплексный, системный подход. В зависимости от вида проекта в его реализации могут принимать участие десятки организаций проектного и промышленного профиля, различные финансовые институты, научные, общественные и государственные учреждения, коммерческие структуры.

Рыночные механизмы координации деятельности фирм и различных институтов в области разработки, внедрения и коммерциализации новшеств весьма несовершенны. Это объясняется состоянием российской эко-

номики и неблагоприятным инвестиционным климатом, инерционностью крупных промышленных фирм и нехваткой ресурсов у малого бизнеса. Одной из наиболее благоприятных возможностей создания и внедрения новшеств является особая система организации и финансирования инновационных проектов.

Разработка инновационного проекта – длительный и очень дорогостоящий процесс. От первоначальной идеи до эксплуатации этот процесс может быть представлен в виде цикла, состоящего из трех отдельных фаз: предынвестиционной, инвестиционной и эксплуатационной. Инновационные проекты характеризуются высокой неопределенностью на всех стадиях инновационного цикла. Более того, успешно прошедшие стадию испытания и внедрения в производство новшества могут быть не приняты рынком и их производство должно быть прекращено. Многие проекты дают обнадеживающие результаты на первой стадии разработки, но впоследствии при неясной ресурсной или технико-технологической перспективе закрываются.

Даже весьма прогрессивные проекты не гарантированы от неудач: в любой момент их жизненного цикла возможно появление у конкурента более перспективной новинки. Специфика инновационного проекта заключается в наличии вариантов на всех стадиях жизненного цикла новшества. Если после отбора проекта осуществляется лишь одно-единственное решение, которое и следует реализовать, то инновационный проект требует новой переоценки и пересмотра на следующих этапах и в многочисленных контрольных точках. Это связано с тем, что инновации в своей основе характеризуются альтернативностью и многовариантностью решений. Отсюда возникает сложность их прогнозирования.

Инновации могут быть успешными, если будут подкреплены сконцентрированными и скоординированными действиями всех заинтересованных сторон – государства и частного сектора. Важным условием осуществимости инновационного проекта является выбор надежной базы прогнозирования и анализа новшества и привлечение к участию в проекте команды специалистов - профессионалов высокого класса, высококвалифицированных исполнителей, ответственных учредителей и кредиторов, заинтересованных в успехе реализации всех этапов нововведения.

Еще одной особенностью инновационного проекта является проблема выделения индивидуального нововведения (или базовой модели) как единицы наблюдения и анализа. Интенсивные исследования в отдельном виде инновации могут вызвать совокупность сопутствующих, но менее радикальных нововведений. Только по мере накопления опыта число модификаций постепенно уменьшается и остается базовая модель.

Большое значение в выборе метода прогнозирования и анализа новшества имеет продолжительность планируемого жизненного цикла инновации. У нововведений, имеющих короткий жизненный цикл, сохраняется высокая степень зависимости от длительности стадии НИОКР, от появления конкурирующих новинок и разработки нововведения, опирающегося на данный технический принцип. При прогнозировании такого типа инноваций, всегда следует предусмотреть возможное время устаревания нововведения.

Финансовый успех может зависеть от удлинения цикла жизни новшества, как за счет увеличения сроков его полезного функционирования, так и более раннего выхода на рынок. При сопоставлении финансовой эффективности альтернативных новшеств успех будет во многих случаях на стороне наукоемкой, короткоживущей новинки, а не на стороне освоенного продукта. Инновационный проект, следовательно, должен развиваться в рамках необходимых и достаточных условий и рациональных ограничений.

Каждый проект начинается с четкой постановки его цели, критериев успешного осуществления и предварительных набросков главных этапов его реализации. Граничными условиями могут выступать неопределенность и непредсказуемость фундаментальных исследований, и несоответствие проекта целям организации, всевозможные ресурсные и технологические ограничения. На стадии первичной разработки следует уделить внимание именно критериям успешности, а не деталям осуществления проекта.

Критерии успешности инновационного проекта, по мнению автора, требуют особо внимательного и строгого рассмотрения. Если для любого другого инвестиционного проекта единственным и главным критерием выступает финансовая успешность, то для инновационных проектов не менее важны принципиальная новизна, патентная чистота, лицензионная защита, приоритетность направления инноваций, конкурентоспособность внедряемого новшества.

