

ЦИФРОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ ФОРМИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПОРТФЕЛЕЙ ОРГАНИЗАЦИИ

ЕФИМОВ ИВАН ПАВЛОВИЧ

Студент-магистр гр. 20ЭЭм2 специальности 38.04.01 Экономика. Профиль: Цифровая экономика. Кафедра цифровой экономики, Пензенский государственный университет, 440026, г. Пенза, ул. Красная, 40, e-mail: ivan_efimov98@mail.ru

ЕФИМОВ ПЕТР ПАВЛОВИЧ

Студент-магистр гр. 20ЭЭм2 специальности 38.04.01 Экономика. Профиль: Цифровая экономика. Кафедра цифровой экономики, Пензенский государственный университет, 440026, г. Пенза, ул. Красная, 40, e-mail: petr.efimo@list.ru

Аннотация

В настоящее время существует множество организаций, которые стараются максимизировать свою прибыль путем инвестирования в определенные сферы экономики через приобретения ценных бумаг с различной доходностью, инвестирование в стартапы, строительство и т.д. В современных условиях становится актуальным выбор цифровых инструментов для осуществления денежных вложений и составление из них наиболее эффективного портфеля, который позволит обеспечивать максимально возможную доходность. Однако, как и при обычном инвестировании, следует помнить о том, что существуют определенные риски потери вложенных средств. В связи с этим, особо важной задачей является поиск инновационных цифровых инструментов, обеспечивающих возможность составления эффективной совокупности ценных бумаг и позволяющих свести к минимуму возможные угрозы. Современное экономическое развитие базируется прежде всего на информатизации общества и функционировании на основе интеллектуального капитала, что безусловно воздействует на бизнес, результатом этого становится все большее появление современных возможностей инвестирования.

Ключевые слова: цифровые инструменты, инвестиционный портфель, цифровизация, эффективность вложения, инновационное инвестирование, стартап

Введение

Стоит отметить то, что ключевым аспектом развития инновационной экономики является то, что на современном этапе она базируется непосредственно на знаниях и информации. Именно поэтому становятся востребованными отрасли, которые связаны с наукой. В предпринимательской сфере наблюдаются такие тенденции как появление новых направлений, связанных с информатизацией и интеллектуализацией бизнеса.

Именно цифровое развитие экономики и способствует появлению новых инструментов инвестирования. Актуальность исследования заключается в том, чтобы определить наиболее эффективные инструменты вложений на современном этапе. Цель базируется на том, чтобы определить те перспективные направления финансирования и определить дальнейшее развитие инвестиционной деятельности в мире и в РФ.

Стоит также отметить то, что на сегодняшний момент времени большая часть организаций управляет цифровыми инвестициями неэффективно. Это связано прежде всего с тем, что отсутствуют специальные механизмы, помогающие им активно управлять оценкой, отбором, мониторингом и корректировкой цифровых инвестиций для достижения четко определенных бизнес-результатов при одновременном удовлетворении четких ожиданий риска и доходности. Поэтому следует разработать базу, с помощью которой можно управлять всеми рисками инновационного вложения.

Основная часть

На сегодняшний день большинство организаций в мире, формируя свой инвестиционный портфель, отдают предпочтение цифровым инструментам инвестирования и связано это прежде всего с тем, что возможность потенциального успеха достаточно высока, результатом чего может служить покрытие не только возможных потерь от возникновения тех или иных рисков, но и компенсация в случае неэффективного инвестиционного портфеля [1]. Венчурное инвестирование является одной из основных составляющих цифровой экономики.

Стартапы на ранней стадии своего развития наиболее востребованы у инвесторов, поскольку они способны обеспечить высокую доходность. Одной из главных особенностей венчурного рынка нашей страны является то, что можно с большей скоростью и меньшими затратами сформировать технологические возможности, которые можно использовать в различных отраслях экономики или на рынке потребителей. Если данные технологические возможности эффективно применить в продукте, то они будут актуальны на мировом рынке.

Для лучшей характеристики того, почему венчурное инвестирование прижилось в цифровой экономике, вопреки научным и технологическим рискам, необходимо рассмотреть схемы развития компании в обычной и digital экономике.



