

**Секция «Современные проблемы экономического развития предприятий»,  
научный руководитель – Павлова Е.А., канд. экон. наук, доцент**

**ПРАКТИКА ВЕНЧУРНОГО ИНВЕСТИРОВАНИЯ  
В РОССИИ И США**

Баева Е.Г., Диянова Е.А.

*НИУ информационных технологий, механики и оптики,  
Санкт-Петербург, e-mail: ele26683692@yandex.ru*

Актуальность. Венчурное инвестирование – один из «механизмов» развития экономики страны.

Инвестиции необходимы на всех стадиях развития предприятия, начиная от зарождения идеи. Не всегда у начинающего предпринимателя есть достаточно средств, чтобы развить идею и превратить ее в предприятие, приносящее прибыль. Но всегда найдутся люди, – обладающие необходимыми средствами и нашедшие в этой идее что-то интересное, – готовые рискнуть своим капиталом.

Без таких инвесторов не было бы многих крупных компаний, и экономика многих стран не была бы на столь высокой позиции, которую занимает сейчас.

**Сущность венчурного инвестирования**

Венчурный капитал – капитал инвесторов, предназначенный для инвестирования в такие предприятия как:

- Новые компании;
- Растущие компании, нуждающиеся в финансовой помощи;
- Компании на грани банкротства.

Но одним из основных критериев привлечения инвестиций в проект служит его новизна. Деятельность компании должна нести в себе хотя-бы небольшой оттенок оригинальности, уникальности, новой идеи. Такие проекты в будущем могут занять новую нишу на рынке и принести большую прибыль. Большое количество инвестиций вкладывается в инновационные проекты.

Венчурные инвесторы вкладывают свои деньги в предприятие с высокой долей риска потери капитала, что предполагает, что в случае благоприятного стечения обстоятельств инвестор рассчитывает на прибыль внушительных размеров.

Важно понять, что инвестирование предприятия может проходить на всех этапах развития предприятия и не обязательно что инвестор на протяжении всего времени будет один и тот же. Чем на более раннем этапе развития компании инвестируются в нее средства, тем выше риск не получить отдачу, но с другой стороны, тем больше прибыли получит инвестор, если все не прогорит.

Еще одна немаловажная деталь – венчурный капиталист – это не просто инвестор, который вложил и ждет, когда предприятие начнет получать прибыль, чтобы ухватить свою долю, это заинтересованное лицо, помощник при ведении бизнеса, который заинтересован в том, чтобы ваше предприятие получило все нужное и необходимое, чтобы выбраться вперед.

**Финансирование различных этапов  
развития предприятия**

Венчурные фирмы предпочитают инвестировать свой капитал в «старт-апы», тем самым увеличивая риск возможности получения отдачи и увеличивая отдачу при благоприятном исходе. Венчурные капиталисты в добавок к этому инвестируют в компании на различных стадиях жизненного цикла. Рассмотрим основные стадии.

Предпосевной этап. Небольшое количество денег предоставляется предпринимателю для обоснования доходности своей идеи, которая находится на стадии разработки.

Посевной этап. Происходит финансирование компании для завершения разработки идеи или продукта и проведения первичного маркетингового исследования. На данной стадии компания имеет команду, стратегию развития, бизнес-план и результаты маркетингового исследования.

Первый этап. Финансирование компаний, которые потратили весь свой капитал, для выпуска продукции – так называемое раннее инвестирование.

Второй этап. Финансирование компании для роста выпускаемой продукции и расширения компании – финансирование на стадии расширения.

Третий этап. Финансирование компании на увеличение объемов продаж и получении прибыли, которая пойдет на улучшение технологий, увеличения запасов, пополнение оборотного капитала и т.д.

Поздний этап. Финансирования компании, готовящейся стать «публично» т.е. готовой к продаже своих акций в пределах года.

**История появления венчурных фондов в США**

Прародителем венчурного инвестирования можно считать Джорджиза Дориота, который в 1946 году основал Американскую Корпорацию Исследования и Развития. Самым успешным проектом был Digital Equipment Corporation, которые обеспечили АКИР рентабельность свыше ста процентов, разместив свои акции на бирже.

Самая первая компания, по мнению многих специалистов, которая была профинансирована венчурным фондом – Fairchild Semiconductor, основанная в 1959 году фирмой Venrok Associates.

До периода второй мировой войны венчурное инвестирование было своего рода рычагом воздействия привилегированного класса. В 1958 году вышел закон «Об инвестициях в малый бизнес», который давал возможность лицензировать частные компании, финансирующие малый бизнес (КИМБы), с целью упрощения процесса финансирования малых компаний, обладающих новаторскими идеями для увеличения темпов развития экономики США.