Таким образом, развитие спроса, его диверсификация и конкурентные условия рынка, как в части продукции, так и в части ресурсов, приводят к необходимости инвестировать в совершенствование бизнеса значительные средства. Под инвестором инновационного проекта понимается субъект инновационной деятельности, осуществляющий вложение собственных, привлеченных или заемных средств в форме реальных инвестиций по целевому назначению. Ими могут быть органы, уполномоченные управлять государственным или муниципальным имуществом, предприниматели - физические и юридические лица, международные организации. Инвесторы выступают в роли вкладчиков, заказчиков, кредиторов, покупателей, а также могут замещать любого другого участника инновационной деятельности. Они определяют объемы инвестиций, затраты и эффективность вложенных средств, вправе владеть, пользоваться и распоряжаться, объектами и результатами нововведений, в том числе, реинвестировать добавочный капитал.

Инвесторы могут сами выступать заказчиками инновации и уполномочить осуществить реализацию инновационного проекта. В случае, если заказчик не является инвестором, он в пределах, установленных договором, может иметь право распоряжаться инвестициями в период реализации проекта. Права инвесторов и защита инвестиций регулируются законодательством и заключенными договорами.

Развитие инновационной деятельности возможно только на основе развитой системы финансирования, которая представляет собой сложное переплетение форм и источников, различающихся по виду собственности,

степени централизации, а также по уровням собственников и формам финансирования.

По мнению автора, принципы организации финансирования должны быть ориентированы на множественность источников финансирования, на гибкость и динамичность отдельных элементов системы и предполагать быстрое и эффективное внедрение инноваций с их последующей коммерциализацией, обеспечивающей рост финансовой отдачи от инновационной деятельности.

Для этого необходимо выдержать два главных условия: активизировать государственную инновационную, научно-техническую и промышленную политику и готовность российских предпринимателей перейти к активному инвестиционному развитию.

Финансирование инновационного проекта включает следующие основные стадии:

предварительное изучение жизнеспособности инновационной программы (определение целесообразности программы по затратам и планируемой прибыли);

разработка плана реализации программы (оценка рисков, ресурсное обеспечение и пр.);

организация финансирования, в том числе: оценка возможных форм финансирования и выбор конкретной формы; определение финансирующих организаций, определение структуры источников финансирования, контроль выполнения плана и условий финансирования [3].

Финансирование инновационного проекта должно осуществляться при соблюдении следующих условий:

динамика инвестиций должна обеспечивать реализацию программы в соответствии с временными и финансовыми ограничениями;

снижение затрат финансовых средств и риска программы должно обеспечиваться за счет соответствующей структуры и источников финансирования и определенных организационных мер, в том числе, налоговых льгот, гарантий, разнообразных форм участия.

Предприятие-заемщик финансовых средств при реализации инновационного проекта может использовать различные источники его финансирования: собственные финансовые средства, заемные средства инвесторов, выпуск и продажа акций предприятия, лизинг оборудования и другие формы аренды. В настоящее время предприятия России используют внутренние и внешние источники финансирования.

Внутренние источники - собственные финансовые средства предприятия. Основную долю среди них занимают амортизационные отчисления и часть прибыли, направляемой в фонд накопления. Удельный вес собственных источников финансирования инвестиций для предприятий стран с рыночной экономикой обычно составляет 60 %. В России эта цифра - более 90 % [4]. В настоящее время законодательством России разрешено в течение ряда лет предприятиям производить амортизационные отчисления в повышенных размерах (реализовать ускоренную амортизацию), с понижением ее в последующие годы. Это позволяет ускорить рост собственных средств предприятия и направить их для инвестиций в перевооружение и реконструкцию производства. Однако амортизационная политика государства создала условия для простого воспроизводства основных фондов только на стабильно работающих предприятиях. Даже на таких производствах не были созданы условия для расширения и модернизации производства, внедрения новшеств.

