

банков, общественных фондов, крупных промышленных предприятий и т.п. Важно убедить спонсоров, меценатов и прочих жертвователей вкладывать деньги в театры, музеи, библиотеки и прочие очаги культуры.

Многие потенциальные меценаты, в силу своей низкой культуры не понимают важности сохранения традиционной культуры. Для предотвращения такой негативной деятельности (или точнее, бездеятельности) должна быть разработана и через средства массовой информации претворена в жизнь политика втягивания в сферу культуры спонсорских средств.

Несовершенство действующей системы финансирования к настоящему времени создало условия, при которых учреждения культуры оказались в ситуации, когда бюджетное финансирование существенно отстает от потребностей отрасли.

В этих условиях все более очевидным становится умелое использование коммерческой составляющей, коммерческого потенциала данной отрасли. Однако здесь следует учитывать, что при росте объемов платных услуг, оказываемых населению, утрачиваются ценностные смыслы деятельности организаций культурной сферы, духовные потребности нивелируются в конкретные предметы, вещи, значимость которых определяется прежде всего их практической полезностью. Коммерциализация искусства приводит развитие культурной деятельности в сторону удовлетворения запросов зажиточной части населения или в сторону массовых вкусов. Платные услуги в меньшей степени способны формировать вкус, запросы населения, поскольку подстраиваются под уже существующий спрос.

Государство должно помнить о недопущении сплошной коммерциализации всех учреждений культуры. Полностью автономно могут существовать лишь цирковые коллективы и небольшие орга-

низаторы шоу-программ. Поэтому коммерциализация и государственная поддержка должны взаимодополнять друг друга. Данное требование выдвигает задачу определения оптимального соотношения платных и бесплатных услуг, обеспечивающего гарантированный минимум культурного обслуживания для социально незащищенных слоев населения и материальной компенсации бесплатных услуг учреждениям культуры, которые по своей роли в обществе не должны применять платные услуги.

Проведенное исследование позволило выявить следующие тенденции:

- снизился общий интерес к высокой культуре, вследствие отсутствия идеологической пропаганды отечественного искусства,
- снизился уровень художественных услуг вследствие перехода многих артистов в более финансово-обеспеченные отрасли народного хозяйства,
- появились конкуренты в виде новых шоу-программ, эстрадных представлений, ночных клубов и т.п.
- люди больше времени проводят перед телевизорами и компьютерами, играют в видеоигры, смотрят видеофильмы.
- ухудшился жизненный уровень населения,
- ухудшилась криминогенная ситуация и снизилась безопасность граждан в вечернее и ночное время.

Резюмируя вышеизложенное, можно сделать вывод о том, что широкий спектр услуг, оказываемых организациями культуры на платной основе, оригинальность при их внедрении в жизнь и эффективная реклама позволят выжить большому количеству театров, концертных организаций, музеев, библиотек, клубов в условиях, когда государство не в состоянии позаботиться о культуре, а меценаты либо не занимаются благотворительностью вообще, либо поддерживают только известные коллективы.

## ИСТОЧНИКИ ИНВЕСТИЦИЙ И ОБЪЕКТЫ ИНВЕСТИРОВАНИЯ (ФИНАНСИРОВАНИЯ) ИТ-КОМПАНИИ

Макаров О.А., соискатель ГОУ ДПО ГАСИС

*В статье определены и рассмотрены источники инвестиций и объекты инвестирования (финансирования) ИТ-компаний относительно фаз (поиск и подготовка инвестиционных идей; разработка, тестирование и маркетинговые исследования; интеграция, внедрение и сопровождение) функционирования системы управления инвестиционной деятельностью ИТ-компаний.*

**Ключевые слова:** источники инвестиций, объекты инвестирования, ИТ-компания, система управления.

## SOURCES OF INVESTMENTS AND OBJECTS OF INVESTMENT (FINANCING) OF THE IT COMPANY

Makarov O., GOU DPO GASIS, the competitor

*In article sources of investments and objects of investment (financing) of the IT company concerning phases (search and preparation of investment ideas are defined and considered; working out, testing and marketing researches; integration, introduction and support) functioning of a control system by investment activity of the IT company.*

**Keywords:** sources of investments, objects of investment, the IT company, a control system.

Источники инвестиций и объекты инвестирования (финансирования) ИТ-компаний зависят от этапов процесса инвестиционной деятельности. Расширенная последовательность этапов процесса инвестиционной деятельности, характерных для ИТ-компаний, состоит из следующих этапов:

- поиск и подготовка новых инвестиционных идей;
- маркетинговые исследования новых инвестиционных идей;
- подготовка технических заданий на разработку новых ИТ-продуктов (технологий, услуг);
- подготовка инвестиционных предложений;
- оценка инвестиционных предложений;
- отбор перспективных инвестиционных предложений;
- разработка и выпуск пилотной версии ИТ-продукта (технологии, услуги);
- тестирование нового ИТ-продукта;
- первые продажи нового ИТ-продукта;
- маркетинговые исследования нового ИТ-продукта;
- доработка нового ИТ-продукта;
- выпуск финальной версии ИТ-продукта и масштабный выход на рынок;

• реклама (продвижение) нового ИТ-продукта;

• мониторинг и сопровождение реализованного ИТ-продукта.

Структурируем множество этапов процесса инвестиционной деятельности ИТ-компаний с целью выделения наиболее значимых и самостоятельных фаз функционирования системы управления инвестиционной деятельностью ИТ-компаний:

- поиск и подготовка инвестиционных идей;
- разработка, тестирование и маркетинговые исследования;
- интеграция, внедрение и сопровождение.

Определим источники инвестиций и объекты инвестирования (финансирования) ИТ-компаний относительно фаз функционирования системы управления инвестиционной деятельностью.

Анализ табл.1 с информацией об источниках инвестирования ИТ-компаний показывает, что наибольшая вероятность возникновения проблем с финансированием наблюдается в фазе поиска и подготовки инвестиционных идей. Это объясняется тем, что фаза поиска и подготовки инвестиционных идей характеризуется максимально высокими рисками, что фактически является блокирующим фактором для всех типов консервативных инвесторов. Однако высокие риски и потенциальная сверхдоход-

Таблица 1. Источники инвестиций и объекты инвестирования IT-компаний.

| Фаза  | Источники инвестиций   | Объекты инвестирования  |
|---|--|---|
| 1. Поиск и подготовка инвестиционных идей             | 1. IT-компания<br>2. Бизнес-ангелы<br>3. Венчурные фонды   | 1. Первичные маркетинговые исследования<br>2. Подготовка технического задания на разработку нового продукта (технологии, услуги)<br>3. Зарботная плата исполнителям первой фазы<br>4. Обновление материально-технической базы<br>5. Подготовка, оформление и регистрация юридических документов   |
| Разработка, тестирование и маркетинговые исследования | 1. IT-компания<br>2. Венчурные фонды<br>3. Стратегические инвесторы<br>4. Государство  | 1. Разработка пилотной версии IT-продукта (технологии, услуги)<br>2. Организация обратной связи с потребителями<br>3. Маркетинговые исследования потребительского спроса<br>4. Формирование команды разработчиков<br>5. Формирование команды управленцев  |
| Интеграция, внедрение и сопровождение                 | 1. IT-компания<br>2. Венчурные фонды<br>3. Стратегические инвесторы<br>4. Государство<br>5. Банки (кредиты).<br>6. Ценные бумаги (акции, облигации и т.п.) | 1. Разработка и выпуск финальной версии IT-продукта (технологии, услуги)<br>2. Интеграция и внедрение<br>3. Консалтинговое и техническое сопровождение<br>4. Реклама (продвижение) и маркетинговые акции<br>5. Маркетинговые исследования рынка<br>6. Формирование команды (менеджеры, продавцы, консультанты, администраторы, разработчики и т.п.) |

ность новых инвестиционных идей привлекает «бизнес-ангелов», инвесторов которых можно выделить как отдельный источник инвестиций. Бизнес-ангелы – это физические и юридические лица, инвестирующие часть собственных средств в инновационные компании (проекты) на самых ранних стадиях развития<sup>1</sup>. От бизнес-ангелов начали свой путь к вершинам бизнеса Intel, Yahoo, Amazon, Google и многие другие ведущие IT-компании. Собственные финансовые ресурсы, имеющиеся у IT-компаний, как правило, имеют достаточно большие ограничения по объему, но при этом они полностью подконтрольны. Потенциальным источником инвестиций также могут стать венчурные фонды, деятельность которых направлена на инвестирование средств в инновационные компании (проекты). Венчурные фонды также как и бизнес-ангелы готовы к высоким рискам, но при наличии возможности получить в будущем сверхдоходы. Привлечение внешних инвесторов уменьшает долю (прибыль, управление, влияние) IT-компания в инвестиционном проекте, но при этом она получает недостающие финансовые ресурсы для реализации проекта, а также получает новый опыт и знания.