В 60-х – 70-х годах венчурные фонды активно направляли свои капиталы на развитие компаний, которые находились на стадии расширения. Профилями этих компаний были инновация в медицине и информационных технологиях.

В 1974 году, в период, когда рухнула биржа, был замечен спад развития венчурных фондов и инвесторы с подозрением относились к новому виду инвестиционного форда.

К 1978 году доходы венчурных фондов стали баснословно высокими и составляли по меньшей мере более 700 миллионов долларов.

В 80-х годах правительство США позволило пенсионным фондам инвестировать капитал в венчурные фирмы. В этот же период времени американский фондовый рынок взорвался от потока размещенных акций. В том же году были созданы крупнейшие венчурные фирмы, функционирующих и по сей день. Но из-за разросшегося потока размещения акций на рынке отдача от вложенного капитала была не столь высока, что фирмам приходилось резко снижать издержки, чтобы сформировать надежный портфель компании.

В 2000-х годах многие фирмы были вынуждены прекратить инвестировать компании, в которые ранее вкладывали капитал, результатом чего стало падение рыночной стоимости их портфеля. К 2003 году сфера

венчурного капиталовложения сократилась в два раза по сравнению с ее современными размерами.

По результатам обзора венчурных инвестиций на сегодняшний момент венчурные фонды снова стали одним из самых популярных видов привлечения капитала для развития компаний, чему поспособствовало развитие интернет технологий в том числе появления Skype, e-Bay, MySpace и Google.

#### **Венчурные фонды в США сегодня**

Большую популярность в США обретает финансирование стартапов операторами моллов так же именуемыми торговыми центрами. Например, крупнейший американский оператор Simon Property Group вложил \$20 млн в 18 стартапов через венчурное подразделение Simon Venture Group. Одним из таких стартапов был онлайн-сервис по прокату платьев для подружек невесты. «Это совершенно новый бизнес, которого не было в портфеле розничных проектов Simon», – говорит Сайлер Фернандес, управляющий директор Simon Venture Group.

Еще один оператор торговых центров, Westfield, запустил проект Westfield Labs, инвестирующий в стартапы. Одним из стартапов был сервис доставки на основе краудсорсинга, который является посредником между магазинами и водителями, прошедшими суровый отбор. Этот проект позволит ритейлерам наравне конкурировать с другими крупными онлайн-торговцами.

Гендиректор Simon Property запустил венчурный фонд для работы со стартапами, который является дочерним к фонду недвижимости Simon Property, который располагает более 200 моллами, магазинами, дутлетами и другой недвижимостью. Годовая выручка этой компании составляет более \$4 млрд. Гендиректор лично рассматривает варианты вложения в новые компании, на какую бы сумму не предполагалось вложение.

Как говорит Сайлер Фернандес, управляющий директор Simon Venture Group – «Мы вкладываемся в сферы, где у ритейлеров самые острые проблемы, и получаем готовые решения, подходящие и для клиентов Simon, и для остальных»

Компанией Simon Property был профинансирован еще один проект Fashion Project, который позволял продавать поддержанную одежду, а вырученные деньги отправлять на благотворительные фонды.

Делегация из 20 глав ведущих венчурных фондов США, посетив Россию и оценив ее инновационный потенциал изъявила желание вложить свой капитал в развитие Российского высокотехнологического бизнеса. Визит делегации венчурных фондов организован Российской корпорацией нанотехнологий (РОСНАНО) и Американской бизнес-ассоциацией русскоязычных профессионалов (AmBAR). В состав делегации вошли руководители крупнейших венчурных фондов таких как Accel Partners, Alloy Ventures, Almaz Capital Partners, Asset Management Company, Atlas Venture, August Capital, Bessemer Venture Partners, Canaan Partners, Domain Associates, Draper, Fisher & Jurvetson, EDVenture, Emergence Capital, Index Ventures, JK&B Capital, Mohr Davidow Ventures, Siguler Guff & Company, Sofinnova Ventures, Wellington Partners. совокупный объем денежных средств всех этих фондов составляет более 60 миллиардов долларов. Их совокупный портфель насчитывает огромное число известных проинвестированных компаний среди которых Apple, Ebay, Facebook, Gartner Group, Google, Microsoft, Oracle, Redhat, Salesforce, Skype и другие. Некоторые из этих компаний уже имеют свои центры разработок в России.