Уменьшилось значение амортизационных отчислений как источника финансового обеспечения инноваций, направленных на обновление производственного аппарата и повышение технического уровня производства. Наряду с переоценкой основных фондов необходимо более широко использовать методы ускоренной амортизации их активной части, ввести специальный режим хранения и расходования амортизационного фонда, индексирования амортизационных отчислений в соответствии с темпами инфляции.

Увеличение средств, отчисляемых на инвестиции от прибыли, в основном может быть достигнуто путем снижения налога на прибыль и повышения рентабельности производства.

К внешним источникам относятся: заемные финансовые средства инвесторов (банковские и бюджетные кредиты, облигационные займы); привлеченные финансовые средства, полученные от продажи акций и т.д.; денежные средства различных объединений предприятий; иностранные инвестиции; бюджетное финансирование из государственного, регионального (областного) или местного бюджетов.

Одной из наиболее распространенных форм финансирования инновационных проектов является получение финансовых ресурсов путем эмиссии акций и облигаций, т.е. эмиссии долевого или долгового типа.

Привлекательность акционерной формы финансирования заключается в том, что основной объем необходимых ресурсов поступает в начале организации инвестиционных и инновационных проектов. Данная форма привлечения капитала позволяет перенести на более поздние сроки выплату задолженности, когда возрастает способность генерировать доходы.

Привлекаемые средства юридических и физических лиц включают различные виды, объединения их свободных средств, которые могут быть инвестированы. Основные источники финансирования инновационных программ включают инвестиционные ресурсы коллективных инвесторов, в том числе: инвестиционных компаний, паевых инвестиционных фондов, негосударственных пенсионных фондов; инвестиционные ресурсы страховых компаний (страховые резервы) и т.д. [2].

Инвестиционные компании могут заниматься организацией выпуска ценных бумаг и их размещением. Инвестиционные ресурсы этих компаний формируются за счет учредителей и выпуска собственных ценных бумаг и, как правило, не участвуют прямо в финансировании инноваций. Обычно инвестиционная компания специализируется на определенном сегменте рынка ценных бумаг и является посредником для инвестора.

Инвестиционные фонды могут привлекать денежные средства физических и юридических лиц непосредственно или через выпуск и продажу собственных акций и по существу управлять средствами многих инвесто-

ров (например, чековые инвестиционные фонды). Если фонд ориентирован в своей деятельности на приращение капитала инвесторов, то он покупает акции, облигации предприятий, осуществляющих инновации в развитии производства.

На практике подобные ценные бумаги являются более дешевыми по отношению к стоимости активов развивающегося предприятия и потенциальному доходу после нововведения. Несмотря на то, что такие вложения в инновации характеризуются повышенным риском колебания курсов ценных бумаг, долгосрочность вложений обеспечивает стабильность дивиденда и ограничение риска потери капитала.

Страховые компании участвуют в качестве инвестора инновации с учетом действующих ограничений для рынка аннуитетов. Отечественная практика инвестиционного участия недостаточна для того, чтобы определить этот институт в качестве инновационного инвестора. В отдельных случаях, если компания является страховщиком имущества действующего предприятия – объекта инновации или страхует ответственность предприятия, часть свободных средств компании может быть инвестирована в нововведения на этом предприятии.

Одним из важнейших источников финансирования инновационных проектов является банковское (ссудное) финансирование. Специализированный инвестиционный банк или коммерческий банк, имеющий право осуществлять все виды операций с ценными бумагами, может являться инвестором или посредником при финансировании инноваций в том случае, когда для этой цели привлекаются средства путем дополнительной эмиссии акций. Этот финансово-кредитный институт участвует в обосновании инновационных проектов, выборе способов привлечения средств, оценки уровня доходов по имитируемым ценным бумагам. В интересах субъекта нововведения банк осуществляет андеррайтинг на условиях максимальных усилий, депозитарные и другие функции, включая реструктурирование долгов предприятия [6].

Основной объем ссудного капитала обычно предоставляется коммерческими банками в виде банковских ссуд. Для финансирования инновационных проектов могут выделяться среднесрочные (от 1 года до 5 лет) или долгосрочные (свыше 5 лет) займы. Процентная ставка инвестору во многом определяется сроком ссуды, а также риском, который банк берет на себя.

