

## 10.10. ФИНАНСОВАЯ ПОЛИТИКА В ОБЛАСТИ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ: ЗАРУБЕЖНЫЙ АСПЕКТ

Ишина И.В., д.э.н., профессор, зав. кафедрой  
«Теория финансов»;

Долина О.Н., к.т.н., доцент кафедры «Теория  
финансов»

*Финансовый университет при Правительстве  
РФ*

В статье рассматриваются вопросы взаимосвязи финансовой политики государства и коммерческих структур с инновационным развитием экономики, объективной потребностью которой выступает привлечение источников финансового обеспечения инновационных проектов дифференцированных в соответствии с рисками сопутствующими процесс их реализации.

Рост современной экономики основан на повышении производительности труда посредством инноваций. Поэтому инновации являются существенными предпосылками к технологическим и структурным изменениям, а также способствуют экономическому развитию и повышению конкурентоспособности национальной экономики. Рассматривая инновацию на уровне фирмы или компании, отметим, что она может позиционироваться как форма предпринимательского риска. Внедрение новых продуктов, выход на новые рынки, повышение эффективности и улучшение качества конечного продукта обуславливает рост инвестиций в исследования и разработки, направленные прежде всего на развитие инфраструктуры и человеческого капитал, поскольку только через совершенствование последних и их прирост можно достичь долгосрочных стратегических задач в инновационном развитии, которые в настоящее время сформулированы и стоят перед каждой страной. Например, в Российской Федерации – это цели и задачи, сформулированные в «Стратегии 2020» [1], в странах Европейского союза есть практически аналогичный документ «Европа 2020» [2].

Для обеспечения долгосрочной инновационной деятельности необходимо соответствующее обеспечение финансовыми ресурсами, направление которых и их использование определяются задачами финансовой политики как на уровне государства, так и бизнес-структур (фирм и компаний). И финансовая политика в рамках реализации мероприятий по привлечению источников финансирования и их распределению является базовым условием проведения инновационной деятельности. Ограниченная рентабельность инновационных проектов, и масса ограничительных условий, действующих в рамках национальных экономик (правовые, административные, коррупционные и т.д.), действуя в совокупности, могут привести фирму или компанию к принятию решения не начинать инновационной деятельности вовсе или служить причиной для ее

задержки, либо лежать в основе неудачных инновационных проектов.

Поэтому получение доступа к финансовым источникам является одной из основных задач финансовой политики в продвижении инновационной деятельности как в отечественной, так и в зарубежной практике. В целом у фирмы или компании могут быть идеи, реализация которых возможна технически и имеется спрос на инновации, но эти мероприятия необходимо профинансировать с использованием имеющихся в наличии финансовых ресурсов. Финансовые ограничения, таким образом, сокращают объем инновационных видов деятельности компаний. С одной стороны, такие финансовые ограничения неизбежны и служат средством распределения ограниченных денежных ресурсов в наиболее перспективные проекты, которые обещают высокий процент возврата или норму прибыли. С другой стороны, имеются признаки того, что компании инвестируют меньше средств в инновации, чем это необходимо, чтобы максимизировать социальную отдачу от своей деятельности, что очень положительно влияет на их имиджевую составляющую, особенно высоко оцениваемую в развитых зарубежных странах.

Недостаточность финансирования в инновационной деятельности обусловлена двумя факторами: во-первых, многие инновационные бизнес-проекты демонстрируют неблагоприятное соотношение между доходами и расходами из-за низкого соответствия результатов инноваций их затратам. Существует достаточно оправданная точка зрения, что подобные рискованные проекты свидетельствуют о слишком высокой доле инновационных расходов. Во-вторых, для государства важным мотивом для финансирования является наличие интеллектуальной собственности как условия эффективной инновационной новаторской деятельности.

Анализ источников финансирования инноваций в странах ЕС показывает следующую картину.

1. Во-первых, подавляющее большинство компаний (87%) финансировали инновации из средств, генерируемых текущими бизнес-операциями, такими как прибыль, объем продаж, оборотный капитал, или продлением сроков оплаты (денежный поток финансирования). В результате около 95% фирм в сфере высокотехнологичного производства и почти 80% занятых производством наукоемких услуг использовали внутренние источники финансовых ресурсов для инновационной деятельности.
2. Во-вторых, достаточно широко используется долговое финансирование за счет кредитных линий. И почти 20% компаний высокотехнологичного производства, преимущественно малого и среднего бизнеса, и 19% компаний в сфере наукоемких услуг использовали эти сравнительно невыгодные инструменты финансирования. Невыгодными – поскольку кредитное финансирование подразумевает существенные минусы для фирм, связанные с зависимостью от кредитора, высокими процентными ставками.
3. В-третьих, используются другие частные источники финансирования, которые являются внешними по отношению к компании и складываются на финансовых рынках и привлекаются из частных фондов. Эмпирические данные свидетельствуют, что прием новых акционеров, участие других предприятий, спящие акции и /

или сертификаты участия имеют важное значение, но играют второстепенную роль по сравнению с внутренним финансированием.