Отличительной чертой венчурного бизнеса США является и является до сих пор ориентация вложения

капитала в инновационные проекты, реализующие передовые технологии в разных промышленных отраслях. В настоящее время лидирующей отраслью вложения капитала является компьютерная отрасль. Она продолжает лидировать с момента бума интернет технологий. В рамках этой отрасли интересным для венчурных инвесторов является электронная торговля, производство различных программных обеспечений, защита информации и многое другое.

Также популярными отраслями, привлекающими венчурных капиталистов, являются коммуникационные технологии. Огромную популярность вызвало появление мобильного приложения WhatsApp, венчурным капиталистом которого был Джим Гетц – компании Sequoia Capital – который совершил самый успешный в истории венчурного рынка выход, стоимость которого было равна 3 млрд долларов. Еще одним примером развития коммуникационных технологий можно считать появление Twitter.

Следующими отраслями, привлекательными для венчурных капиталистов и широко развивающимися в США являются биотехнологии, робототехника, медицина, здравоохранение и потребительские товары.

Развитие этих отраслей приносит пользу всему человечеству и еще очень долго они будут популярны на венчурном рынке.

#### **История появления венчурного инвестирования в России**

Направление венчурного инвестирования появилось в России в начале 90-х годов прошлого века, это несомненно связано с политикой развития государства того времени, направленной на приватизацию российских предприятий в рамках государственной программы по массовой приватизации. Приватизированные предприятия становились частной собственностью и соответственно нуждались в начальном инвестировании для дальнейшего развития. Риски инвестирования этих предприятий были большими, так как предприятие больше не зависело от государства и лишалось его поддержки, соответственно будущее таких предприятий становилось непредсказуемым.

Первым официальным документом свидетельствующем о появлении венчурного инвестирования в России принято считать соглашение, принятое на саммите в Токио в 1993 году, о поддержке только что приватизированных российских предприятий, между Европейским союзом и правительствами стран «большой восьмерки». Таким образом, появление венчурных фондов в России было веянием Запада, где такие фонды уже имели свои успехи.

Создание отечественной системы содействия становлению и развитию венчурного инвестирования приходится, только на конец 1990-х годов. В 1997 году была создана Российская ассоциация венчурного инвестирования (РАВИ), а в 2000 году образован Венчурный инвестиционный фонд (ВИФ) – фонд, средства которого предназначены для долевых вложений в региональные и отраслевые венчурные фонды для инвестирования высокотехнологических предприятий.

В становлении Российской системы венчурного инвестирования так же активное участие принимало и принимает в настоящий момент государство. Появление сети технопарков и инкубаторов, совершенствование законодательства в области инвестирования бизнес-проектов – все это является вкладом государства в появление и дальнейшее развитие венчурного инвестирования.

Соответственно, можно сказать, что венчурное инвестирование в России появилось благодаря иностранному капиталу, для которого такие инвестиции

в свою очередь были выгодны, так как в будущем успешные вложения принесли большую прибыль. Западные тенденции вскоре поддержали и российские компании, и само государство, продолжив развитие таких фондов уже самостоятельно, без поддержки иностранных инвестиций.

**Разновидности Фондов венчурного инвестирования в России**

В связи с тем, что венчурные фонды были заимствованы с Запада, обосновавшись в России, они трансформировались, подстраиваясь под особенности российской экономики. Таким образом, условно, выделяют четыре разновидности венчурных фондов, образовавшихся в России (табл. 1):

- Фонды Европейского банка реконструкции и развития;
- Фонды с участием западных правительственных агентств;
- Частные фонды;
- Российские венчурные фонды.

регулирования и контроля, требований к регистрации компаний с венчурным капиталом, несомненно, окажет позитивное влияние на развитие венчурных инвестиций в России.

Для повышения общей конкурентоспособности России на мировых рынках капитала и оперативного развития венчурного бизнеса в России принципиально важен приток российского капитала в этот бизнес. Для этого потребуется два принципиально важных условия: ограничение оттока экспортного капитала и стабилизация экономической ситуации в стране.

На данный момент необходима популяризация венчурного инвестирования в России, государственная поддержка этого сектора экономики, проработка законодательной базы в области инвестирования, привлечение российского капитала в лице банков или частных лиц, улучшение инвестиционного климата в стране. Именно эти факторы в будущем дадут толчок к активному развитию венчурного инвестирования в нашей стране.

