

Инвестиции в информационные технологии

В XXI веке информационные технологии приобретают особую значимость. Фактически, тот, кто владеет информацией – владеет всем. Информационные технологии – товар инвестиционный. И как любому инвестиционному товару, ему приходится конкурировать с другими направлениями деятельности предприятия за инвестиционные ресурсы, которые, как правило, весьма ограничены. Дело в том, что отдача от инвестиций, вложенных непосредственно в производство, довольно легко просчитывается, можно с достаточно высокой степенью вероятности определить срок окупаемости, дополнительный доход и т. п., а что касается ИТ, то оценка эффективности инвестиции весьма проблематична.

Прежде чем говорить о необходимости инвестиций в ИТ, нужно понять, что же реально эти инвестиции могут дать бизнесу предприятия. Основными компонентами вклада ИТ в бизнес предприятия являются: · продуктивность, т. е. возможность предоставления большего объема услуг за меньшие деньги; · эффективность, т. е. прямой вклад ИТ в оптимизацию бизнес-процессов путем улучшения информационных потоков, сокращения периода выхода на рынок и упрощения обработки транзакций; · инновации, т. е. помощь предприятию в увеличении доли рынка путем дифференциации его продуктов и услуг. Однако под словосочетание «Инвестиции в ИТ» можно подвести любые затраты ИТ-департамента и здесь следует разделять: · расходы на ИТ – закупку компьютеров, лицензий на Windows, поддержание сетей и т. д. – то есть расходы на поддержание текущей инфраструктуры, без которой вообще невозможно функционирование; · инвестиционные проекты компании, связанные с автоматизацией оперативных процессов (в т.ч. процессов управления) в её бизнес-структуре, тормозящих дальнейшее развитие; · инвестиции в проекты, позволяющие по окончании повысить эффективность компании, качество услуг и ассортимент услуг.

Кроме того, сегодня многие вещи в области ИТ становятся обязательными для предприятий, достигших определенного уровня и имеющих акции, котирующиеся на международных биржах. Инвестиции в ИТ и, как следствие, наличие современных информационных продуктов дают реальные конкурентные преимущества и в борьбе за квалифицированные кадры и ресурсы.[1]

Виды инвестиций

Собственные средства. Это хороший способ, ведь деньги можно получить без процентов (или под минимальный процент), оформление многочисленных документов не требуется, да и скорость получения средств в этом случае радует. Правда, не у всех есть состоятельные родственники или друзья. Да и требуемые суммы для старта бизнеса с развитием рынка становятся все крупнее. Главные плюсы такого подхода состоят в скорости получения денег и возможности тратить их достаточно свободно (в отличие, например, от денег венчурных фондов и фондов прямых инвестиций), а основные минусы связаны с небольшими размерами таких инвестиций и отсутствием внешней экспертизы и консультационной поддержки.

Кредиты. Это не такой распространенный, но тем не менее весьма адекватный способ финансирования своего проекта на стадии первых продаж. В России зачастую невозможно открыть кредитную линию без залога недвижимости. Этот способ подходит для ИТ-компаний, вышедших из недр НИИ и обладающих определенной материальной базой.

Посевное финансирование (Seed Capital, SC). Типичный объем такого способа привлечения средств - 150—200 тыс. долл. В России посевным финансированием занимаются сообщества частных инвесторов и небольшие венчурные фонды. Цель — дать старт команде, создавшей прототип с высоким рыночным потенциалом, но с небольшой историей успеха. Чаще всего под SC понимают первый этап финансирования бизнеса, состоящий из нескольких этапов. При этом подразумевается, что капитал будет использован для доведения продукта до промышленного прототипа, налаживания связей с дистрибьюторами и разработки операционного плана выхода на рынок. Посевное инвестирование потребует доли в компании, обычно до 20%. При этом зачастую частные инвесторы являются успешными предпринимателями и, опираясь на свой опыт и знания, берут на себя руководство оперативной деятельностью, помогая быстрому развитию и подготовке к раунду венчурного финансирования.

