

Тиньгаев Андрей Михайлович

## ФИНАНСИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННЫХ ТЕРРИТОРИАЛЬНЫХ КЛАСТЕРОВ В УСЛОВИЯХ НОВЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ВЫЗОВОВ

**Аннотация:** в статье выявлены и сгруппированы источники финансирования инновационных кластеров, осуществлена их оценка по критериям доступности, емкости, стоимости привлечения и уровня риска, что позволило определить оптимальные направления их использования (капитальные вложения, инвестиции в непроизводственную сферу, расходы на потребление, финансовый резерв).

**Ключевые слова:** инновационные кластеры, источники финансирования, государственная поддержка.

**Abstract:** The article identified and grouped the sources of financing of innovation clusters, performed their evaluation according to the criteria of availability, capacity, cost of recruitment and the level of risk that possible to determine the best course of their use (capital investment, investment in non-productive sphere, consumption expenditure, financial reserves).

**Keywords:** innovative clusters, the sources of financing, government support.

Кластерный подход в мировой практике используется достаточно давно, с начала XX века. В России в годы централизованной экономики практика кластеризации была полностью забыта. В настоящее время в России функционирует несколько отраслевых кластеров (химический, аэрокосмический, нефтегазовый, автомобилестроение, металлургия и т.д.). Однако эти структуры ещё не отлажены и не идентичны реальным кластерам в мировой практике (например, в Италии, Германии, Швеции, США и др.).

Для того чтобы повысить эффективность функционирования российских инновационных кластеров в новых условиях необходимо использовать весь набор механизмов воздействия (таблица 1):

Таблица 1 – Система механизмов воздействия на организацию и управление кластером

<b>Механизмы</b>	<b>Инструменты</b>
<b>Управленческие</b>	организация совета и секретариата кластера, интеграция цепочки посредством приглашения компании интегратора и поставщиков, системы сертификации и стандартизации продукции
<b>Производственные</b>	подготовка производственных площадок – парков поставщиков, индустриальных парков; система субконтрактинга; система логистики и территориального планирования
<b>Коммуникационные</b>	вхождение в инновационные сети; проведение «конференции поставщиков»
<b>Финансовые</b>	создание оптимальной структуры источников финансирования кластеров: работа с кредитными учреждениями и специальными фондами; венчурное финансирование; государственное финансирование и др.
<b>Исследовательские</b>	организация центров превосходства, ЦКП и ИТЦ; научная кооперация; инкубация инновационных компаний; трансфер технологий

При этом следует отметить, что действующие в настоящее время российские инновационные кластеры находятся в тяжелом финансовом состоянии и вынуждены решать проблемы выживания, не вкладывая инвестиции в научные исследования, закупку нового оборудования или внедрение современных технологических процессов.

В таких условиях, конечно же, нельзя рассчитывать, что производимая инновационным кластером продукция будет конкурентоспособной не только на мировом, но и даже на внутреннем рынке.

На практике проблемы, с которыми сталкиваются сейчас инновационные кластеры, ненамного отличаются от тех, с которыми сталкиваются большинство субъектов экономической деятельности в России.

Это, прежде всего:

- отсутствие достаточных финансовых ресурсов – одна из главных проблем тормозящих развитие кластеров;
- отсутствие необходимого для проведения исследований и организации производства дорогостоящего оборудования;
- отсутствие достаточных площадей, с должной инфраструктурой, для развития бизнеса;

- юридические сложности при оформлении прав на создаваемую интеллектуальную собственность;
- правильность и сложность оформления инновационного проекта, включающего техническую и технологическую части, финансовый план, доведение идеи до промышленного выпуска продукции;
- недостаток в высококвалифицированных кадрах, в первую очередь инженерных специальностей.

На сегодняшний день наиболее острой является проблема финансового обеспечения функционирования кластеров. Создание и развитие инновационных кластеров является крайне ресурсоёмким проектом. Именно поэтому к финансированию подобных проектов одновременно должны привлекаться различные источники инвестирования, которые в совокупности будут создавать наиболее оптимальные условия для обеспечения функционирования инновационных кластеров.

Учитывая ограниченный объем бюджетного финансирования, необходимо развитие комплекса мер по стимулированию развития внебюджетных источников финансирования кластеров, таких как частные капиталовложения, собственные средства предприятий, кредитные продукты коммерческих банков.