**Таблица 1**

Разновидности венчурных фондов в России

Название группы	Источник средств	Сфера инвестирования	Предпочтительные стадии для инвестирования	Пример
Фонды Европейского банка реконструкции и развития	Средства европейского банка реконструкции и развития с участием других международных финансовых организаций	Различная, включая переработку древесины, производство молочных продуктов, оптовая торговля, пошив одежды и др.	Стадия расширения предприятия и более поздние стадии	Российский технологический фонд
Фонды с участием западных правительственных агентств	Корпоративные или частные инвесторы, правительства иностранных государств	Образовательно-просветительские учреждения	Любая	USRF – Американско-Российский Фонд по экономическому и правовому развитию
Частные фонды	Негосударственные корпоративные и частные инвесторы	Образование, производство оборудования, гаджетов и потребительской электроники, медицинской техники, а также IT проекты	Ранние стадии развития	Фонд Развития Интернет-Инициатив (ФРИИ)
Российские венчурные фонды	Средства крупных российских банков и диверсифицированных холдингов	Пищевая промышленность, телекоммуникации, медицина и фармацевтика, стройматериалы и потребительские товары и услуги	Начальные этапы развития компании	Компания «РостИнвест»

**Венчурные фонды России сегодня и в будущем**

На сегодняшний день, одной из важных проблем российского общества является замедленные темпы развития научно-технической сферы, которая требует больших финансовых вложений из бюджета государства, в связи с нехваткой этих средств появляется необходимость поиска внебюджетных источников инвестирования. Наиболее приемлемые из них, это создание и развитие венчурных фондов в России.

Венчурная индустрия в России еще не развита, находится только на начальном этапе своего развития, причем развитие этой отрасли в основном происходит благодаря иностранному капиталу. Основная причина медленного развития – это недостаток государственной поддержки, то есть бюджетных средств, которые вкладывает государство в эту отрасль. Однако государство все же предпринимает шаги к становлению венчурного бизнеса, одним из самых крупных проектов стало открытие 1997 году Российского венчурного фонда. Также государственное регулирование в форме налоговых льгот, упрощения процедур валютного

**Вывод**

Проведя исследование венчурных фондов в США и России, мы пришли к выводу, что венчурное инвестирование – это не только источник дохода для капиталистов, но и мощный толчок для всей экономики страны. Этому есть множество подтверждений. Благодаря венчурным фондам мы имеем в своем распоряжении технику, по последнему веянию инноваций, и благодаря им экономика таких стран как США и Россия будет процветать еще много лет так как есть еще куда вкладывать, что развивать и от каких болезней лечить.

**Список литературы**

1. Вадим Котельников Генеральный директор ЗАО «КОНГРЕСС ПРОМИНВЕСТ», основатель Ten3 Бизнес е-Коуч // Глава из книги «Венчурное финансирование» [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://www.cfin.ru/investor/venture/e-coach.shtml>, свободный.
2. Антон Осипов WSI, 1.07.2015/Торговые центры США создают свои венчурные фонды. Моллы вкладываются в сферы, где у ритейлеров самые острые проблемы [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://www.vedomosti.ru/management/articles/2015/07/08/599650-torgovie-tsentri-ssha-sozdayut-svoi-venchurnie-fondi>, свободный.
3. Венчурный бизнес в США [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://old.rcb.ru/Archive/articles.asp?id=126>, свободный.

4. Шеничников Р.С. Практика венчурного инвестирования в Российской Федерации // Экономика и современный менеджмент: теория и практика: сборник статей по материалам XXXII международной научно-практической конференции. (04 декабря 2013 г.) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://sibac.info/11782>, свободный.

5. Венчурное инвестирование инновационных проектов // Вестник Научно-исследовательского центра корпоративного права, управления и венчурного инвестирования Сыктывкарского государственного университета. – № 2. – 2006. – Режим доступа: [http://www.innovbusiness.ru/content/document\\_r\\_FD29945E-6FF2-4D19-9F0F-30A8524C5BD7.html](http://www.innovbusiness.ru/content/document_r_FD29945E-6FF2-4D19-9F0F-30A8524C5BD7.html), свободный.

6. Горский А.И. Фонды венчурного инвестирования в России, 2002.

#### К ВОПРОСУ О ВЫБОРЕ КОРПОРАТИВНОЙ ИНФОРМАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Кочура А.Е.

*Университет ИТМО, Санкт-Петербург,  
e-mail: kae55555@mail.ru*

Корпоративные информационные системы стали одним из главных компонентов для успешного управления крупным бизнесом. КИС помогает в реализации основных и вспомогательных бизнес-процессов предприятия.

При внедрении КИС возникает большое количество проблем, поэтому не все такие проекты завершаются успешно. На первом же этапе предприятие сталкивается с задачей выбора КИС. Естественно, что все хотя бы приобрести надежную, с достаточной функциональностью и приемлемую по цене КИС. Руководителю необходима такая система, которая поможет минимизировать затраты, повысить эффективность управления, осуществлять контроль процессов, работу сотрудников, вести документооборот и выполнять многие другие управленческие функции.