Рис. 1. Этапы развития традиционной компании

Как видно на рисунке 1 по вертикали отображен относительный вес рисков в НИОКР на разных стадиях жизненного цикла стартапа, по горизонтали указаны стадии развития предприятия. В теории риски, связанные с технологиями и маркетингом, одинаково влияют на организацию. Необходимо не только создавать какой-либо продукт, но и предоставлять информацию о нем не только клиентам и сотрудникам, но и инвесторам. Если рассматривать практическую составляющую, то при помощи государственных грантов, субсидий и т.д. происходит покрытие части затрат организации, связанной с деятельностью, направленной на исследование продукта, благодаря чему организация может перейти к этапу разработки [3]. Происходит компенсация риска, связанного с технологиями на

первоначальной стадии. В результате потребность в стартовом капитале организации уменьшается.

На следующем этапе происходит устранение риска научно-технических неблагоприятных последствий, и ведущая роль отводится маркетингу и дистрибуции, что связано с тем, что товар изготовлен и планируется его выход на массовый рынок. Здесь учитывается риск, который связан с невозможностью найти рынок, на котором за товар будут готовы заплатить.

При традиционном экономическом развитии инвестору необходимо лишь наличие работающего образца и исследование, подтверждающее то, что наблюдается рост рынка. В результате чего он будет готов выделить денежные средства на маркетинг и реализацию продукта. После успешных маркетинговых и сбытовых мероприятий стартап достигает платежеспособных позиций и начинается следующая стадия его развития – доминирование, осуществляется его выход на первую продажу акций множеству инвесторов (IPO). Именно IPO характерно для ранней стадии развития стартапа.

Именно сохранение доминирующих положений способствует защититься от рисков появления технологических новинок [4]. Организация, лидирующая в своей области, способна опережать конкурентов, ведь у нее достаточно денег на рекламу. Также стоит отметить, что доминирующий стартап может увеличивать барьеры для входа в свою область, примером чему является патентирование, скупка других новых предприятий, сознательное игнорирование инноваций в своих товарах и т.д. В результате риски НИОКР остаются на низком уровне, из-за способности организации устранить конкурентов с инновациями.

Негативные последствия от внедрения инноваций могут увеличиваться, но не они как-правило составляют менее половины всех остальных. Можно привести в качестве примера организацию, осуществляющую внедрение технологических новинок для усовершенствования производительности, результатом чему является сверхприбыль акционеров и высвобожденный капитал. Также здесь можно отметить инновационные составляющие производимой продукции, к примеру, это ввод нового типа продукции, которые не дают другим конкурентам занять свои позиции. На этом этапе идет отсеивание тех производителей, чья продукция менее всего технологически актуальна, поэтому негативные последствия, связанные с инновациями, здесь стоят на первой позиции.

Далее, рассмотрим то, как происходит становление в цифровом стартапе. Схема представлена на рисунке 2.

В отличие от обычного стартапа в условиях цифровой экономике существуют следующие основные отличия:

- 1) Так называемые серые зоны, которые представляют собой те продукты, которые служат для удовлетворения первых потребителей своими функциональными возможностями. В условиях цифровизации начинающие бизнесмены сами определяют пропорции доступных обществу товаров и могут не открывать юридическое лицо. Таким образом, предпринимательская деятельность начинается позже, чем само продвижение продуктов в условиях нецифровой среды. Формирование организации начинается тогда, когда возможность неблагоприятных технологических изменений очень низка. Также близки к нулю потери инвесторов.

- 2) Платежеспособная позиция новой организации обеспечивается раньше в условиях цифровой экономики, что является следствием того, что технологически обеспеченные владельцы бизнеса детально изучают потребности клиентов, к примеру, это прежде всего, инструменты краудфандинга и открытый исходный код изучения целевой аудитории, чего нет в традиционной экономике. Чтобы взять существенную часть рынка массовым маркетингом достаточно определить соответствие продукта рынку на ранней стадии и дальше осуществить рост.

- 3) При цифровом стартапе выигрыш составляет все, на что рассчитывает владелец бизнеса.

