

Механизм финансирования инновационного продукта: проблемы построения и реализации

© 2014 Исхакова Фаиля Равильевна

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

125993, г. Москва, Ленинградский пр., д. 49

E-mail: zeldner@inecon.ru

Рассматривается механизм финансирования инновационного продукта. Проводится анализ проблем построения и реализации механизма финансирования инновационного продукта. Выделяются основные этапы инновационного процесса и сопряженные с каждым этапом затраты в их причинно-следственной связи.

Ключевые слова: инновационный продукт, механизм финансирования, элементы механизма финансирования, инвестиционный риск, этапы инновационного процесса, структура капитала, акционирование.

В современной экономике эффективная деятельность организации невозможна без вывода на рынок новой продукции и реализации новых технологий для создания инновационного продукта. Эффективное управление инновационными процессами позволяет оперативно реагировать на меняющуюся экономическую обстановку и достигать намеченных стратегических целей. Инновации являются необходимым условием деятельности современной организации, их результатом становится инновационный продукт, формирующий рыночный спрос и обеспечивающий по темпам роста, прибыльности и генерации чистого денежного потока черты продуктов “звезд” по матрице BCG (Boston Consulting Group).

В соответствии с Рекомендациями по сбору и анализу данных по инновациям ОЭСР и Евростата (Руководство Осло) выделяются следующие типы инноваций: продуктовые, процессные, организационные и маркетинговые. Продуктовые инновации значительно изменяют характеристики товаров и услуг. К данному типу инноваций можно отнести как “прорывные” инновации, так и “поддерживающие” (усовершенствование существующих продуктов). Процессные инновации изменяют бизнес-процессы, главным образом производство и доставку продукта. Организационные инновации относятся к реализации новых организационных методов. Маркетинговые инновации подразумевают новые способы позиционирования и реализации продуктов и услуг. Продуктовые и процессные инновации в рамках Рекомендаций объединяют в общее понятие “технологическая и процессная инновация”.

Под инновационным продуктом понимается новый, неизвестный ранее рынку продукт, формирующий новую рыночную нишу, имеющий

потенциал роста и генерации прибыли, дающий конкурентные преимущества компании-разработчику. Инновационный процесс, в свою очередь, – это процесс создания инноваций и инновационного продукта как его конечной цели.

Особенностями инновационного продукта являются высокая степень неопределенности коммерческой эффективности и, как следствие, сложность в прогнозировании финансовых показателей инновационного проекта, значительность затрат на разработку и внедрение, возможное отсутствие разработанных и примененных на практике механизмов финансирования, риски изменения механизма финансирования на разных стадиях разработки и внедрения.

К компонентам инвестиционного риска можно отнести: длительный срок окупаемости, нестабильности экономической ситуации и конъюнктуры рынков капитала, неполноту информации при первичной оценке проекта, ошибки в расчетах, изменение стратегии компании и т.д. Таким образом, инвестиционный риск становится определяющим фактором формирования механизма финансирования инновационного продукта. Однако обратной стороной высокого инвестиционного риска служит высокая потенциальная доходность инновационных проектов. Главным способом снижения инвестиционного риска является, прежде всего, анализ чувствительности инновационного проекта по отношению к его детерминантам и систематический мониторинг последних на протяжении всего срока реализации и внедрения.

С финансовой точки зрения важной особенностью инноваций и инновационного продукта являются новые с функциональной стороны затраты, зачастую повышенные в сравнении с обычными инвестиционными проектами. Инновации

невозможны без финансовых инъекций, т.е. без специфической системы финансирования.

Механизм финансирования обусловлен определенными этапами инновационного процесса и соответствующими каждому этапу затратами компании на инновационный продукт.

1-я фаза. Принятие стратегических решений в инновационной сфере.

Стратегические решения по инновационной деятельности могут и должны приниматься только в связи с решениями в области общей стратегии предприятия и стратегической программы производства. В то же время они предопределяют исходные условия решений относительно последнего процесса. Стратегия позволяет заранее установить планку в инновационных устремлениях предприятия. Определяющими для инновационного процесса служат следующие стратегические решения:

- выбор рынка или рыночного сегмента;
- утверждение применяемой технологии;
- выбор товаров и услуг, которые должны производиться на предприятии; решение относительно кооперации в разработках, производстве и сбыте;
- установление объема и скорости процесса обновления товаров и услуг.

2-я фаза. Поиски идей и их оценка.

В этой фазе осуществляются поиски творческих идей для проблемных решений. При этом можно выделить три пути поиска:

- разработка новых идей (генерирование идей);
- критический пересмотр и модификация известных проблемных решений или определенных вариантов решений;
- поиск уже работающих общих или частных решений (использование известного научно-технического опыта и знания, приобретение лицензий).

3-я фаза. Продуктовое решение.

В данной фазе предприятие должно убедить себя, что благодаря продуктовой идее будет разработан реальный продукт, который может быть включен в стратегическую программу организации и выпущен на рынок. Все это требует всестороннего планирования, которое охватывает:

- постановку целей и задач по данному продукту;
- составление временного графика использования ресурсов, необходимых в рамках данной фазы;
- планирование производства для организации в целом;
- планирование сбыта с расчетом экономической эффективности.

