

## **ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ БАНКОВСКИМИ СТРУКТУРАМИ**

Как правило, вновь создаваемые предприятия, занимающиеся инновационной деятельностью, финансируются из собственных средств, поскольку обычные банковские кредиты для них по большей части, недоступны. Подобные кредиты выдаются под гарантии или конкретное имущественное обеспечение, которого может не оказаться. Существующие банковская и финансовая системы России кредитуют проекты с минимальным 100-процентным уровнем гарантий возврата вложенных средств, а ввиду частого использования кредитной организацией понижающих коэффициентов, данное значение превышает первоначальную сумму инвестирования в 1,5–2 раза. При этом оценку имущества предоставляемого инициатором кредита в качестве залога по кредиту, обычно проводит сама кредитная организация.

В современных условиях финансирование производится, как правило, под достаточно высокий процент с обязательными ежемесячными выплатами процентов. Такие условия становятся непосильными для малых предприятий, занимающихся венчурным бизнесом, поскольку часто невозможно, особенно в случае реализации рискованных проектов, дать необходимые гарантии и обеспечить равномерное погашение кредита и процентов по нему. С другой стороны, как бы ни были высоки проценты за обслуживание по кредиту, они все равно являются относительно дешевыми денежными средствами, связанными если не с отсутствием риска, то с его минимальной вероятностью.

Поэтому, даже если есть гарантии или конкретное имущественное обеспечение, довольно дешевые кредитные деньги на разработку нового продукта или технологии получить практически невозможно из-за серьезных инновационных и инвестиционных рисков. При этом на ранних стадиях разработки нового продукта или технологии денежные средства уже необходимы, а самой компании может еще и не быть.

Получение же прямых инвестиций должно означать, что производственные цели стартующего инновационного бизнеса совпадают с целями инвесторов. А в большинстве случаев, единственная цель кредитной организации при данных условиях заключается в страховании рисков и получении прибыли, перекрывающей риск потери вложенных средств. В то время как у предприятия – в производстве коммерческого образца продукции и организации функционирующего производства. В данном случае кредитные организации являются по сути лишь кредиторами, и их интересует рыночная позиция предприятия

только для получения гарантий погашения кредита. В то время как венчурные фонды являются собственниками, чьи инвестиции осуществляются в виде акционерного капитала.

**Е.А. Зорина, Е.С. Кондюкова**

*Уральский государственный технический университет им. Б.Н. Ельцина*

## **ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ ВНЕДРЕНИЯ ИННОВАЦИЙ**

Проектные менеджеры знают, что при внедрении инноваций всегда возникает их неприятие определенной частью персонала на предприятии. Это не сложно объяснить психологическими механизмами стереотипизации. Человеку удобнее сохранить консервативную позицию, которая оценивается как устойчивая, «ригидная», правильная. Можно вывести типологию человеческих реакций на инновации.

На первой стадии у персонала возникает тотальное отрицание: «этого не может быть!» Затем, после наглядной демонстрации существования инноваций на практике, отрицание уступает место сомнению. Наконец, получив достаточно информации о правомочности новых схем, консерваторы могут выдвинуть третий аргумент: «это не будет работать!» И только спустя какое-то время наступает привыкание к необратимости внедрения инноваций.

Поначалу новая идея возбуждает в человеке желание тотчас же ее опровергнуть. Человек спешит выступить с возражениями, не дав себе труда понять идею до конца или, по крайней мере, выслушать доводы ее защитников. По-видимому, у человека есть какая-то «базовая информация», набор «фундаментальных представлений», и все, что не укладывается в эти рамки, вызывает эмоциональный протест. Каждый конкретный человек со своей скоростью проходит эти стадии. Это обусловлено свойствами человеческой психики.

Черты мировоззрения меняются по мере того, как новшество входит в практику все большего количества людей и становится нормой жизни. Проблема состоит в том, что люди с трудом отказываются от старых идей, поскольку они входят в привычку, а изменение всегда требует каких-либо усилий. Человеку не хочется прилагать усилия к тому, что, по его мнению, является сомнительным проектом. Это действует, например, когда речь идет об управлении. Выбор метода управления диктуется требованиями времени и выбирается руководителем фирмы, исходя из его представлений и убеждений.

Большинство руководителей начинают использовать те или иные инструменты управления, когда они находятся на третьей стадии. Ведь применение проверенного в действии метода дает гарантию эффективности использования, надежности.