Цифровая компания

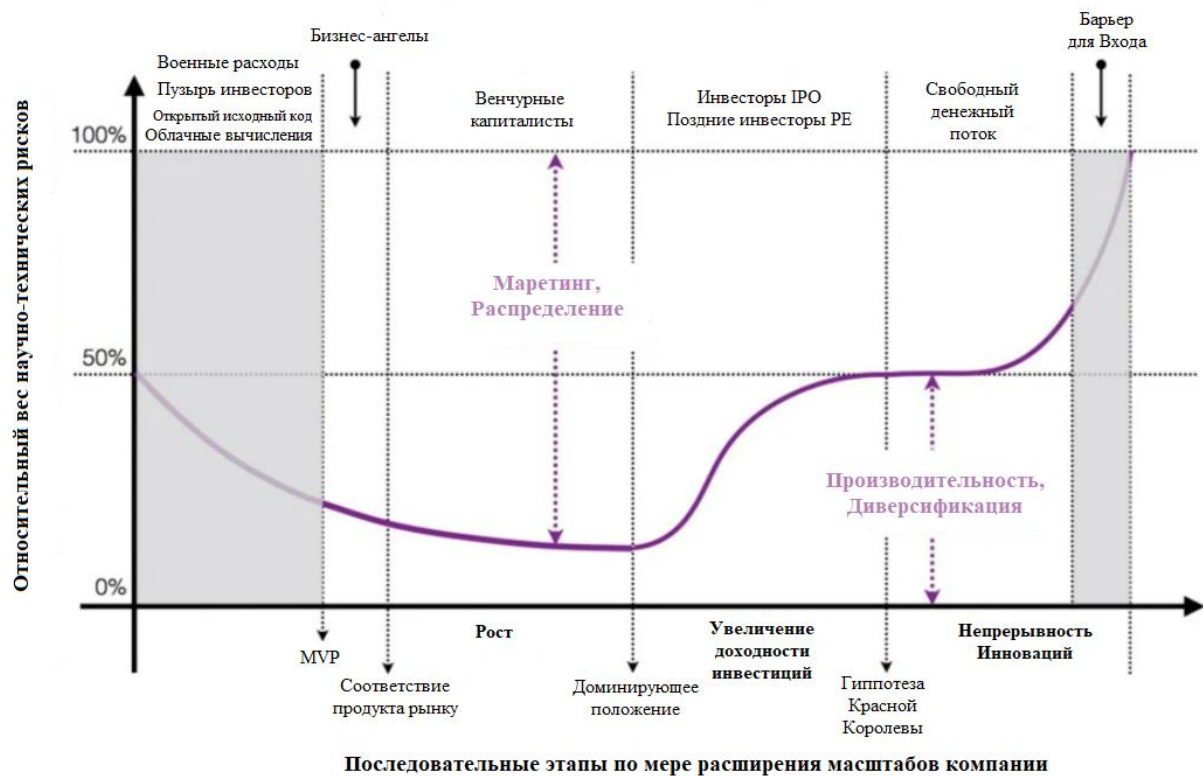


Рис. 2. Этапы развития цифровой компании

Цифровые инвестиции должны планироваться и управляться в соответствии с их текущим и будущим вкладом в эффективность бизнеса. Стоит отметить, что не все цифровые инвестиции вносят одинаковый вклад в достижение бизнес-результатов. Например, некоторые из них могут обеспечить источник конкурентной дифференциации, такой как инвестиции, которые производитель делает в свою платформу данных Интернета вещей (IoT). Другие имеют важное значение для ведения существующего бизнеса, но не обязательно обеспечивают конкурентное преимущество. Система точек продаж (POS) розничного продавца попадает в эту категорию.

Вместо этого они должны использовать портфельный инструмент, который классифицирует все существующие, запланированные и потенциальные цифровые инвестиции в четыре категории на основе оценки их текущего и будущего вклада в успех бизнеса [2]. С помощью этой модели инвестиции могут быть определены как стратегические, ключевые операционные, вспомогательные или с высоким потенциалом.