К собственным источникам финансирования предприятий кластеров относятся: уставный и добавочный капитал, амортизационные отчисления, нераспределенная прибыль, прочие взносы юридических и физических лиц (целевое финансирование, увеличение уставного капитала за счет взносов учредителей).

Уставный капитал – основная часть собственных средств. Уставный капитал формируется при первоначальном инвестировании средств собственниками предприятия. Это стартовый капитал для производственной деятельности с целью получения в дальнейшем прибыли.

С целью повышения объемов финансирования участников кластера, пополнения основных фондов, ввода в оборот предприятия дополнительных денежных средств уставный капитал может быть увеличен. Увеличение уставного

капитала возможно как за счет дополнительных вкладов участников (денежных или имущественных), так и за счет имущества общества. Возможности и способы привлечения собственного капитала существенно зависят от правовой формы организации бизнеса.

При условии соблюдения Федерального Закона «Об акционерных обществах» акционерные общества-участники инновационных кластеров, испытывающие потребность в инвестициях, могут осуществлять дополнительное размещение акций с использованием первичного размещения акций предприятия по открытой подписке – InitialPublicOffering (IPO).

Финансирование за счет дополнительной эмиссии обыкновенных акций имеет следующие преимущества:

- данный источник не предполагает обязательных выплат, решение о дивидендах принимается Советом директоров и утверждается общим собранием акционеров;

- акции не имеют фиксированной даты погашения – это постоянный капитал, который не подлежит «возврату» или погашению;

- проведение IPO существенно повышает статус предприятия как заемщика (повышается кредитный рейтинг, стоимость привлечения кредитов и обслуживания долга снижается на 2-3% годовых), акции могут также служить в качестве залога по обеспечению долга;

- обращение акций предприятия на биржах предоставляет собственникам более гибкие возможности для выхода из бизнеса;

- повышается капитализация предприятия, формируется рыночная оценка его стоимости, обеспечиваются более благоприятные условия для привлечения стратегических инвесторов.

Добавочный капитал как источник собственных средств предприятия представляет собой прирост стоимости внеоборотных активов, выявляемый по результатам их переоценки, и сумму разницы между продажной и номинальной стоимостью акций, вырученной в процессе формирования уставного капитала акционерного общества.

Однако нормативными документами Российской Федерации запрещается использование добавочного капитала на цели потребления. Доходы организации, относимые на добавочный капитал, направляются на увеличение собственного капитала организации и не влияют на финансовый результат деятельности организации.

Далее рассмотрим такой источник финансирования как прибыль. Рациональное использование прибыли предполагает учет таких факторов, как планы дальнейшего развития предприятия кластера, а также соблюдение интересов собственников, инвесторов и работников. В общем случае – чем больше прибыли направляется на расширение хозяйственной деятельности, тем меньше потребность в дополнительном финансировании. Величина нераспределенной прибыли зависит от рентабельности хозяйственных операций, а также от принятой на предприятии политики в отношении выплат собственникам (дивидендная политика).

К достоинствам реинвестирования прибыли следует отнести:

- отсутствие расходов, связанных с привлечением капитала из внешних источников;
- сохранение контроля над деятельностью предприятия со стороны собственников;
- повышение финансовой устойчивости и более благоприятные возможности для привлечения средств из внешних источников.

Еще одним важнейшим источником самофинансирования предприятий кластеров являются амортизационные отчисления. Они относятся на затраты предприятия, отражая износ основных и нематериальных активов, и поступают в составе денежных средств от реализованных продуктов и услуг. Их основное назначение – обеспечивать наряду с простым расширенное воспроизводство.

Преимущество амортизационных отчислений как источника развития заключается в том, что он существует при любом финансовом положении предприятия и всегда остается в его распоряжении.

Финансирование кластеров с привлечением заемных средств включает: выпуск облигационных займов, лизинг, банковское кредитование.

Облигационный заем является одним из наиболее эффективных инструментов привлечения внешних источников финансирования. Облигация является ценной бумагой, удостоверяющей отношения займа между ее владельцем (кредитором или инвестором) и лицом, выпустившим ее в обращение (заемщиком или эмитентом). Главное ее достоинство состоит в том, что она является наиболее действенным и эффективным инструментом, позволяющим, не перераспределяя собственность, аккумулировать средства инвесторов и обеспечить предприятиям кластера доступ на рынок капиталов.