4-я фаза. Научные исследования и разработки, технологический трансфер.

В сфере научных исследований и разработок предполагаются следующие различия: фундаментальные исследования не имеют прямого отношения к продукту, прикладные - нацелены на будущее применение полученных результатов, а в ходе разработок главный интерес представляет конкретный рыночный результат.

5-я фаза. Освоение производства.

Разработка продукта считается законченной, когда можно начать производство и все усилия сосредоточить на продукте в фазе изготовления. Значение такой переходной фазы в рамках инновационного процесса чаще всего недооценивается, в результате чего возникают значительные потери времени и убытки для предприятия. В этой фазе важно следующее:

- адаптация прототипа к производственно-техническим требованиям;
- ознакомление задействованного персонала с технологическими процессами, методами и новыми областями задач;
- запуск машин и оборудования до установленных пределов мощности;
- поиски новых каналов снабжения.

Для инновационного менеджмента в данной фазе важно обеспечить максимально короткие сроки развертывания производства, в частности с помощью соответствующей подготовки и планирования, а также гибкой реализации целей. Сокращение времени подготовки производства часто способствует получению рыночных преимуществ перед конкурентами, а также позволяет быстро снизить издержки и увеличить прибыль предприятия.

6-я фаза. Внедрение на рынок.

Инновационный процесс завершается внедрением новинки на рынок. Под внедрением на рынок товаров или услуг понимается проверка с помощью рыночных тестов конкурентоспособности продукции, а также целевое использование маркетингового инструментария. В качестве решающей предпосылки успешного внедрения следует рассматривать последовательную, порой длительную подготовку рынка сбыта для новой продукции.

В структуре затрат организации на инновации основная доля приходится на приобретение оборудования, технологий, затрат на персонал (как производственный, так и управленческий). Доля же затрат организации на НИОКР остается относительно невысокой - порядка 1-15 % в зависимости от отрасли. В России удельный вес затрат на технологические инновации в общем объеме отгруженных товаров, выполненных ра-

бот, услуг за 2010-2012 гг. колеблется в пределах 1,2-1,8 %.

Таким образом, внедрение инновационного продукта идет по следующей схеме:

Создание пилотных образцов инновационной продукции - Тестирование - Выход на безубыточность - Увеличение рыночной доли - Повышение эффективности/пересмотр стратегии.

Взаимосвязь затрат на инновационный продукт можно выразить следующей формулой:

Стадия - Вид затрат - Источник финансирования - Аллокация на продукт.

Сущность инновационного продукта, описанная ранее, диктует особенности механизма финансирования, так как стандартные источники финансирования инноваций подчас недоступны для компаний. В связи с этим основным источником финансирования инновационной деятельности организаций являются собственные средства, которые доминируют в структуре финансирования на ранних стадиях реализации инновационного проекта до достижения определенных показателей, способных открыть возможности для внешнего финансирования.

Создание и вывод на рынок инновационного продукта предполагают последовательное инвестирование, а не параллельные инвестиции на всех стадиях жизненного цикла инновационного продукта, поэтому возникает необходимость выделения жизненного цикла и стадий реализации инновации и соотнесения финансовых затрат с каждой из них. К основным параметрам финансовых затрат следует отнести функциональность, размер и временную определенность.

Механизм финансирования инновационного процесса выступает регулятором, задающим направления движения и пропорции распределения инвестиционных ресурсов и создающим основу для перехода от экстенсивного пути развития организации к интенсивному инновационно-ориентированному типу. Как составная часть инновационного процесса механизм финансирования призван выполнять следующие традиционные функции: аналитическую, консолидирующую и регулирующую, контрольную, а также более специфическую - функцию активизации интеллектуального капитала и создания новых коммерческих возможностей.

Механизм финансирования - специфическая совокупность ресурсов, состояний и процессов, определяющих порядок согласования финансово-экономических и институциональных отношений по поводу формирования и использования инвестиционных ресурсов в целях достижения непрерывности инновационных циклов, посредством создания сбалансированной систе-

мы достижения целей разработки и внедрения продукта.

В процессе разработки системы финансирования инновационного продукта возникает необходимость выделения элементов механизма финансирования, что позволяет ответить на следующие вопросы: откуда поступают финансовые ресурсы, сколько необходимо финансовых ресурсов для реализации проекта, как оптимизировать и оценить систему финансирования, как обеспечить анализ эффективности и при необходимости пересмотреть источники и методы финансирования.

По нашему мнению, к элементам механизма финансирования могут быть отнесены:

- 1) источники поступления финансовых ресурсов для осуществления инновационной деятельности;
- 2) механизм аккумуляции средств из различных источников;
- 3) принципы вложения мобилизованного капитала;
- 4) механизм возвратности;
- 5) механизм контроля над инвестициями.

Рассмотрим основные проблемы по выбору источников финансирования, которые стоят перед организацией при разработке механизма финансирования. В основе классификации источников финансирования лежит рисковость капитала.

