

СПЕЦИФИЧЕСКИЕ ФОРМЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ В РОССИИ

Аннотация.

Актуальность и цели. В современных условиях, когда инновации превращаются в решающий фактор экономического и социального развития, происходит постоянное усложнение структуры инновационного процесса, а также трансформация механизмов привлечения инвестиций в сферу инноваций. Сегодня для России весьма актуальна задача технологической модернизации производственной сферы, повышения собственной конкурентоспособности и престижа на международной экономической арене. Решение данных задач невозможно без увеличения объемов инвестирования в сферу инноваций. Цель работы – проанализировать специфические формы финансирования инновационной деятельности.

Материалы и методы. Реализация исследовательских задач была достигнута на основе анализа основных специфических форм привлечения финансовых средств в инновационную сферу, таких как венчурные фонды, факторинг, форфейтинг, франчайзинг.

Результаты. В результате исследования специфических форм финансирования инноваций рассмотрены механизмы их реализации, выявлена специфика и особенности их применения в российских условиях.

Выводы. Изучение специфических форм финансирования инновационных проектов позволяет уяснить причины, цели и задачи данных процессов, выполнить их сравнительную характеристику, определить достоинства и недостатки каждой формы (венчурные фонды, факторинг, форфейтинг, франчайзинг). Авторы подчеркивают важность и необходимость развития сферы инноваций, особо выделяя первостепенность модернизации методов и форм инвестирования в данную область деятельности.

Ключевые слова: инновационный проект, финансирование, венчурные фонды, факторинг, форфейтинг, франчайзинг, модернизация, инновации, инвестиции.

V. M. Volodin, S. S. Soldatova

SPECIFIC FORMS OF INNOVATIVE PROJECT FINANCING IN RUSSIA

Abstract.

Background. In modern conditions, when innovation is becoming a decisive factor of economic and social development, there is a constant complication of the structure of the innovation process, as well as the transformation of the mechanisms of investment attraction to innovations. Today, Russia faces a very urgent task of technological modernization in the production sector, improvement of the competitiveness and prestige in the international economic arena. These problems are impossible to solve without an increase of investments into innovations. The aim of this work is to analyze specific forms of innovation financing.

Materials and methods. The research tasks were implemented on the basis of the analysis of main specific forms of financial resources attraction to the innovation sector such as venture capital funds, factoring, forfeiting, franchising.

Results. The study of specific forms of innovation financing resulted in consideration of the mechanisms of their implementation, the specificity and peculiarities of their application in the Russian conditions.

Conclusions. The study of the specific forms of innovative project financing allows to understand the reasons, goals and objectives of these processes, to compare their characteristics, to determine advantages and disadvantages of each form (venture capital funds, factoring, forfaiting, franchising). The authors emphasize the importance and necessity of development of the sphere of innovation, highlighting the importance of modernization of methods and forms of investment in this area.

Key words: innovative project, financing, venture capital funds, factoring, forfaiting, franchising, modernization, innovations, investments.

Особой спецификой современной экономической системы России является тот факт, что в качестве главного механизма регулирования инновационной сферы воспринимается участие государства в процессе финансирования инноваций. В непростых финансово-экономических условиях, когда не хватает бюджетных средств для реализации прямого финансирования инноваций, перед государством стоит сложная задача по стимулированию инвестиционной деятельности в стране, что должно обеспечить дополнительный приток финансовых средств со стороны частных инвесторов.

В качестве особых специфических форм привлечения инвестиций в инновационную сферу возможно использование венчурных фондов, факторинга, форфейтинга, франчайзинга. Рассмотрим эти понятия, механизмы их реализации, специфику и особенности их применения в российских условиях.

Венчурное финансирование – это некий набор финансовых технологий, которые нацелены на увеличение объемов финансирования и инвестирования капитала в развитие компаний либо вновь созданных, либо осваивающих новые направления бизнеса. Венчурный капитал формируется специализированными фирмами и представляет собой доступный и надежный источник инвестиций для организаций, функционирующих в инновационной сфере. Существуют различные организационные модели венчурного финансирования, которые различаются по формам и методам реализации, однако построены на единых принципах венчурного бизнеса, и они имеют ряд общих характеристик:

- инвесторы (венчурный фонд) представляют финансовые средства для реализации перспективного инновационного проекта на условии залога, в роли которого выступает доля собственности в капитале предприятия (фирмы), разрабатывающего инновацию;

- инвесторы принимают активное участие в управлении инновационным проектом (или предприятием в целом), в развитие которого они инвестируют капитал, и тем самым стараются минимизировать финансовые риски потери вложенных средств, а если убытки все-таки возникают в ходе реализации инновационного проекта, то инвестор и предприятие несут совместную ответственность;

- инвесторы оказывают финансовую поддержку новых наукоемких разработок, финансируют научные проекты по разработке с целью получения высокой прибыли от последующей коммерциализации наиболее перспективных и экономически эффективных инновационных проектов.

