

ОСНОВНЫЕ АСПЕКТЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, ОСУЩЕСТВЛЯЕМОЙ В РАМКАХ ИСПОЛНЕНИЯ ГОСЗАКАЗА

Ларичева Мария Владимировна

Аспирантка СФМЭИ(ТУ), г. Смоленск

E-mail: mariyalaricheva@mail.ru

Иванова Елена Ивановна

Студентка 5 курса СФМЭИ(ТУ), г. Смоленск

E-mail: helenivanova_89@mail.ru

Инициация участия предприятия в конкурсных или иных соревновательных процедурах требует подготовки и соответствующих затрат. Очевидно, что инновационная составляющая условий конкурса потребует от участников обладания определенным научно-исследовательским и конструкторским заделом. Финансировать создание такого задела предприятия могут из собственных средств: к ним в первую очередь относятся доходы: прибыль от реализации товарной продукции, научно-технической продукции, от финансовых операций и др. Подобное финансирование осуществляется, как правило, за счет использования средств из фонда амортизационных отчислений и дополнительных доходов от аренды и продажи самостоятельных структурных подразделений предприятия или отдельных видов оборудования. В зависимости от организационно-экономической структуры предприятия финансирование осуществляется либо в рамках общей финансовой деятельности, либо в рамках проектного финансирования.

Кроме того, инновационно-активные предприятия могут использовать заемное финансирование инноваций, когда получение средств для финансирования инновационной деятельности осуществляют за счет получения кредитов локальных финансовых организаций, как правило – банковских структур или инвестиционных фондов, либо их филиалов.

В общем виде кредитование, проводимое банками и инвестиционными фондами, может быть проектным (специализированным) и корпоративным. При проектном кредитовании финансовые средства выделяются под конкретный проект на основе представленного заемщиком бизнес-плана (в котором, однако учесть условия последующего конкурсного участия зачастую бывает невозможно), а кредитор осуществляет полный контроль над использованием выделенных средств. При корпоративном инвестировании кредитор не контролирует жестко использование средств, и заемщик получает возможность осуществления гибкого финансового управления. Как правило, основой такого способа финансирования служит административный ресурс, а также предыдущий опыт сотрудничества указанных субъектов.

Непосредственно после конкурса актуальным как для производителя, так и для государственного агента вопросом является обеспечение контракта. Согласно законодательству РФ контракт (государственный либо муниципальный), может быть заключен по итогам конкурса, и после того, как победившее в конкурсе лицо предоставит обеспечение исполнения государственного контракта. Ст. 22, п. 15.2 Закона от 21 июля 2005 г. N 94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд» гласит, что государственный заказчик имеет полное право на обеспечение суммы в размере 10 - 30% от стоимости заказа. В случае если размер Государственного заказа составляет более 50 млн. руб. (а сумма контракта крупных инновационных контрактов с машиностроительными предприятиями превышает указанную сумму на порядки), требование должно быть установлено в обязательном порядке. Ст. 29, п. 4 того же закона указано, что исполнитель имеет право выбирать один из видов обеспечения - депозит, банковская гарантия, либо договор страхования [1].

В случае, когда исполнитель в качестве обеспечения государственного заказа выбирает депозит, государственный заказчик получает в качестве залога определенную сумму, равную сумме государственного заказа. Однако данный вид обеспечения имеет определенные недостатки и неудобства. Например, в период времени, в течение которого действует государственный контракт, достаточно крупная сумма денежных средств остается без обращения (замороженной). Кроме того, очень часто при возврате данной суммы (списание по претензиям), возникают определенные трудности, и, как следствие, депонирование средств является неактуальным и используется крайне неохотно.

В случае, когда в качестве обеспечения выбрана банковская гарантия, банк выступает гарантом того, что все обязательства клиента будут исполнены. Чаще всего банк требует, чтобы все денежные средства были размещены на счету (счетах) банка, банк также предлагает приобрести ценные бумаги (векселя). Иногда банковская гарантия выдается под определенный залог в роли которого, как правило, выступают торговые или материальные ценности, при условии, что залог в свою очередь должен быть застрахован. При этом банк имеет полное право при любой претензии со стороны государственного заказчика списать без согласия другой стороны, денежные средства, находящиеся на счетах банка. При этом стоит учесть тот немаловажный факт, что стоимость банковской гарантии составляет 2% от размера суммы обеспечения.