Основными объектами инвестирования в фазе поиска и подготовки инвестиционных идей являются затраты на первичные маркетинговые исследования и разработку технического задания (с учетом результатов маркетинговых исследований), в котором описывается суть проекта, его цели, требования к новому продукту (технологии, услуге), а также потенциальные пути решения. К основным объектам инвестирования также можно отнести заработную плату сотрудникам, непосредственно участвующим в поиске и под-

готовке новых инвестиционных идей. Дополнительные затраты связаны с необходимостью обновления материально-технической базы IT-компаний, в части касающейся поисковой и научно-исследовательской работы или приобретения смежных продуктов (технологий, услуг), а также с необходимостью подготовки, оформления и регистрации различных юридических документов (патенты, лицензии, соглашения, договора и т.п.). Важно отметить, что очень часто дополнительные затраты оказываются весьма существенными и вполне сопоставимы с основными затратами.

Фаза разработки, тестирования и маркетинговых исследований относительно фазы поиска и подготовки инвестиционных идей характеризуется большим потенциалом привлечения инвестиционных ресурсов. Кроме собственных ресурсов и средств венчурных фондов появляется возможность привлечь средства стратегических инвесторов, которые могут быть как российскими, так и зарубежными. Такое развитие ситуации связано с тем, что IT-компания уже может представить потенциальному инвестору практически готовое решение, которое находится на стадии тестирования, что в свою очередь существенно снижает риски и повышает привлекательность инвестиционного проекта. Кроме стратегических инвесторов, к инвестиционным проектам, находящимся в фазе разработки, тестирования и маркетинговых исследований, могут проявить интерес государственные источники инвестиций, если результаты реализации инвестиционных проектов имеют стратегическое значение для страны. Очень часто предоставление государственных инвестиций сопряжено с предоставлением определенных льгот или послаблений, что играет немаловажную роль для IT-компаний. Важ-

<sup>1</sup> См. интернет-ресурс <http://www.russba.ru>

но отметить, что с ростом конкуренции во всех отраслях экономики Российской Федерации, потенциальных инвесторов становится больше, так как они не сосредотачивают свои средства на одной компании, а активно ищут новые более высокодоходные объекты инвестирования, одними из которых являются современные российские IT-компании и их продукция. При этом стратегические и государственные инвесторы стараются получить значительный контроль над инвестиционным проектом, что является отрицательным фактором для IT-компаний.

Основными объектами инвестирования в фазе разработки, тестирования и маркетинговых исследований являются затраты на разработку и выпуск пилотной версии IT-продукта (технологии, услуги), затраты на организацию обратной связи с потребителем (сбор, обработка, распределение и хранение информации), а также затраты на масштабный анализ первичного потребительского спроса (маркетинговые исследования). К дополнительным объектам инвестирования в фазе разработки, тестирования и маркетинговых исследований можно отнести существенные затраты, связанные с формированием команды, которая будет заниматься непосредственной разработкой нового IT-продукта (технологии, услуги) и команды, которая будет управлять проектом. От профессиональных действий этих команд зависит качество разработанного нового IT-продукта (технологии, услуги).

В фазе интеграции, внедрения и сопровождения появляется возможность привлечь максимальное количество источников инвестиций всех типов. Инвесторы проявляют максимальную заинтересованность, так как инвестиционный проект уже фактически реализован, начинает приносить доход, и имеет минимальные риски по сравнению с другими фазами. Важно отметить, что при полномасштабном выходе на рынок нового IT-продукта (технологии, услуги) объемы инвестиций значительно возрастают по сравнению с предыдущими фазами, что связано с увеличением масштаба самого инвестиционного проекта.

Основными объектами инвестирования в фазе интеграции, внедрения и сопровождения являются затраты на разработку и выпуск финальной версии IT-продукта (технологии, услуги), затраты на его интеграцию, внедрение и последующее консалтинговое и техническое сопровождение. Кроме этого появляются затраты на рекламу (продвижение) нового продукта, проведение маркетинговых акций и затраты на маркетинговые исследования, связанные с изучением динамики потребительского спроса для внесения изменений в инвестиционный проект с целью его оптимизации и повышения эффективности. Важно отметить, что в фазе интеграции, внедрения и сопровождения важнейшую роль играет команда проекта, которая занимается реализацией инвестиционного проекта. От профессиональных действий команды проекта зависит качество результатов, которые будет приносить реализованный инвестиционный проект.