4. И наконец, помимо внутреннего и внешнего частного капитала, фирмы могут получить государственные деньги либо через кредиты или льготы и субсидии для разработки и запуска инноваций. В среднем 11% фирм не используют государственные субсидии для финансирования инновационных проектов, и 5% пользуются государственными кредитами.

Таким образом, приведенные положения показывают, что фирмы в первую очередь полагаются на самофинансирование и используют такие источники, как прибыль или резервы, формируемые от текущих бизнес-операций.

Внешние источники финансирования являются второстепенными, и в большинстве случаев лишь дополняют денежный поток. Ни банковские кредиты или кредитные линии, ни общественное ссуды или субсидии не используются для финансирования инновационных проектов в той же степени, как и денежные потоки самофинансирования. Таким образом, внутренние финансовые средства являются абсолютно необходимым условием для финансирования инновационных проектов. Следует также отметить, что без денежных потоков или иных резервов часто невозможно получение дополнительных финансовых источников за пределами фирмы.

В целом факторы, которые являются барьерами на пути к успеху инновационной деятельности, можно положить в следующих категориях:

- затраты, экономические риски и возможности получения прибыли;
- отсутствие внутренних и внешних средств;
- отсутствие знаний и человеческого капитала;
- юридическое и бюрократическое бремя;
- внутрифирменные ограничения.

В целях выявления препятствий к инновационной деятельности у компаний, занятых в сфере производства и услуг, в Германии было проведено исследование, которое обозначило ряд интересных результатов [3, с. 30-50]. Во-первых, избыточные риски и существенные затраты на инновационные проекты могут рассматриваться как основные барьеры для инноваций. В самом начале инновационного процесса необходимо сделать большой объем капиталовложений, при этом на раннем этапе сложно оценить финансово-экономические последствия данного процесса. Во-вторых, бесперебойное снабжение, распределение и финансирование такими необходимыми ресурсами, как оборудование, персонал и ноу-хау часто представляет значительные трудности в осуществлении инновационной деятельности. Таким образом, при отсутствии внутреннего источника финансирования устойчивость компаний может ухудшиться. В-третьих, и это неудивительно, сложности инновационного процесса связаны с источниками финансирования, в том числе определяются размером компании (масштабом бизнеса). Малому и среднему бизнесу трудно преодолевать финансовые ограничения, в частности, из-за высоких затрат, требующихся в качестве минимальных инвестиций для запуска инновационного проекта, а также высокой асимметричности

информации со стороны внешнего финансирования.

Проблема финансирования инноваций, во многом связана с типом инновации и сферой инновационной деятельности. Финансирование инноваций усложняется в зависимости рисков, технологий, сроков реализации, возможностей использования альтернативных путей достижения результатов проекта.

В отношении кредитного финансирования, которое в целом является наиболее важным внешним источником финансирования инвестиций в компании - риски и коллатерали (возможности альтернативных обходных решений) являются двумя наиболее важными факторами: высокий риск увеличивает асимметрию информации между кредитором и заемщиком, поскольку рискованные проекты имеют больше шансов на провал, угрожая кредитору общей потерей денег. Низкие коллатерали в области инновационных проектов возникают в случае преимущественного привлечения нематериальных инвестиций, таких, как расходы на R&D, формирование навыков и дизайна, а большая доля валового накопления основного капитала (т.е. капитальные расходы) в общей сумме расходов на инновации указывает на высокие коллатерали доступные для обеспечения кредитов.

Другим важным фактором, определяющим выбор источников финансирования инновационной деятельности, является тип инновационного проекта и его отношение к риску. Риск в инновационной деятельности имеет в основном два измерения: с одной стороны, нововведение может дать собой из-за технологических проблем. И это возрастает со степенью технологической новизны. В случае совершенно нового технологического пути, фирмы не могут основываться на прошлом опыте и могут столкнуться с непредвиденными проблемами, которые потенциально приводят к увеличению затрат, срока длительности проекта или даже угрозам и вызовам для прекращения проекта. С другой стороны, на рынке имеются и другие источники инновационного риска, особенно если компании выходят на незнакомый рынок. Что касается инновационной продукции, можно выделить четыре вида риска:

- инкрементные инновации, т.е. инновации, которые связаны с существующей продукцией и предполагается ее улучшить. Она не является новой для фирмы, ассортимента и / или бизнес-сферы;
- инновации представлены новинками рынка (без предыдущей версии на рынке, но сопоставимой продукции в рамках компании, ее ассортимента), т.е. инновации, которые являются новыми для рынка и представляют собой расширение или дополнением к существующей линейке продуктов, но не увеличивают широту фирмы, ассортимент ее продукции и / или бизнес-процессы;
- ассортимент новинок (без предыдущей версии внутри фирмы, но аналогичным продуктом на рынке) представляют инновации, новые для фирмы в том ракурсе, что они разворачивают ассортимент продукции фирмы и / или в целом в бизнес-сфере. Это, как правило, связано с выходом на рынок новой фирмы. Инновации не должны быть новичком на этом рынке, однако, поскольку другие фирмы уже могут предложить сопоставимые продукты, эти инновации должны быть осуществлены в рамках развития конкуренции;

- радикальные продуктовые инновации, т.е. с этими нововведениями фирмы впервые выходят на новый рынок и вводят продукт на этом рынке, которые не были предложены какой-либо другой компанией раньше.

Основная идея данной типологии в зависимости от уровня нововведением является то, что фирма имеет определенные пороговые значения в инновационном процессе. Эти пороги влияют на способ финансирования, так как предполагают разные формы неопределенности и риска.

Таким образом, с учетом представленной типологии инноваций, фирмам и компаниям, особенно мелких или средних размеров, необходимо учитывать потенциальные источники финансирования очень тщательно, а сами источники, условия их формирования должны быть отражены в положениях финансовой политики на уровне государства либо бизнес-структур. Государственное финансирование в рамках реализации положений финансовой политики не может снять риски инновационной деятельности в фирме либо компании. Но оно может смягчить их последствия через формирование более привлекательного сценария инновационной деятельности. Поэтому во многих странах, в частности в Германии, разрабатываются многочисленные сценарии и схемы, обеспечивающие стимулирование банков и других частных инвесторов к выдаче кредитов, через субсидирование процентной ставки, государственные гарантии и поручительства, поскольку в противном случае малый и средний бизнес для которого характерны наиболее высокие риски выступает нежелательными клиентами для финансово-кредитных институтов.

Подобный опыт, на наш взгляд, является весьма ценным для российских коммерческих структур и его использование в рамках этого сектора экономики позволит обогатить действующий механизм государственного финансового обеспечения инновационных проектов, который в Российской Федерации носит преимущественный характер по сравнению с самофинансированием, имеющим приоритеты в развитых зарубежных странах.

Остановившись на оценке опыта частного финансирования в поддержке инновационных проектов за рубежом, отметим, что зачатки подобного опыта имеют место и в РФ, но наша страна стоит в начале этого пути в силу пока еще недостаточного уровня развития финансового рынка, несформировавшегося механизма реализации финансовой поддержки за счет частных инвесторов. За рубежом выбор долгового или акционерного финансирования зависит от их разнообразия и влияния на результативность инновационного проекта, поскольку все финансовые средства имеют свои преимущества и недостатки. В инновационном процессе фирмы финансовые возможности – в частности, емкость внутреннего финансирования – это самое важное. Фирма, которая получает собственный капитал банка или кредиты, должна обязательно предвидеть свои финансовые потери в виде потери части прибыли, идущей на уплату процентов, и обеспечить строгий контроль и финансовую дисциплину по выполнению этих обязательств. Поэтому стремление заемщиков,

реализующих инновационные проекты, должно быть направлено на получение прироста добавленной стоимости и обеспечение ее устойчивого роста.

## Литература

1. Об утверждении Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 г. [Электронный ресурс] : распоряжение Правительства РФ от 8 дек. 2011 г. №2227-р. Доступ из справ-правовой системы «КонсультантПлюс».
2. Europe 2020. A strategy for smart, sustainable and inclusive growth. Communication from the Commission. Brussels, 3.3.2010.
3. Cyclical long-term development of complex technologies – premature expectations in nanotechnology? Karlsruhe. 2012. February. Pp. 30-50.

## Ключевые слова

Финансовая политика; финансовые ресурсы; инновации; инновационные проекты; риски.

*Ишина Ирина Валериевна*

*Долина Ольга Николаевна*

## РЕЦЕНЗИЯ

В рецензируемой статье представлена авторская точка зрения на проблемы развития направлений финансовой политики с целью формирования условий создания экономики инновационного типа, что свидетельствует об актуальности выбранной темы. Логическая последовательность представленного материала позволила авторам проанализировать опыт стран Европейского союза в построении инновационной экономики, рассмотреть источники финансирования инновационных проектов в рамках мероприятий финансовой политики и сформулировать выводы о возможном использовании положительной практики разного уровня финансовой поддержки инноваций в Российской Федерации. Особый интерес представляет исследование опыта Германии, к которому обращаются авторы статьи при рассмотрении мероприятий по финансовому обеспечению инновационных проектов различной типологии и с разными уровнями риска. В целом статья представляет научный интерес и рекомендуется к публикации.

*Молчанов И.Н. д.э.н., профессор, профессор кафедры Экономики социальной сферы экономического факультета МГУ им. М.В. Ломоносова.*