Эмиссия облигаций – удобный способ мобилизации капитальных фондов, содержащий ряд привлекательных черт для предприятий кластера. На наш взгляд, основными преимуществами облигационного займа как инструмента привлечения инвестиций с точки зрения предприятия-эмитента являются:

- возможность мобилизации значительных объемов (но не более величины уставного капитала) денежных средств и финансирования крупномасштабных инвестиционных проектов и программ на экономически выгодных для предприятия условиях без значительной угрозы вмешательства инвесторов (владельцев облигаций) в управление его текущей финансово-хозяйственной деятельностью;

- возможность маневрирования при определении характеристик выпуска: все параметры облигационного займа (объем эмиссии в пределах величины уставного капитала, процентная ставка, сроки, условия обращения и погашения и др.) определяются эмитентом самостоятельно с учетом характера осуществляемых за счет привлекаемых средств инвестиционного проекта;

- возможность аккумулирования денежных средств частных инвесторов (населения) на более выгодных условиях с учетом реальной экономической обстановки и состояния финансового рынка;

- обеспечение оптимального сочетания уровня доходности для инвесторов, с одной стороны, и уровня затрат предприятия-эмитента на подготовку и обслуживание облигационного займа – с другой;

- оптимизация взаиморасчетов, структуры дебиторской и кредиторской задолженности предприятия-эмитента.

Перед предприятиями кластеров часто возникает проблема поиска и привлечения долгосрочных инвестиций для расширения производства, приобретения современного оборудования и внедрения новых технологий. В условиях отсутствия достаточных собственных финансовых ресурсов одним из наиболее доступных и эффективных способов финансирования развития производства становится лизинг.

Под лизингом понимается долгосрочная аренда машин и оборудования или договор аренды машин и оборудования, купленных арендодателем для арендатора с целью их производственного использования, при сохранении права собственности на них за арендодателем на весь срок договора.

Основные преимущества лизинга как способа финансирования состоят в следующем:

- обеспечением лизинговой сделки служит получаемое в лизинг имущество, которое в случае невыполнения арендатором обязательств арендодатель может себе вернуть;

- арендные платежи начинаются после поставки оборудования лизингополучателю;

- лизинговое соглашение более гибкое, чем ссуда; ссуда всегда предлагает ограниченные сроки и размеры погашения;

- при лизинге арендатор может рассчитывать поступление своих доходов и выработать с арендодателем соответствующую удобную для него схему финансирования;

- имеется возможность постоянного обновления оборудования; весь риск морального старения оборудования лежит на арендодателе;

– арендная плата полностью относится на издержки производства, снижая налогооблагаемую прибыль;

– государственная политика, как правило, направлена на поощрение и расширение лизинговых операций.

Практика показывает, что лизинг способствует быстрой смене технологического оборудования, стимулирует производство новой техники. В результате активизируется производство, основанное на передовых достижениях науки и техники.

Одним из ключевых факторов механизма финансирования, гарантирующего непрерывность движения финансовых средств на всех жизненных стадиях развития кластеров, обеспечивающего своевременное поступление финансовых ресурсов, необходимых для поддержания равновесия системы кругооборота товаров и доходов, расширения масштабов воспроизводства, разработки и внедрения инноваций, является банковский сектор.

По нашему мнению, приоритетное значение в развитии кластеров, должно отводиться именно региональному банковскому сектору, по сравнению с кредитными организациями федерального уровня, что обусловлено следующими причинами:

– региональные банки, как правило, характеризуются более высоким уровнем социальной ответственности, чем федеральные банки, что способствует устойчивому развитию региональной экономики, содействию в формировании региональных промышленных кластеров. Региональные банки в большей степени ориентированы на долгосрочное сотрудничество с населением и региональным бизнесом и, как следствие, заинтересованы в сбалансированном развитии регионов. В частности, за счет высокой информированности о специфике бизнеса региональных предприятий, особенностей местной экономики и обычаев делового оборота региональные банки способны работать в регионах, где традиционные банковские услуги адаптируются с большим трудом;

– по сравнению с федеральными банками для региональных банков характерна меньшая валютизация пассивов, что позволяет им держать



существенно меньшую долю валютных активов и предоставлять наиболее востребованные кредитные ресурсы в рублевом эквиваленте;

– за счет специализации региональные банки способны быть более эффективными. Высокие показатели рентабельности федеральных банков зачастую формируются за счет валютных компонентов – дохода от ценных бумаг и операций с иностранной валютой, в то время как в сфере кредитования их эффективность неочевидна.