Рынок венчурного капитала в развитых странах сегодня определяется двумя тенденциями: сверхнизкая доходность в традиционных отраслях экономики стимулирует интерес инвесторов к новым технологиям, инновациям; приток финансовых средств в венчурные фонды в США (под управлением 1300 американских венчурных фондов находится \$200 млрд), при этом венчурные инвестиции в основном направляются в такие области, как программное обеспечение (ПО), чистая и альтернативная энергетика, индустрия развлечений.

В России первой попыткой организации венчурного финансирования стало формирование в 1994–1996 гг. одиннадцати «региональных фондов венчурного капитала», которые были нацелены на финансовую поддержку производственно-хозяйственной деятельности предприятий с числом сотрудников от 200 до 5000 человек, фокусировавших свое внимание на секторе товаров народного потребления.

Понятие «*венчурного финансирования*» в России на государственном уровне впервые было употреблено в документе об «Основных направлениях развития внебюджетного финансирования высокорисковых проектов (системы венчурного инвестирования) в научно-технической сфере на 2000–2005 годы», который был рассмотрен и одобрен Правительственной комиссией по научно-инновационной политике в 1999 г. В качестве первого этапа реализации утвержденного документа «Основные направления...» 10 марта 2000 г. был создан Венчурный инновационный фонд.

С 2007 по 2013 г. этот период рассматривается российскими экономистами и финансистами как стадия устойчивого роста рынка венчурного капитала. Например, если в 2007 г. РАВИ оценивала объем венчурного рынка России в 108,3 млн долл., то к 2012 г. он достиг рекордных 1 млрд 213,2 млн долл., и к январю 2013 г., по оценке DowJonesVentureSource, Россия заняла почетное 4-е место по объему инвестиций в сектор высоких технологий среди стран Европы.

Кризис российской финансовой системы 2014–2015 гг., вызванный экономическими санкциями против России, привел к существенному от 30 до 100 % снижению стоимости крупных российских компаний, замедлил инвестиционную активность в стране и, соответственно, снизил объемы инновационной деятельности. Также на снижение привлекательности России для международных венчурных фондов повлиял вступивший в силу 1 января 2015 г. закон № 376-ФЗ «О налогообложении прибыли контролируемых иностранных компаний и доходов иностранных организаций», который ввел налогообложение объемов нераспределенной прибыли иностранных компаний, действующих на территории РФ.

Сегодня российский венчурный капитал привязан к проблемам внутреннего рынка. Общее сокращение объемов новых вложений в инновационную сферу оценивается не менее 40 % в год. Главная причина такого существенного спада состоит в том, что общее впечатление инвесторов, как российских, так и зарубежных, от рынка инноваций в нашей стране состоит в том, что «покупать инновационные идеи стало дешево, но продавать их некому». Другими словами, рынок инноваций характеризуется большим наличием предложений, идей, разработок при отсутствии финансовых средств к их реализации.

Согласно стратегии развития «Инновационная Россия – 2020» к 2020 г. в венчурной сфере запланирован рост инвестирования в инновационные компании в 40–150 раз по сравнению с уровнем 2013 г., по общему объему сделок с применением данной формы Россия должна занять второе место в Европе, в случае реализации столь амбициозных планов российской экономике обеспечен выход на принципиально новый инновационный уровень развития.