#### Литература:

1. Ивасенко А.Г., Никонова Я.И. Инвестиции. Источники и методы финансирования. – М.: Омега-Л, 2009. – 264 с.
2. Балдин К.В., Передеряев И.И., Голов Р.С. Инвестиции в инновации. М.: Дашков и Ко, 2008. – 240 с.
3. Гейтс Б. Бизнес со скоростью мысли: Изд. 2-е, испр. – М.: Эксмо, 2004. – 480 с.
4. Каширин А., Семенов А. В поисках бизнес-ангела. Российский опыт привлечения стартовых инвестиций. – М.: Вершина, 2007. – 384 с.
5. Крушвиц Л., Шефер Д., Шваке М. Финансирование и инвестиции. Сборник задач и решений: Учебник для вузов. – С-П: Питер, 2001. – 334 с.
6. Сельсков А.В. Инвестиционные ресурсы промышленной корпорации: проблемы формирования и управления: монография / А.В. Сельсков; под общ. ред. А.Ю. Егорова, д-ра экон. наук, проф., засл. деят. науки РФ. – М.: Издательство «Палеотип», 2006. – 120 с.

## ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ЦИКЛ ХОЗЯЙСТВУЮЩЕГО СУБЪЕКТА В СТРУКТУРЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРОМЫШЛЕННОЙ КОРПОРАЦИИ

Сельсков А.В., к.э.н., доцент ГОУ ДПО ГАСИС

*В статье рассмотрена структура инвестиционного цикла промышленной корпорации. Основное внимание уделено процессу трансформации капитала в ходе волнообразного экономического развития промышленной корпорации.*

**Ключевые слова:** инвестиционный цикл, промышленная корпорация, система экономического маятника.

## REINVESTMENT CYCLE OF THE MANAGING SUBJECT IN STRUCTURE OF ECONOMIC ACTIVITIES OF INDUSTRIAL CORPORATION

Selskov A., Cand.Econ.Sci., the senior lecturer of GOU DPO GASIS

*In article the structure of a reinvestment cycle of industrial corporation is considered. The basic attention is given process of transformation of the capital during wavy economic development of industrial corporation.*

**Keywords:** a reinvestment cycle, industrial corporation, system of an economic pendulum.

На основании анализа различных форм движения следует, что экономическое развитие представляет собой волнообразный процесс, периодичность которого определяется наличием циклов или периодически повторяющихся объектно-субъектных взаимодействий, особенно если развитие носит обратимый характер. Рассмотрим траекторию движения экономического маятника, изображенную на рис. 1. Слева размещена циклическая траектория маятника с центром в точке (О) и угловой скоростью вращения ( $\omega$ ) по часовой стрелке. Из законов естествознания известно, что циклическое движение маятников осуществляется под действием силы, периодически изменяющей своё направление. Период движения маятника при исследовании физических явлений сопровождается последовательным переходом энергии маятника из кинетического состояния в потенциальное и обратно.

Рассмотрим систему экономического маятника, под энергией которого подразумевается капитал. Предположим, что в нашем случае капитал может состоять из двух видов: оборотного (К<sub>о</sub>) капитала и фондового (К<sub>ф</sub>) капитала. Оборотный капитал находится в непре-

рывном движении между объектами экономической системы и определяет текущий ход развития хозяйствующих субъектов. Фондовый капитал накапливается в банковских структурах, кредитная ставка (или ставка рефинансирования) которых позволяет сохранять величину капитализации вкладов, например, от влияния инфляционных процессов. Разница между двумя состояниями капитала определяется текущим состоянием экономического развития. Если эффективность экономического развития не велика, то есть доходность инвестиционной деятельности не превышает учетную ставку, то хозяйствующие субъекты обращают капитал в его фондовую форму. Если эффективность экономической деятельности превышает уровень кредитной ставки, то экономический субъект стремится перевести капитал из его фондовой формы в оборотную с целью получения дополнительных доходов от ведения хозяйственной деятельности. Таким образом, потребность или желание экономического субъекта в трансформации капитала из оборотного состояния в фондовый и обратно и является той силой, которая приводит в циклическое движение систему экономического маятника.