Следует отметить, что в настоящее время взаимодействие регионального банковского сектора с кластерами осуществляется по следующим основным направлениям:

– расчетно-кассовое обслуживание – проведение расчетов и платежей по сделкам, заключаемым между предприятиями кластеров и другими субъектами экономики; проведение налоговых и иных платежей;

– управление на доверительных началах деньгами и иным имуществом клиентов в их интересах; обеспечение сохранности и приращения сумм, доверенных банку предприятиями;

– перевод наличных денег в безналичные (и наоборот), своевременное снабжение предприятий необходимой наличностью;

– валютное обслуживание – проведение валютнообменных операций, проведение расчетов по контрактам, заключенным с зарубежными партнерами в иностранной валюте;

– обеспечение интересов предприятий кластеров на финансовых рынках;

– предоставление на условиях срочности, платности и возвратности кредитных средств.

Наиболее распространенной и востребованной формой взаимодействия банковского сектора с кластерами в настоящее время является кредитование. В настоящее время существует множество форм кредитования, способных решать различного рода задачи кластерного развития. Многообразие форм кредитования есть отражение потребностей заемщиков в средствах, а также изобретательности кредиторов по удовлетворению этих потребностей с учетом риска, который несет

на себе кредитор при участии в соответствующей сделке. Удовлетворение потребности предприятий кластера должно осуществляться не только по сумме и сроку, но и с учетом своевременности, простоты и гарантированности кредитной сделки.

Мировой опыт свидетельствует, что финансирование разработок и освоение новых технологий в силу значительной рискованности должно осуществляться с привлечением средств специальных инвесторов, готовых принять высокие риски. Поэтому во всем мире в роли таких инвесторов чаще всего выступают венчурные фонды, способные идти на риск ради высокой прибыли успешных проектов, компенсирующей неудачные вложения.

Венчурные фонды – это совокупность региональных и отраслевых фондов, имеющих своей целью привлечение частного капитала в инновационный сектор экономики и создание конкурентоспособных производств. Они осуществляют финансирование процесса коммерциализации научно-технических результатов на тех стадиях, на которых невозможно участие финансово-кредитных организаций в силу высокой рискованности таких инвестиций.

Первый венчурный фонд в России был создан лишь в 1998 году. В настоящее время в инновационной сфере действует около 30 фондов, в том числе Государственный фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере (Фонд содействия), а также внебюджетные фонды (Российский фонд технологического развития), отраслевые и межотраслевые внебюджетные фонды финансирования НИОКР. Фонд содействия финансирует НИОКР, выполняемые малыми инновационными предприятиями, которые ориентированы на введение в хозяйственный оборот результатов научно-технической деятельности и выведение на рынок новых наукоемких продуктов. Внебюджетные фонды финансирования НИОКР мобилизуют внебюджетные источники финансирования и осуществляют поддержку прикладных НИОКР на этапе продвижения технологий в производство и на рынок.

В свою очередь, например, в США на данный момент функционирует более 900 венчурных компаний, которые ежегодно вкладывают в инновационные

проекты порядка 40 млрд. долларов. Аналогичная картина наблюдается и в других развитых странах. Согласно статистике лишь 2-3% из числа всех предложений венчурного фонда получает финансирование, и лишь треть профинансированных проектов через 3-5 лет оказываются удачными и приносят прибыль.