Процесс выбора КИС требует специальных знаний и значительного опыта работы в этой области бизнес-технологий, без помощи специализированных консультантов предприятие не может в полной мере понять, какая из КИС подходит в большей степени, так как достаточно много и российских (1С, Галактика, Парус и др.) и зарубежных (SAP, Oracle, Vaan, Microsoft Dynamics AX) разработок.

Для начала предприятию необходимо определить объем денежных средств, которые оно готово выделить на внедрение КИС, при этом не забывая, что стоимость ПО – это только треть, а возможно и меньшая часть стоимости установки КИС. Можно выделить несколько составляющих стоимости системы: цена лицензии на несколько рабочих мест, цена консалтинга, внедрения и сопровождения информационной системы, цена обучения пользователей.

Основная причина возможного провала проекта – отсутствие четко обозначенных целей внедрения. Это повышает сроки и бюджет проекта, является причиной того, что КИС не эффективно функционирует на предприятии. Для этого команда консультантов в тесной координации с управленцами данного предприятия должны обозначить для чего необходимо внедрение КИС, каких целей бизнеса, а следовательно, и целей внедрения хочет добиться предприятие, определить его текущие и перспективные возможности и что для этого может дать система, какое влияние она способна оказать на результаты деятельности предприятия.

Следует обратить внимание на отзывы и репутацию системы, количество ее успешных внедрений, на фирму-разработчика, время ее работы на рынке КИС. Но некоторые новички на рынке тоже могут предложить интересные решения, основанные на современных технологиях по приемлемой цене.

Не менее важным аспектом является гибкость и открытость корпоративной информационной систе-

мы, возможность изменения настроек при изменении законодательства, разноязычный интерфейс, работа с несколькими валютами и ее интеграция с другими программными продуктами. Руководитель предприятия должен узнать у консультанта о необходимой функциональности предложенных КИС и возможностях доработки, создания необходимых компонентов (форм, отчетов).

Не будет лишним установить на предприятии демо-версии предложенных информационных систем для сравнения, оценить интерфейс, быстродействие системы. При выборе зарубежной КИС стоит обратить внимание на качество русификации (привычность и ясность терминологии) и качество локализации (соответствие особенностям российской экономики и законодательства).

Перед предприятием стоит еще одна более сложная задача – выбор компании – системного интегратора. Чтобы IT-проект имел наиболее успешный результат, предприятие прибегает к помощи компании-системного интегратора. Она берет на себя ответственность за выполнение проекта, делает все необходимое для его успешного завершения: выполняет большой комплекс работ от обследования объекта предприятия заказчика до отладки системы, поддержки ее эксплуатации и информационного обслуживания.

При выборе компании-системного интегратора необходимо оценивать ее по тому, насколько реализуемый проект будет эффективным, будет ли он выполнен в установленные сроки, в пределах бюджета и с заявленным качеством.

Основным критерием для выбора компании-системного интегратора является его квалификация, которая подтверждается лицензиями и сертификацией самой компании и отдельных ее сотрудников, специалистов. Необходимо узнать об опыте работы компании-системного интегратора, участии в аналогичных проектах. Изучить отзывы и рекомендательные письма других предприятий-заказчиков. Одним из основных показателей при оценке деятельности интегратора является объем успешно реализованных проектов.

Послужит гарантией успешной реализации проекта выбор компании-системного интегратора из списка, предлагаемого поставщиком выбранной предприятием КИС. Эти компании работают с разработчиками в рамках партнерского соглашения, что подтверждает их подготовленность и квалификацию в решении вопросов внедрения КИС.

Следует обратить внимание и на команду проекта, на их профессиональные навыки, их личные качества, уровень организованности, открытость и честность, умение работать в коллективе, взаимодополнять друг друга.

Причиной выбора того или иного системного интегратора может стать и существование системы обучения сотрудников предприятия-заказчика. Ни одна корпоративная система не может работать без сотрудников. Очень важно, чтобы компания-системный интегратор своевременно и качественно обучила персонал эксплуатировать и обслуживать корпоративную информационную систему.

Необходимым условием является правильное ведение документации по проекту компанией-системным интегратором: договорная, эксплуатационная документация, соответствующие отчеты по проделанной работе со всеми необходимыми данными.

Выбор подходящей корпоративной информационной системы для конкретного предприятия является первой задачей, с которой сталкивается предприятие при внедрении. Правильно выбранная компания-системного интегратора оградит заказчика от возмож-