Венчурное инвестирование (VC). Это вложение размером порядка 1 млн. долл. венчурного фонда, делающего инвестиции из пула средств от имени нескольких инвесторов (комбинация средств пенсионных фондов, компаний и состоятельных основателей фонда или закрытых паевых инвестиционных фондов, сформированных с государственным участием). Венчурный инвестор, как правило, “покупает” значительную долю в собственности компании в обмен на инвестиции, требует защиты своего вложения от дальнейшего размывания доли и права контроля при принятии важных решений. Чем больше запрашиваемое вложение, тем больше контроля над компанией отдают ее основатели венчурному капиталу. Однако VC имеет очень хорошие связи среди потенциальных покупателей и партнеров, полезные для развивающегося проекта. Фонд готов предложить потенциальных руководителей на вакантные места в команде плюс проект может быть представлен другим инвесторам для соинвестирования или последующего второго раунда. Фонд вкладывает собственные деньги не ради благотворительности, а для того чтобы ускорить рост нового бизнеса.

Частные инвесторы. На начальных этапах развития новых высокотехнологичных компаний хорошим источником средств могут быть частные инвестиции так называемых “бизнес-ангелов”. Это состоятельные люди (или объединения частных инвесторов), располагающие относительно свободными средствами и готовые их инвестировать в предпринимательские начинающие проекты, в том числе и высокорисковые, рассчитывая через несколько лет получить сумму, намного превышающую первоначальные инвестиции. Преимущества данного вида инвестиций состоят в скорости принятия решения о финансировании, возможности получить средства для компаний, не имеющих обеспечения и не приносящих в данный момент прибыли. Инвестор в большинстве случаев активно участвует в жизни компании, выступая в роли консультанта, советника, партнера, оказывая экспертную поддержку. Прибыль, как правило, не изымается, а реинвестируется, и развитие предприятия идет более быстрыми темпами.

Стратегическое инвестирование. Стратегический инвестор обычно заинтересован в приобретении крупного пакета акций, для того чтобы участвовать в управлении или получить контроль над компанией. Как правило, в качестве стратегического инвестора выступает компания, деятельность которой связана с бизнесом финансируемой компании. Стратегический инвестор, приобретя долю в компании и профинансировав программу ее развития, рассчитывает, что эта доля будет приносить ему устойчивый доход в течение времени пребывания в качестве акционера или даст определенные стратегические преимущества для работы на новых рынках. Стратегический инвестор стремится найти недооцененные компании со значительным потенциалом роста. Для такого инвестора важно участвовать в управлении компанией и в большинстве случаев требуется доля в размере как минимум блокирующего пакета (но, как правило, не более контрольного пакета).

Акционерный капитал. Основным способом привлечения такого капитала — публичное размещение акций, т. е. IPO (Initial Public Offering). Этот путь финансирования не подходит малому и среднему бизнесу, тем более на начальных стадиях развития, потому что компания, решившаяся привлечь акционерный капитал, должна занимать прочную позицию на рынке (желательно лидерство в сегменте), иметь хорошие перспективы роста, прозрачную финансовую отчетность и информационную открытость.[2]

Риски

При оценке любых инвестиций нужно помнить о возможных рисках, связанных с частичной или полной потерей инвестируемых средств. В равной степени оценки рисков должны проводиться и для инвестиций в ИТ. Итак, что можно сказать о рисках при внедрении ИТ. Риски есть. Основным из них — потерять деньги. Но, гораздо важнее может быть такой риск, как потеря конкурентных преимуществ, дополнительные издержки, связанные с неоптимальной организацией бизнес-процессов, и многое другое. Вообще, риски инвестиций в ИТ можно разделить на две группы:

- технологические риски — имеется в виду способность интегрируемого решения «корректно накладываться» на имеющуюся инфраструктуру и информационные потоки. Говоря о минимизации технологических рисков, следует инвестиции делать более «короткими», а проекты дробить на несколько взаимозаменяемых составляющих;
- финансовые риски — имеется в виду ухудшение бизнес-показателей в результате неправильно выбранной ИТ-стратегии или в результате некачественного внедрения.

Если же все-таки говорить об ответственности за инвестиционные риски внутри предприятия, то следует заметить, что руководитель департамента ИТ должен входить в Совет Директоров, и решения в области ИТ должны коррелироваться с общей бизнес-стратегией предприятия. Следовательно, и отвечать за возможные неудачи должен не один СЮ, а все руководство предприятия.[1]

Методы оценки инвестиций в ИТ

Net Present Value (NPV) - метод чистого приведенного дохода. Стоит отметить, что метод чистого приведенного дохода скорее способен определить наиболее эффективные инвестиции в информационные технологии, то есть осуществить выбор между несколькими возможными вариантами инвестиций, нежели оценить непосредственно экономический эффект. Однако, само обоснование инвестиций также можно произвести на основании данного метода.