Специалисты Cluster Initiatives Green Book проанализировав деятельность более 200 инновационных кластеров, пришли к выводу, что в большинстве их них финансирование осуществляется за счет средств государства, при этом его организационная роль выражена гораздо слабее (рис. 1). [3]

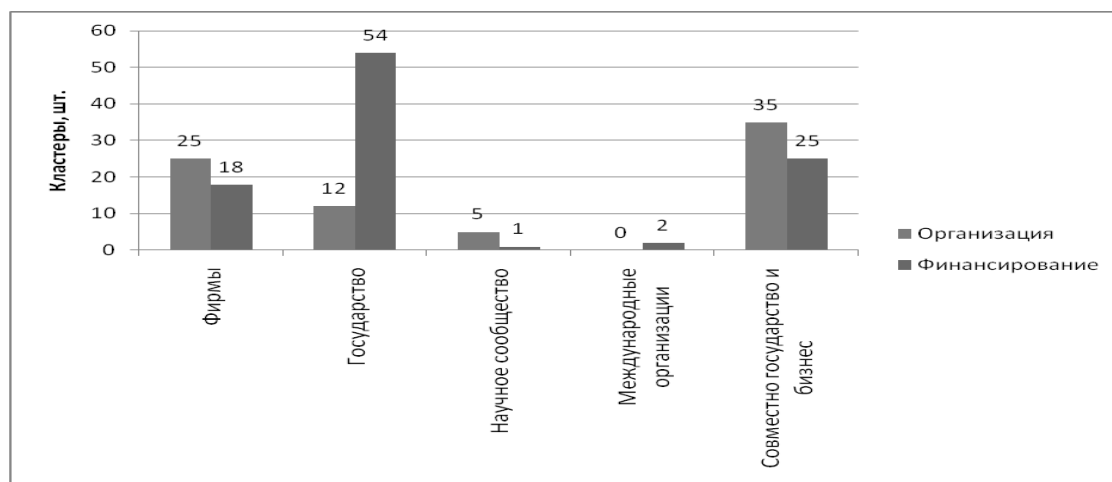


Рисунок 1 – Организация и финансирование инновационных кластеров, по данным специалистов ClusterInitiativesGreenBook, 2010 год.

Таким образом, наряду с организационной одной из самых важных функций государства в области кластерной политики является финансирование. При этом следует отметить, что государство должно являться главным инвестором лишь на первоначальной стадии развития кластера. В дальнейшем возможным и желательным должно стать смешанное (частное и государственное) финансирование, вплоть до самофинансирования.

На более поздних стадиях развития кластера снижение размеров денежных поступлений от государства должно стать общим правилом, при этом финансирование кластерных инициатив за счет различных индустриальных ассигнований и членских взносов будет приобретать всё и большую значимость. Целесообразным также на наш взгляд видится планирование и финансирование (софинансирование) кластеров со стороны региональных органов власти на период 3-5 лет. По истечении указанного срока кластер должен стать

самофинансируемым, а потребность в государственном финансировании исчезнуть.

Государственное финансирование должно играть роль фактора, привлекающего инновационные организации в кластер, до тех пор, пока они не осознали преимущества кластерных проектов. И наоборот, если государство не финансирует кластеры, то это может привести к не востребованности кластерного подхода, что является недопустимым. В условиях дефицита финансовых ресурсов, когда многие инновационные компании нацелены на сохранение рыночных позиций, вряд ли стоит надеяться на то, что они найдут средства на покрытие первоначальных затрат на участие в кластерах. Более того, неудачный старт может дискредитировать саму идею кластера.

Последние исследования, посвященные анализу экономики развивающихся стран и стран переходного типа показывают интересную закономерность. Несмотря на то, что общим у них является заявление о чрезмерном государственном влиянии на экономику в большинстве этих стран, роль государства в них как источника финансирования кластерных проектов оказалась существенно меньшей по сравнению с развитыми странами (рис. 2).