Как правило, всякий кредитный договор содержит гарантийные обязательства - ограничения, накладываемые на заемщика кредитором [8]. Формулировки различных ограничивающих условий определяются конкретной кредитной ситуацией. Кредитор устанавливает эти условия в целях максимального снижения риска по предоставленной ссуде. Наиболее распространенным ограничением, включаемым в кредитный договор, является ограничение на оборотные средства. Их цель – сохранение текущего положения компании для ее возможности погасить ссуду. Эти ограничения четко определяют минимальную сумму оборотного капитала, которую должен поддерживать заемщик в течение всего срока договора.

Другой вид ограничений - ограничения на выплату дивидендов и перепродажу акций. Их цель - установить рамки для оттока денежной наличности из оборота и, таким образом, поддержать ликвидность компании.

Третий вид общих ограничений - ограничения капитальных расходов. Размер капитальных расходов может быть лимитирован абсолютной денежной суммой в расчете на год или размером амортизационных отчислений либо процентами от них. Ограничивая размер капитальных расходов, кредитор может быть более уверен, что ему не придется сталкиваться с проблемой необходимости продажи основных средств заемщика для покрытия полученной ссуды.

Последним общим ограничением являются ограничения на оставшуюся сумму долга, т.е. заемщику запрещается получать другую долгосрочную ссуду у нового кредитора. Эти ограничения защищают кредитора от возможных имущественных претензий к заемщику со стороны других кредиторов.

Наряду с общими ограничениями, устанавливаемыми кредиторами, существуют, так называемые, стандартные ограничения, которые можно встретить в тексте большинства кредитных договоров [3]. К числу таких ограничений относится статья отказа от залога, т.е. она предусматривает гарантийное условие, согласно которому заемщик обязуется не закладывать никакое имущество в период действия договора.

Кроме отказа от залога, к стандартным ограничениям относятся требования к заемщику не занижать и не продавать свою дебиторскую задолженность. Более того, заемщику запрещено совершать сделки по аренде собственности. Цель этих ограничений – оградить заемщика от принятия на себя обязательств, которые могут снизить его платежеспособность. Стандартные ограничения способствуют закрытию различных лазеек и обеспечивают выполнение договорных обязательств заемщиком.

Государственная поддержка инновационных проектов осуществляется в основном путем направления финансовых ресурсов на выполнение федеральных целевых программ и на другие федеральные государственные нужды, определяемые в порядке, устанавливаемом законодательством Российской Федерации.

Бюджетное финансирование инновационных программ и проектов осуществляется в формах: финансовой поддержки высокоэффективных инновационных программ и проектов на условиях размещения выделенных бюджетных средств на конкурсной основе; централизованного финансирования (частичного или полного) федеральных инновационных программ [92].

Принципиально новой особенностью инвестиционной политики последнего времени является переход от распределения бюджетных ассигнований на капитальное строительство между отраслями и регионами к избирательному частичному финансированию конкретных инвестиционных проектов на конкурсной основе [8].

Существует ряд основных требований к инновационным проектам. Например, право на получение государственной поддержки имеют инновационные проекты, связанные в первую очередь с развитием «точек роста» экономики, по которым инвестор вкладывает не менее 20% собственных средств, необходимых для реали-

зации программы [7]. Кроме этого, срок окупаемости указанных программ не должен, как правило, превышать двух лет и т.д.

Государственная поддержка инновационных проектов может осуществляться за счет средств федерального бюджета, выделяемых на возвратной основе, либо на условиях закрепления в государственной собственности части акций создаваемых акционерных обществ или путем предоставления государственных гарантий по возмещению части вложенных инвестором финансовых ресурсов в случае срыва выполнения инновационной программы не по вине инвестора. Государственные гарантии для инновационных программ предоставляются в пределах средств, предусмотренных на эти цели в федеральном бюджете на очередной год. Решения об оказании государственной поддержки реализации прошедших конкурсный отбор инновационных программ принимаются Комиссией по инвестиционным конкурсам при Министерстве экономического развития и торговли РФ [3].