Факторинг (*factor* – посредник, маклер) – это механизм финансирования организаций, занимающихся разработкой и реализацией инновационных проектов. Факторинг предполагает, что в роли «фактора» может выступать банк или специальная факторинговая фирма, на основе договора о факторинге берет на себя финансовый риск невозврата денег по неоплаченным платежным поручениям на поставленные товары (продукция, работы, услуги). Другими словами, факторинг представляет возможность поставщикам получить оплату за свою продукцию до момента ее реализации потребителю, что по своей сути выглядит как простая, но не дешевая (комиссионные достигают 20 % от суммы долга) форма краткосрочного кредитования предприятия. Тем не менее именно для инновационных проектов, особенно в «стартовый» период, данная форма финансирования позволяет обеспечить процесс реализации инновации необходимыми ресурсами.

Гражданский кодекс РФ с 26.01.1996 г. содержит 43-ю главу, регулирующую отношения, возникающие в системе факторинга, которые трактуются как «финансирование под уступку денежного требования». По данным рейтингового агентства RAEX, в России в 2015 г. объем денежных требований по операциям факторинга составил 1,85 трлн руб.

Крупнейшими российскими факторами являются: «Сбербанк», «ВТБ Факторинг», «Газпромбанк», «Альфа-Банк», банк «ФК Открытие», «Промсвязьбанк», «Национальная факторинговая компания», «Капитал Факторинг», при этом большинство из них входят в «Ассоциацию факторинговых компаний России», которая представляет собой общественное объединение профессиональных участников рынка факторинга.

С целью развития рынка факторинга России в 2015–2016 гг. появилась система электронного факторинга, в которой все сделки по переуступке дебиторской задолженности проходят на основе юридических электронных документов, обязательно заверенных электронной подписью участников сделки. Но на сегодняшний день по оценкам экономистов-аналитиков и менеджеров-практиков объем подобных сделок невелик, на их долю приходится от 0,5 до 3 % от всего оборота на российском рынке факторинга.

Привлекательность факторинга для инновационных предприятий прежде всего обусловлена тем, что данный механизм финансирования позволяет: во-первых, инвестировать средства в оборотный капитал предприятия; во-вторых, выполнить инкассацию задолженности клиента (если имеется в наличии); в-третьих, факторинговая компания (или банк) берет на себя финансовый риск неплатежа и таким образом выступает в роль страховщика финансовых операций, сопряженных с реализацией инновационного проекта.

Именно вышеперечисленные функции факторинга делают его приоритетным инструментом для инвестирования капитала в малые и средние инновационные предприятия, доступ которых к традиционным формам кредита в силу некоторых обстоятельств и специфик российской банковской системы на сегодняшний день затруднен.

Форфейтинг (с франц. *a forfait* – целиком, общей суммой) в отличие от факторинга представляет собой форму финансирования внешнеэкономических операций, согласно которой происходит выкуп у экспортера векселей, акцептованных импортером, при этом юридическое обязательство покупателя перед продавцом оформляется в виде векселя или аккредитива. По своей сути форфейтинг – это посредническая операция, позволяющая сократить дебиторскую задолженность продавца и тем самым предоставляющая дополнительную возможность осуществлять финансирование в собственную производственную и инновационную деятельность.

Российские производители, осуществляющие деятельность, связанную с экспортом, могут рассчитывать в основном на услуги зарубежных фирм-форфейтеров, так как в российской банковской практике услуга форфейтинга не развита.

Рассмотренные авторами формы финансирования инновационной деятельности, несмотря на некоторое сходство по своим целям и методам их реализации, имеют отличительные особенности и характеристики, которые представлены в табл. 1.

Франчайзинг (англ. *franchise* – лицензия, привилегия), франшиза (франц. *franchise* – льгота, привилегия) представляет собой некий вид экономических отношений между рыночными субъектами, в ходе которых одна сторона (франчайзер) передает другой стороне (франчайзи) за плату право на установленный в договоре вид бизнеса, который осуществляется согласно уже существующей бизнес-модели. Другими словами, франчайзинг – это определенный вид «аренды» товарного знака (логотипа, марки), плата за право использования которого называется роялти.