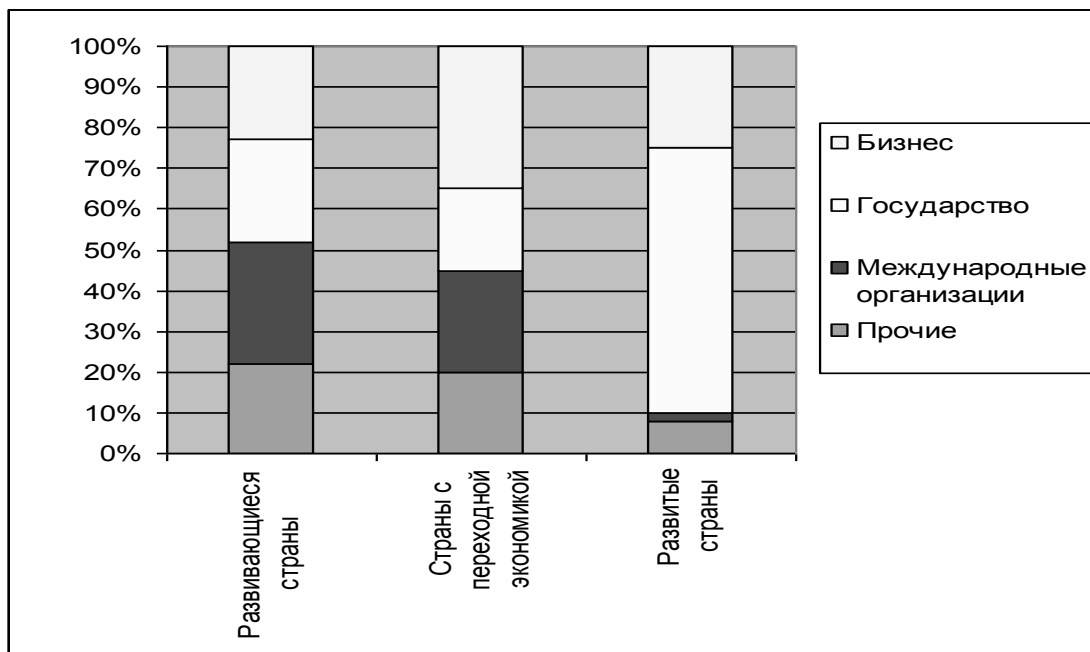


Рисунок 2 – Источники финансирования кластеров в странах с различным типом экономик.

Кроме того, стоит отметить, что в большинстве стран с переходной экономикой главную роль в реализации кластерной политики исполняет министерство финансов, тогда как в развитых странах предпочтение отдано отраслевым министерствам.

Подобная ситуация на данный момент и в России. С одной стороны Министерство финансов России является ключевым в экономическом блоке правительства, а с другой – оно же составляет серьезную экспертную оппозицию (как ведомство ответственное за эффективное расходование бюджетных средств) реализации кластерной политики. Как следствие, более чем скромные результаты России в развитии кластеров, да и вообще в сфере инновационного развития в целом, даже по сравнению со странами восточной Европы.

Подобный разрыв, можно объяснить ещё и тем, что во многих развивающихся и переходных странах недостаточное государственное финансирование компенсируется за счет активности международных организаций-доноров (USAID, UNIDO и пр.) Однако в России их роль малозначительна: так можно вспомнить, например, неудачное сотрудничество UNIDO с Воронежской областью.

Следует также отметить схожую степень участия бизнеса в финансировании кластерных проектов в переходных, развивающихся и развитых странах. Тем самым разрушается миф не только о чрезмерном влиянии государства на экономику, но и миф о пассивности российского бизнеса. Так доля бизнеса в кластерных проектах России, а также странах с развивающейся и переходной экономикой даже выше, чем в развитых странах.

Главным инструментом государства в сфере активации и развития кластеров должно стать финансирование комплексных программ развития инновационных кластеров. Под программой развития кластера понимается совокупность кластерных проектов объединенных общей стратегией.

В мире этот подход стал популярным ещё в 90-е годы и доказал свою высокую эффективность. Суть заключается в том, что государство организует конкурс на оказание финансовой поддержки программам, объединяющим, прежде

всего, бизнес (крупный и мелкий), научные и образовательные учреждения. Такие программы совместного развития вполне могут сочетать как инфраструктурные проекты (характерные для промышленной политики), так и проекты, направленные на развитие инновационно-ориентированного взаимодействия субъектов в кластере. [1]

Государство, безусловно, устанавливает ряд приоритетов и критериев для отбора программ, однако такое финансирование было бы несправедливым назвать однозначно политикой «сверху вниз». Сам по себе конкурсный механизм оставляет свободу для широкой инициативы снизу. Это более чем оправдано, так как поддерживать следует лишь кластеры, прошедшие конкурсную проверку, участники которой осознали себя членами кластера и смогли, договорившись, выдвинуть совместные проекты.