Итак, на основании сравнения сумм первоначальных вложений, ожидаемого размера входящих денежных потоков в течение определенных периодов времени и определенной финансовой политикой Компании внутренней стоимости собственного либо привлеченного капитала, метод NPV определяет само наличие прибыльности данных вложений.

Своим широким распространением он обязан простоте расчета и, как следствие, скорости получения результатов, что, в наше динамичное время, согласитесь, немаловажно. При получении результата расчета в первую очередь определяется положительный (больше 0) или отрицательный (меньше 0) NPV у рассматриваемого проекта. И если отрицательно значение однозначно говорит, что проект должен быть отклонен, то положительный далеко не означает того, что проект должен быть немедленно принят. Одна из главных проблем метода чистого приведенного дохода состоит в том, что в самом условии применения метода принимается идентичный уровень для всех рассматриваемых инвестиций. Также существует несколько подходов к определению внутренней ставки доходности капитала, однако, учитывая то, что решение данного вопроса целиком зависит от самой компании, данный риск не принимается нами во внимание как существенный.

Internal Rate of Return (IRR) внутренняя норма доходности. Метод внутренней нормы доходности определяет процентную ставку, отношение, а не абсолютную величину, а затем, производится сравнение полученной ставки со ставкой окупаемости уже учитывающей риски проекта. Если рассчитанная окупаемость превышает окупаемость с учетом рисков, то в таком случае инвестиции можно считать обоснованными, если же нет, увы, проект подлежит отклонению.

Метод внутренней нормы доходности многими признается наиболее удачным из всех финансовых методов, поскольку является не количественным, а качественным показателем, по сути – пропорцией, а потому более точно способен дать представление по предпочтительности того или иного проекта, особенно в условиях, когда проекты сильно (как в примере, указанном выше) отличаются друг от друга.

Недостатки данного метода проистекают от его относительной расчетной сложности и носят, обычно, технический характер, например, в некоторых случаях вычисления дают отрицательный результат либо неразрешимые условия что является, чаще всего, отголосками или особенностями вычислений.

Payback - срок возврата инвестиций. Метод определения срока возврата инвестиций является самым простым, но и самым поверхностным из всех рассматриваемых нами финансовых методов. Уже из названия можно понять, что в рамках данного метода производится расчет срока в течении которого должны окупиться первоначальные инвестиции. Таким образом, срок окупаемости инвестиций в информационные технологии ставится во главу угла. При всей своей кажущейся простоте метод не лишен объективности, и вот почему. Как мы видим, в наше время развитие информационных технологий происходит весьма быстрыми темпами, что влечет за собой появление все новых и новых инструментов и методик, направленных на поддержание бизнеса со стороны ИТ.

К минусам данного метода можно отнести, помимо поверхностности, разве что отсутствие разделения окупаемости на долгосрочную и краткосрочную, то есть метод не учитывает будущей стоимости денег. В итоге метод, сам по себе, может дать неверное представление об истинном эффекте инвестиций и должен применяться в совокупности с методами приведенного дохода и внутренней нормы доходности, рассмотренными выше.

Information Economics (IE) - информационная экономика

Данный метод ориентирован на объективную оценку портфеля инвестиционных проектов и предусматривает направление ресурсов туда, где они приносят наибольшую выгоду. Идея заключается в том, чтобы заставить информационную службу и бизнес - менеджеров расставить приоритеты и представить более объективные заключения о стратегической ценности отдельных проектов для бизнеса для дальнейшего направления инвестиций по самым важным для бизнеса направлениям.

Руководителям отделов информационных технологий и бизнес - менеджерам в рамках применения данного метода необходимо составить список из десяти (или более в зависимости от специфики деятельности Компании) главных факторов, влияющих на процесс принятия решения, и оценить относительную значимость и риск каждого из них для бизнеса. Таким образом, получившиеся значимость и риски будут являться, соответственно, плюсами и минусами проектов. В результате получается полный относительный рейтинг каждого инвестиционного проекта в портфеле информационной службы. Один из самых быстрых способов определения приоритетов и сопоставления инвестиций в информационные технологии с бизнес – стратегией компании, что определяет его широкую распространенность.[3]

В целом следует отметить, что инвестирование в информационные технологии, несмотря на определенные риски, является очень прибыльным видом бизнеса и имеет огромные перспективы развития.

ЛИТЕРАТУРА

1. СЮ №6-7: журнал
2. PC Week/RE №44 (602): журнал
3. Connect! Мир связи, март 2005: журнал