Страхование ответственности по государственному контракту является наиболее выгодным для победителя конкурса (аукциона) способом обеспечения исполнения контракта. По сравнению с банковской гарантией тарифы на страхование госконтракта ниже и, в зависимости от опыта и деловой репутации

исполнителя, предмета контракта, периода страхования и размера обеспечения, составляют от 0,14% от требуемой суммы обеспечения.

В отличие от залога денежных средств, страхование государственного контракта не требует от исполнителя большого резерва свободных денег. Не последнюю роль в выборе способа обеспечения исполнения обязательств по контракту играет скорость оформления документов: принятие решения по банковской гарантии занимает до 2-3 недель, в то время как оформление и согласование договора страхования ответственности по контракту возможно в течение нескольких суток.

В силу того, что страхование госконтрактов является относительно новой практикой, существует ряд проблем с такой формой обеспечения условий. Отсутствуют единые условия страхования ответственности по контракту, а также стандартные тарифы; в результате к страховым компаниям со стороны госзаказчика могут предъявляться необоснованные законодательно требования. В частности, муниципальные и государственные органы не хотят признавать право страховщиков на проведение процедуры признания страхового случая. Процедуры доказательства и признания страхового случая, проведения различного рода экспертиз носят весьма путаный характер. Поэтому страховка условий контракта, обуславливающих инновационность продукции, может оказаться затруднительной.

Одним из основных инвестиционных показателей эффективности инновационной деятельности является дисконтированный денежный поток, в связи с чем, логично проанализировать его изменение по этапам осуществления госзакупочной и инновационной деятельности.

Результатом исполнения контракта является передача заказчику готового образца или серии. В этот момент, как правило, дисконтированный денежный поток у предприятия положителен и составляет расчетную проектом величину.

В случае постоплатного финансирования контрактных обязательств дисконтированный денежный поток исходит к расчетному к сроку окончания контракта.

В дальнейшем финансовое обеспечение инновационного проекта зависит от коммерческого успеха произведенного продукта. Практика показывает, что успешное инновационное изделие имеет шансы закрепиться не только на национальном, но и международном рынке. В то же время, некоторые изделия, выполненные, в том числе, с привлечением государственного и муниципального финансирования, остаются в единственном экземпляре или выпускаются небольшой опытной серией.

Следовательно, рыночные перспективы инновационной продукции не могут быть точно спрогнозированы на послеконтрактный период, поэтому финансовое планирование и финансовое регулирование инновационных бизнес-проектов следует ограничить рамками государственного контракта.

При этом при сценарном планировании возможно предусмотреть несколько исходов бизнес-проекта на постпрогнозный период. При пессимистическом сценарии возможность увеличить чистый денежный поток для предприятия представляет продажа интеллектуальной собственности: ноу-хау, патентов, если иное не предусмотрено контрактом. Оптимистичный сценарий предусматривает крупносерийное производство успешной модели с последующей ее модернизацией.

При прогнозировании финансовых потоков параметры бизнес-проекта следует как подсчитывать, так и проводить сравнение финансовых и инвестиционных показателей на даты, не ранее окончания срока государственного контракта. В противном случае при авансовом финансировании а также использовании стандартных автоматизированных инструментов инвестиционного проектирования возможны искажения,

связанные с резкоположительной динамикой дисконтированного денежного потока на этапе заключения конкурсного контракта.

Описанные выше основные аспекты и особенности финансирования инновационной деятельности должны обязательно учитываться при финансовом прогнозировании и планировании, а также в процессе мониторинга исполнения госзаказа.

Список литературы:

1. Федеральный закон Российской Федерации от 21 июля 2005 г. N 94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд» [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <http://www.rg.ru/2005/07/28/goszakaz.html>