В итоге, такой инструмент кластерной политики позволяет выбрать наиболее подходящие для поддержки кластеры (с точки зрения влияния на экономику, потенциальной конкурентоспособности, показателей инвестиционной привлекательности и др.).

Отличительной чертой комплексной программы развития кластера должны стать интеграция широкого круга взаимосвязанных участников и снижение ограничения конкуренции и одностороннего распределения выгод от государственной поддержки. Очевидно, что разработка и реализация таких программ должна стать одной из самых важных задач в рамках осуществления кластерной политики в Российской Федерации. Сочетание приоритетности и внимания к принципам конкуренции позволит существенно повысить эффективность государственных мероприятий.

Главной задачей, которая должна решаться при разработке и последующей реализации комплексных программ развития инновационных кластеров является задача определения наиболее оптимальной структуры источников финансирования проектов и мероприятий, входящих в программу.

В таблице 2 приведена характеристика рассмотренных источников финансирования инвестиций с учетом критериев доступности, потенциальной емкости, стоимости привлечения и уровня рисков. [2]

Таблица 2 – Характеристика источников финансирования деятельности инновационных кластеров на основе критериев их оценки

Источник финансирования	Критерии оценки			
	Доступность	Емкость	Стоимость привлечения	Уровень риска
Собственные средства (прибыль, амортизационные отчисления)	Максимальная	Маленькая	Минимальная	Минимальный
Эмиссия ценных бумаг	Средняя (преимущественно для крупных и рентабельных предприятий)	Существенная	Средняя	Высокий
Лизинг	Высокая	Высокая	Средняя	Низкий
Средства кредитных учреждений	Низкая	Высокая	Высокая (высокая ставка, трудность в получении «длинных денег»)	Высокий
Внебюджетное и венчурное финансирование, в том числе средства институтов развития	Низкая	Высокая	Низкая	Удовлетворительный
Бюджетные средства	Крайне низкая	Высокая	Низкая	Низкий

При этом оптимизация использования различных источников должна производиться, на наш взгляд, с учетом определенного набора условий и ограничений:

- возможный срок использования источника;
- величина платы за пользование источником;
- потребность в залоговом обеспечении привлекаемых финансовых ресурсов.

В таблице 3 представлен результат проведенного анализа различных видов источников финансирования инновационных кластеров, наиболее оптимальные направления использования отмечены знаком «+».

Таблица 3 – Направления использования финансовых ресурсов

Источники финансовых ресурсов	Капитал			Инвестиции в непрямую сферу	Расходы на потребление	Финансовый резерв
	Прямые инвестиции	Венчурный капитал	Портфельные инвестиции			
Прибыль	+	-	-	+	+	+
Амортизационные отчисления	+	-	-	+	-	+
Средства кредитных учреждений	+	-	-	+	+	-
Эмиссия ценных бумаг	-	+	+	-	-	+
Лизинг	+	-	-	-	-	-
Внебюджетное и венчурное финансирование	+	-	-	+	+	+
Бюджетные средства	+	+	-	+	+	-

Таким образом, участникам инновационных кластеров для обеспечения расширенного воспроизводства и эффективного функционирования необходимо диверсифицировать источники финансового обеспечения. Финансирование наукоемких кластеров может и должно осуществляться за счет привлечения как бюджетных, так и внебюджетных средств. При этом российские инновационные кластеры финансируются в настоящее время преимущественно за счет собственных средств их участников.

#### Список использованных источников:

1. Боуш Г.Д. Новый взгляд на онтологию кластеров предприятий// Экономическая политика и хозяйственная практика. 2011. №1 (52) – С. 49-59.
2. Тиньгаев А.М. Формирование организационного механизма финансирования функционирования инновационных кластеров [Электронный ресурс] / А.М. Тиньгаев // Системное управление. – 2013 год. - № 4 - Режим доступа [http://sisupr.mrsu.ru/2013-4/PDF/tingaev\\_a\\_m\\_.pdf](http://sisupr.mrsu.ru/2013-4/PDF/tingaev_a_m_.pdf)
3. The Cluster Initiative Greenbook: New Findings on the Process of Cluster-Based Economic Development, режим доступа <http://www.hse.ru/data/2012/08/08/1256393499/GreenbookSep031.pdf>