Таблица 1
Сравнительная характеристика факторинга и форфейтинга

Фактор	Факторинг	Форфейтинг
1	2	3
Объект операции	Счет-фактура	Простой или переводной вексель
Срок кредитования	Краткосрочное кредитование	Среднесрочное и долгосрочное кредитование
Сумма кредита	Сумма кредита ограничена финансовыми возможностями фактора	Кредит может быть неограниченным благодаря дополнительному привлечению кредиторовских организаций
Механизм	Фактор авансирует оборотный капитал кредитора 70–90 % от суммы долга, а оставшиеся 10–30 % поступят на счет кредитора только после погашения долга	Форфейтер выплачивает сумму долга полностью за вычетом дисконта
Возможность перепродажи финансового актива	Исключается возможность перепродажи финансового актива (платежного поручения, счета-фактуры)	Предусмотрена возможность перепродажи форфейтингового актива (векселя) на вторичном рынке
Поручительство	Не требуются поручительства от третьего лица	Нужны гарантии (поручительства) третьего лица

Окончание табл. 1

1	2	3
Объект	Более эффективен для малых и средних предприятий	Более эффективен для крупных предприятий
Достоинства	Не требует обеспечения. Размер финансирования неограничен. Объем финансирования может увеличиваться при росте продаж у клиента. Финансирование предоставляется на срок фактической отсрочки платежа (товарного кредита). Срок получения денежных средств с момента предоставления заявки существенно короче	Берет все риски на себя. Существует вторичный рынок форфейтинговых ценных бумаг, где долг можно продать. Долг можно дробить, каждую часть долга можно оформить отдельным векселем, это удобно при возникновении потребности финансовых ресурсов. Предусматривает гибкий график платежей, в том числе возможность предоставления льготного периода
Недостатки	Плата за факторинговое финансирование на 20–70 % выше ставки по кредиту. Недостатком факторинга является наличие разногласий между фирмой и клиентом, когда в качестве посредника выступает факторская компания. При факторинге финансирование происходит лишь до 90% от суммы отгрузки, даже для клиентов с положительной кредитной историей	Необходимость подготовить документы таким образом, чтобы на самого экспортера не было регресса в случае банкротства гаранта, а также необходимость знать законодательство страны импортера, определяющее форму векселей, гарантий и авалья. Более высокая, чем при обычном коммерческом кредитовании, маржа

В Россию франчайзинг пришел в середине 1990-х гг., одним из основателей этого рынка стала компания ГМР «Планета гостеприимства», тогда же (в 1997 г.) начала свою работу компания «Спортмастер», которая начала пропагандировать в России знаменитые мировые спортивные бренды. Также необходимо отметить, что в том же году была создана Российская ассоциация франчайзинга.

В 2000-х гг. в России активизировалась деятельность по рекламе и продвижению на рынок таких франшиз, как NewsMedia, Milavitsa, BERGhoff, Алфавит, Бэби-клуб, Азимут отель, 2ГИС, Национальный банк сбережений, EVITA, Кофеин и др. В это же время выходит первый печатный каталог франшиз в России (издательство под руководством «Fransh стратегия роста»), а также появляется российский интернет-каталог франшиз «БиБосс».

В Законодательстве РФ взаимоотношения в системе франчайзинга регулируются «Договором коммерческой концессии», согласно которому одна сторона (правообладатель на торговую марку) обязуется предоставить другой стороне (пользователю) за вознаграждение на срок или без указания срока право использовать в предпринимательской деятельности комплекс принад-

лежащих правообладателю исключительных прав на товарный знак, знак обслуживания, на коммерческое обозначение или ноу-хау.

Ясно одно, что для каждого конкретного инновационного проекта выбирается наиболее приемлемым источник финансирования, при этом выбор желаемого источника осуществляется на основе анализа ряда факторов, таких как: стадия реализации инновационного проекта; размер, возраст и авторитет на рынке, в бизнес-среде предприятия-разработчика, предлагающего инновацию; объем необходимых финансовых средств в проекте; специфика, технологический уровень, возможный экономический эффект, предполагаемый социальный и бюджетный эффект от реализации инновационного проекта.

Отечественная и зарубежная практика инновационного менеджмента свидетельствует, что от объемов финансирования, его своевременности и целенаправленности во многом зависит эффективность инновационной деятельности предприятия в целом. При этом система управления самим процессом финансирования инновационных проектов должна быть построена на принципах гибкости и динамичности ее отдельных элементов, способности видоизменяться и адаптироваться под воздействием внешних и внутренних факторов. Во-вторых, управление процессом инвестирования средств в инновационный проект должно ориентироваться на альтернативность источников финансирования, т.е. на возможность выбора наиболее приемлемых условий заключения договора на финансирование с точки зрения самого бизнеса, реализующего проект. И, самое главное, финансирование должно быть направленно прежде всего на те инновационные проекты, которые предполагают эффективное внедрение инноваций с их последующей коммерциализацией, обеспечивающей финансовую отдачу (окупаемость и доходность) инвестиций в инновационную деятельность.