Привлечение иностранных инвестиций в отечественную экономику в качестве источника финансирования инновационных программ сталкивается с рядом проблем, обусловленных низким финансовым международным рейтингом, связанным со значительной политической, экономической и законодательной нестабильностью инновационной деятельности в стране. Это не способствует притоку иностранных инвестиций в отечественную экономику. В настоящее время доля иностранных инвестиций в общем объеме составляет не более 1,8% при целесообразном размере этой доли на уровне 10% [4].

Основные формы инвестиций иностранного капитала в отечественную экономику включают: инвестиции в форме государственных заимствований РФ, образующих государственный долг РФ, зарубежных государств и международных финансовых институтов; инвестиции в форме вклада в акционерный капитал российских организаций; инвестиции в форме вложения в ценные бумаги, в том числе государственные, а также корпоративных и институциональных эмитентов; лизинговые кредиты, позволяющие отечественной экономике (организациям) получить наиболее современную технику и технологии; финансовые кредиты российским организациям [3].

Основными типами иностранных инвесторов, вкладывающих средства в акционерный капитал отечественных организаций, являются:

- частные инновационные фонды, чаще всего в виде паевых инновационных фондов, основной интерес инвестора – игра на курсовых разнице стоимости ценных бумаг;

- венчурные фонды Европейского банка реконструкции и развития, вкладывающие средства в акционерный капитал в основном в перспективные средние и мелкие организации, финансовый интерес – курсовые разницы стоимости ценных бумаг;

- межправительственные организации, вкладывающие средства в российские организации со стоимостью активов не более 10 млн. экю с целью в первую очередь помощи мелкому и среднему бизнесу;

- промышленные компании (стратегические инвесторы), заинтересованные в развитии собственного бизнеса, в расширении рынка сбыта [3].

Указанные выше источники инвестирования не всегда могут быть реализованы российскими предприятиями, особенно малыми и средними. Так, привлечение финансовых средств от продажи акций наиболее реально для крупных предприятий, имеющих общественное признание. Привлечение денежных средств других предприятий наиболее приемлемо для тех фирм, в продукции которых заинтересованы крупные предприятия, имеющие с ними связи по кооперативным поставкам.

Оба источника инвестирования предполагают достаточно высокую рентабельность функционирования предприятия, т.к. прибыли для распределения должно хватить на компенсацию полученных займов и начисление дивидендов на акции. В процессе рассмотрения вопросов, связанных с финансированием предприятия, руководство банка обычно обращает внимание на соотношение собственных и заемных средств, так как собственные средства способны стать обеспечением кредита. Высокий уровень отношения заемных средств к собственным, характеризующийся как чрезвычайно высокая задолженность, повышает риск банкротства предприятия. Такому предприятию отказывают в выделении займа или назначают очень высокую процентную ставку при выделении займа.

Для инвестирования инновационных проектов, как правило, используют комбинированные источники финансирования, которые предусматривают использование как внешних, так и внутренних источников инвестиционных средств. Основная проблема в сфере мобилизации финансовых ресурсов состоит в выборе наиболее оптимального соотношения между собственными и заемными средствами.

Учитывая указанные обстоятельства, руководство предприятия, разрабатывающего инвестиционный проект, должно определить рациональную структуру источников финансирования инвестиций. При невозможности обеспечить требуемый объем инвестиций, отвечающий рациональной структуре источников финансирования, необходимо отказаться от рассматриваемого проекта и отобрать те проекты, для которых имеются возможности обеспечить рациональную структуру инвестиций.

Таким образом, на основе выше проведенного анализа выявлены следующие проблемы финансирования инновационных проектов:

- недостаток собственных средств, который характерен для подавляющего большинства отечественных предприятий, реализующих инновационные проекты;

- низкая активность государства в финансировании инновационных проектов;

- трудности с кредитованием инновационных проектов Сбербанком и другими крупными коммерческими банками из-за нежелания последних идти на повышенный риск и вкладывающих средства только в крупные

жизнеспособные организации, выпускающие конкурентоспособную продукцию;

сложности привлечения иностранных инвесторов, связанные с высокой степенью инвестиционного риска из-за нестабильности экономической ситуации в РФ;

недостатки в правовой и законодательной базе инвестирования на федеральном и региональном уровнях;

недостаточное развитие инвестиционной инфраструктуры финансирования инновационных проектов, аккумулирующей государственные и корпоративные средства, а также средства индивидуальных инвесторов;