Основной дилеммой для организации является выбор типа капитала, так как от этого выбора зависит дальнейшее развитие инновационного процесса. При акционировании у инвесторов есть определенные ожидания относительно прибыльности инвестиций, поэтому организация в процессе разработки и внедрения инновационного продукта будет ориентироваться на требования инвесторов. Сам процесс получения финансирования на инновационные проекты подчас приводит к тому, что инновации рассматриваются не как таковые, а как "поддерживающие" новшества для основного бизнеса компании.

На наш взгляд, собственные средства компании подходят для финансирования в инновационные проекты только в том случае, если основной бизнес компании растет. Тогда у компании есть возможность выделять финансовые ресурсы для растущего бизнеса. В таком случае у растущего бизнеса есть временные возможности разработки и внедрения на рынок. Если рост основного бизнеса замедляется и его доходность не удовлетворяет инвесторов, то реализация рискованных инновационных проектов не представляется возможной. В такой ситуации новый бизнес должен приносить прибыль в краткосрочной перспективе.

Механизм аккумуляции средств позволяет обеспечить вовлеченность финансовых ресурсов, полученных для финансирования конкретного инновационного проекта, в процесс разработки и реализации этого инновационного проекта. Основным элементом данного механизма является поиск и выбор инвестиционных решений для преодоления временного лага между моментом инвестирования финансовых ресурсов в инновационный проект и моментом получения финансовых ресурсов. Вторым элементом механизма аккумуляции - это количественное и временное согласование потребностей в финансовых ресурсах на каждом этапе инновационного процесса с процедурой привлечения финансовых ресурсов. Рассогласование потребностей в финансировании и фактически полученных финансовых ресурсах по срокам и величине несет два риска: производственный риск (простой, браки, штрафы, риск неисполнения обязательств) и инвестиционный риск (риск потери части альтернативной прибыли от вложения финансовых ресурсов до момента инвестирования).

Разработанный механизм возвратности позволяет разделить выручку от реализации инновационного продукта, затраты на инновационный продукт и прибыль по временной шкале. В основе данного механизма лежит определение этих трех составляющих на каждом этапе жизненного цикла инновационного продукта. Ключевой проблемой при разработке данного механизма, на наш взгляд, является учет фактора неопределенности. Возможным решением этой проблемы может служить использование различных моделей по учету риска (метод Монте-Карло, метод "дерево решений", метод сценариев и т.д.).

Принципы вложения мобилизованного капитала должны иметь обоснованный, экономический характер, т.е. обеспечивать максимизацию прибыли и увеличение благосостояния собственников организации. В этой связи могут возникать так называемые агентские издержки, влекущие за собой противоречие краткосрочных и долгосрочных целей организации. Так, учет затрат на инновационный продукт не на всех этапах его жизненного цикла приводит к завышению показателей эффективности проекта.

На наш взгляд, механизм контроля над инвестициями наиболее статичный из всех элементов механизма финансирования. Его выполне-

ние обеспечивается установлением целевых показателей инновационного проекта, раскрытием и анализом отклонений. Механизм контроля включает разграничение зон ответственности за инновационный проект по категориям выручки и затрат, систему целевых показателей инновационного проекта на каждом этапе его жизненного цикла, соотнесение зон ответственности и целевых показателей. Анализ отклонений может иметь субъективный характер в случае недостаточно разработанного разграничения зон ответственности, поэтому отклонению должна быть присвоена одна зона ответственности (функция, департамент, менеджер).

Таким образом, инновационный процесс представляется неотъемлемой частью всех бизнес-процессов компании, его реализация является, с одной стороны, условием развития бизнеса в будущем, с другой - следствием уже достигнутой эффективности бизнеса. Иными словами, компания может "себе позволить" финансировать инновационную деятельность, только если уже имеет реализованный инновационный потенциал и, как следствие, доступ и к собственным, и к заемным источникам финансирования.

1. Российский статистический ежегодник Федеральной службы государственной статистики. URL: <http://www.gks.ru>.

2. Целевые индикаторы реализации Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года. URL: <http://www.gks.ru>.

3. Рекомендации по сбору и анализу данных по инновациям (Руководство Осло). Совместная публикация ОЭСР и Евростата. URL: <http://www.gks.ru>.

4. Кристенсен К., Рейнор М. Решение проблемы инноваций в бизнесе: как создать растущий бизнес и успешно поддерживать его рост. М., 2014.

5. Иванов И.В., Баранов В.В. Инновационное развитие России: Возможности и перспективы. М., 2014.

6. Инновации в бизнесе / Harvard Business Review on the Innovative Enterprise. М., 2007.

7. Исследование РаЭксперт "Инновационная активность крупного бизнеса". URL <http://www.gaexpert.ru/researches/expert-inno/part1>.

8. Исследование Российской экономической школы, PricewaterhouseCoopers в России и Центра технологий и инноваций Рвс инновационная активность крупного бизнеса в России: механизмы, барьеры, перспективы // Российский журнал менеджмента 81. 2010. Т. 8, □ 4. С. 81-112.

Поступила в редакцию 02.11.2014 г.