Внедрение передовых инноваций во все сферы жизни человека, повышение деловой и инвестиционной активности в экономике, модернизация государственных институтов – все это обеспечит развитие России, поднимет уровень конкурентоспособности и национального престижа, выведет на принципиально новый уровень социально-экономического благосостояния граждан нашей страны.

Библиографический список

1. Официальный сайт Правительства Российской Федерации. – URL: <http://government.ru/>
2. Финансирование инновационных процессов. Виды и источники финансирования инновационной деятельности. – URL: http://studbooks.net/31810/ekonomika/finansirovanie_innovatsionnyh_protseessov
3. Финансирования инновационной деятельности. – URL: <http://www.studfiles.ru/preview/3934970/>
4. **Осадчиков, И. С.** Государственное финансовое стимулирование инновационной деятельности в инновационной сфере / И. С. Осадчиков // Экономика, государство, общество. – URL: <http://ego.uapa.ru/ru/issue/2016/04/1/>
5. Венчурный капитал в России: (не)доступность и (не)востребованность – Мнения. – URL: <http://www.forbes.ru/mneniya-column/konkurenciya/306227-venchurnyi-kapital-v-rossii-nedostupnost-i-nevostrebovannost>
6. **Султанов, И. А.** Финансирование инновационных проектов: формы и источники / И. А. Султанов. – URL: <http://projectimo.ru/upravlenie-investiciyami/finansirovanie-innovacionnykh-proektov.html#i-8>

References

1. *Ofitsial'nyy sayt Pravitel'stva Rossiyskoy Federatsii* [Official website of the Government of the Russian Federation]. Available at: <http://government.ru/>
2. *Finansirovanie innovatsionnykh protsessov. Vidy i istochniki finansirovaniya innovatsionnoy deyatel'nosti* [Innovative project financing. Innovation financing types and sources]. Available at: http://studbooks.net/31810/ekonomika/finansirovanie_innovatsionnyh_protssesov
3. *Finansirovaniya innovatsionnoy deyatel'nosti* [Innovation financing]. Available at: <http://www.studfiles.ru/preview/3934970/>
4. Osadchikov I. S. *Ekonomika, gosudarstvo, obshchestvo* [Economics, state, society]. Available at: <http://ego.uapa.ru/ru/issue/2016/04/1/>
5. *Venchurnyy kapital v Rossii: (ne)dostupnost' i (ne)vostrebovannost' – Mneniya* [Venture capital in Russia: (in)accessability and (lack of) demand for - Opinions]. Available at: <http://www.forbes.ru/mneniya-column/konkurentsia/306227-venchurnyi-kapital-v-rossii-nedostupnost-i-nevostrebovannost>
6. Sultanov I. A. *Finansirovanie innovatsionnykh proektov: formy i istochniki* [Innovative project financing: forms and sources]. Available at: <http://projectimo.ru/upravlenie-investitsiyami/finansirovanie-innovacionnykh-proektov.html#i-8>

Володин Виктор Михайлович

доктор экономических наук, профессор,
декан факультета экономики
и управления, Пензенский
государственный университет
(Россия, г. Пенза, ул. Красная, 40)

E-mail: ieu@pnzgu.ru

Volodin Viktor Mikhaylovich

Doctor of economic sciences, professor,
dean of the faculty of economics
and management, Penza State University
(40 Krasnaya street, Penza, Russia)

Солдатова Светлана Сергеевна

кандидат экономических наук, доцент,
кафедра менеджмента и экономической
безопасности, Пензенский
государственный университет
(Россия, г. Пенза, ул. Красная, 40)

E-mail: kaf_eop@rambler.ru

Soldatova Svetlana Sergeevna

Candidate of economic sciences, associate
professor, sub-department of management
and economic security, Penza State
University (40 Krasnaya street,
Penza, Russia)

УДК 336.648

Володин, В. М.

Специфические формы финансирования инновационных проектов в России / В. М. Володин, С. С. Солдатова // Известия высших учебных заведений. Поволжский регион. Экономические науки. – 2017. – № 1 (5). – С. 24–31. DOI 10.21685/2309-2874-2017-1-3