низкий уровень информационного обеспечения в сфере инвестирования инновационных проектов, в частности отсутствие информационных технологических систем, содержащих банки данных инновационных идей, технологий, проектов, программ, разработчиков, пользователей и т.д.;

отсутствие отлаженного коммуникативного механизма между инвесторами и реализаторами инновационных проектов;

высокая степень инвестиционного риска, который связан с высокой вероятностью невыплаты заемщиком основного долга и процентов за кредит и, как правило, долгосрочным характером инновационных проектов;

отсутствие действенной государственной системы экономического стимулирования инвестиций в инновационные проекты, связанной с налоговыми льготами и другими рычагами;

недостаточное развитие инновационных фондов, специальных банков развития, венчурных структур, ФПГ и т.п.;

недостаток средств для привлечения высококвалифицированных внешних консультантов в целях разработки бизнес-плана инновационного проекта как эффективного инструмента убеждения потенциального инвестора.

Основными путями решения указанных проблем, по мнению автора, являются следующие. Предприятия, реализующие инновации, вынуждены использовать особые формы финансирования инновационных проектов. Важную роль в совершенствовании и развитии инновационных процессов призваны сыграть финансово-промышленные группы, объединенные в так называемые метаструктуры, консорциумы, стратегические альянсы. Определенный интерес в мобилизации инновационных факторов роста представляет использование венчурного бизнеса, который как форма реализации инноваций значительно отличается по методам мобилизации капитала, по структуре источников и условиям предоставления финансовых средств. Данный бизнес нацелен на разработку принципиальных новшеств и связан, как правило, с высокой деловой активностью в пионерных отраслях.

Новой формой финансирования нововведений является проектное финансирование. За последние 10 лет в индустриально развитых странах именно эта форма получила бурное развитие. Первоначально понимаемое как банковское долгосрочное кредитование инвестиционных проектов, сегодня проектное финансирование насчитывает множество разновидностей [2]. Это метод, при котором основным обеспечением предоставляемых банками кредитов является сам проект, т.е. те доходы, которые получит предприятие от реализации инновационного проекта в будущем [8].

При этом источниками кредитов могут выступать инвестиционные и инновационные фонды, специализированные финансовые компании, международные финансовые организации, страховые и лизинговые компании и т.д. Однако основным источником кредитов являются коммерческие банки, в том числе, специализированные инвестиционные и инновационные банки.

В подавляющем большинстве финансируются проекты, обеспечивающие выпуск высококачественной, конкурентоспособной продукции. Для успеха проекта рекомендуют применять устоявшуюся, отработанную технологию, выпускать продукцию, ориентированную на достаточно емкий и проверенный рынок. Такой тип финансирования носит название «без какого-либо регресса на заемщика» [2]. По этому же типу проектного финансирования могут быть также внедрены инновации-имитации, в том числе усовершенствующие, дополняющие, замещающие и вытесняющие базовую модель. В данном случае кредитор принимает на себя большинство рисков, связанных с реализацией проекта, поэтому рассматриваемый тип финансирования отличается большой сложностью и повышенным риском.

В целях снижения инвестиционного риска, при финансировании инновационных проектов, возможно использование типа финансирования, называемого «с ограниченным регрессом на заемщика». А в наукоемких отраслях, где риск разработки и внедрения новшества еще более возрастает, такие проекты организуются с «полным регрессом на заемщика», где фактически все риски возлагаются на заемщика.

В настоящее время в России активно используются такие формы, как лизинг, форфейтинг и факторинг. Под лизингом понимают долгосрочную аренду машин и оборудования на срок от 3 до 20 лет и более, купленных арендодателем для арендатора с целью их производственного использования при сохранении права собственности на них за арендодателем на весь срок договора [2]. Возникновение лизинга обусловлено потребностью в инвестициях в условиях научно-технического прогресса и невозможностью их полного удовлетворения за счет традиционных методов финансирования - использования собственных и заемных средств.

Сущность форфейтирования заключается в следующем. Покупатель (инвестор), не обладающий в момент заключения контракта необходимой суммой финансовых средств для оплаты приобретаемого крупного объекта сделки, выписывает продавцу комплект векселей, общая стоимость которых равна стоимости продаваемого объекта с учетом процентов за отсрочку платежа, т.е. за предоставленный коммерческий кредит. Сроки платежей по векселям равномерно распределены по времени. Обычно каждый вексель выписывается на полгода. Однако срок может быть увеличен и до года.

Продавец учитывает полученный комплект векселей в банке без права оборота на себя и сразу получает деньги за реализованный товар. Данная* формулировка «без права оборота на себя» освобождает продавца от

имущественной ответственности в случае, если банк не сумеет взыскать с векселедателя указанные в векселях суммы. Таким образом, фактически коммерческий кредит оказывает не сам продавец, а банк, согласившийся учесть комплект векселей и взявший весь риск на себя. Если покупатель не является первоклассным заемщиком, то банк, учитывая векселя, с целью снижения финансового риска может потребовать дополнительной безусловной гарантии платежа от другого финансового института по приобретаемым долговым обязательствам. В этом случае инвестор (покупатель) с целью получения этих гарантий патель) с целью получения этих гарантий закладывает свои активы в банке, гарантирующем оплату платежей.

Факторинг представляет собой разновидность торгово-комиссионной операции, которая включает в себя инкассирование дебиторской задолженности, кредитования оборотного капитала, гарантии кредитных и валютных рисков, а также информационное, страховое, бухгалтерское, консалтинговое и юридическое сопровождение поставщика. Банк или другие финансовые организации предоставляют ему услуги внутреннего или международного факторинга.

Еще одной формой увеличения финансовых ресурсов организации на цели инвестиционной деятельности является инвестиционный налоговый кредит. Предоставление инвестиционного налогового кредита предусмотрено Законом Российской Федерации «Об инвестиционном налоговом кредите» и стало возможным с 1 января 1992 г [1]. Инвестиционный налоговый кредит представляет собой отсрочку налогового платежа на кредитной возвратной основе. Предусмотрены различные формы предоставления налогового кредита, в том числе: уменьшение суммы налогового платежа на 10 % и более от стоимости закупленного и введенного в действие оборудования на определенных условиях; компенсация платежей по процентам, начисляемым на сумму кредита, предоставленного банковским или кредитным учреждением; целевая налоговая льгота.

Таким образом, в разделе выявлена сущность и особенности инновационного проекта, определены источники, условия и формы финансирования таких проектов. Подробно рассмотрены проблемы, существующие в рассматриваемой сфере и направления, способствующие их решению.

Список литературы:

1. Федеральный закон Российской Федерации «Об инвестиционном налоговом кредите» от 1 января 1992 г.
2. Анисимов, Ю.П. Доходность инновационной деятельности: монография / Ю.П. Анисимов, В.Б. Артеменко, О.А. Зайцева; под ред. Ю.П. Анисимова. – Воронеж: АОНО «ИММиФ». – 2002. – 192 с.
3. Берлизов, М.Н. Определение риска при инвестировании в инновационные проекты на основе определения «среднего класса» инновации / М.Н. Берлизов // Финансы и кредит. – 2010. – № 15 (399)
4. Давыдова, Л.В. Финансовое обеспечение инновационной деятельности как фактора повышения деловой активности / Л.В. Давыдова, М.В. Афанасьева // Финансы и кредит. – 2010. – 2(386)
5. Завлин, П.Н. Оценка эффективности инноваций / П.Н. Завлин, А.В. Васильев. – СПб, Издательский дом «Бизнес-пресса», 1998. – 216 с.
6. Опалева, О.И. Государственное управление инновационной деятельностью / О.И. Опалева // Финансы и кредит. – 2010. – 15(399)
7. Парсаданов, Г.А. Организация финансирования инновационной деятельности в городе Москве в условиях финансовой нестабильности / Г.А. Парсаданов, С.Ю. Попков // Финансы и кредит. – 2010. – 12(396)
8. Петросян, Н.Э. Особенности финансирования инновационных проектов на «посевной» стадии / Н.Э. Петросян // Финансы и кредит. – 2010. – 12(396)

Строев Иван Николаевич

магистрант

Орловского государственного института экономики и торговли

Контактный телефон: 89102011301