Можно выделить 4 основных свойства, которые сделали вложения в цифровые стартапы более эффективными:

- масштабность сбыта, при котором продукцию можно произвести за меньшие денежные средства;
- сетевые составляющие, при которых цифровые стартапы обеспечивают связь пользователей между собой напрямую, активируя эффективный сетевой эффект;
- большой масштаб данных при цифровом бизнесе аккумулируется, на основе которого можно с наибольшей точностью определять потребности клиентов и функциональные возможности бизнеса, что осуществляется на основе машинного обучения;
- виральность, где цифровой бизнес становится востребованным среди пользователей и они начинают делать бесплатную рекламу.

Также, одним из основных цифровых инструментов, который доступен в настоящее время является криптовалюта. Опытный инвестор, который не первый год вкладывает в

данную инновацию, может без особых трудностей составить портфель криптовалюты, представляющий собой сочетание цифровых активов, в которые входят различные токены, стейблкоины, NFT и многое другое [5]. Стоит отметить и тот факт, что инновационная совокупность цифровых активов может быть дополнением к традиционному инвестиционному портфелю. Для того, чтобы составить приемлемый портфель криптовалюты необходимо продуманная инвестиционная стратегия, здесь стоит учесть то, что каждый портфель является уникальным, содержащим свои цели и различная рискованность, и горизонт инвестирования.

Существует несколько этапов, при соблюдении которых с высокой степенью вероятности можно обеспечить составление эффективной совокупности цифровых активов, способных принести высокие доходы [6]. Прежде всего, необходимо определить, непосредственно, сумму вложений, как правило, она должна не превышать от 5% до 10% накоплений организации. На втором этапе следует определиться с целями и горизонтом инвестирования, которые должны соответствовать возможностям компании, учитывать ситуацию на рынке. Необходимо помнить то, что чем продолжительнее срок вложения, тем больше присутствует опасностей неблагоприятного исхода, при этом инвестор менее всего зависим от небольших колебаний рынка, происходящих в данный момент времени. Третий этап включает в себя реализацию выбранной стратегии и учет всех рисков, здесь существует несколько типов поведения инвестора. При первом варианте происходит покупка актива и он удерживается, несмотря на колебания рынка. Вторая стратегия является умеренной, при ней осуществляется мониторинг рынка криптовалюты и ребалансировка в случае необходимости. При активном варианте поведения инвестора происходит покупка и продажа цифрового актива в течение 1 дня. Немало важно помнить о разбалансировке, которую можно осуществить тремя способами (через продажу дорогих активов и покупкой тех, что подешевели в портфеле; с помощью покупки дешевых активов; поменять соотношение в пользу наиболее прибыльных активов).

На рисунке отображена классификация, на основе которой организация может осуществлять подбор цифровых инструментов инвестирования (Рисунок 3)



Рис. 3. Классификация целей цифрового портфеля инвестиций

Стратегические инвестиции имеют решающее значение для будущего успеха бизнеса. Они создают или поддерживают трансформацию в том, как организация ведет свой бизнес, с целью обеспечения конкурентного преимущества. Например, это может быть новая бизнес-модель, сформированная цифровыми технологиями. Стоит обратить внимание, что вопрос о том, является ли используемая технология передовой является второстепенным. Основным критерием является вклад инвестиций в конкурентное положение бизнеса.

Ключевые операционные инвестиции поддерживают существующие бизнес-операции, помогая избежать любого неблагоприятного положения. Организация в настоящее время зависит от этих инвестиций для успеха. Можно утверждать, что во многих отраслях значительное количество цифровых приложений — например, онлайн-канал для клиентов и ERP-системы — стали настолько распространенными, что стали обязательными для выживания в отрасли. Что касается ключевых операционных инвестиций, то основное внимание уделяется повышению эффективности существующих видов деятельности, что часто влечет за собой поиск возможностей для интеграции и рационализации для ускорения бизнес-процессов и устранения неэффективности. Цифровые инвестиции для содействия соблюдению конкретного отраслевого законодательства также попадают в эту категорию.

Поддерживающие инвестиции — это те, которые повышают эффективность бизнеса и эффективность управления, но сами по себе не поддерживают бизнес и не обеспечивают какого-либо конкурентного преимущества. Речь идет о достижении снижения затрат и повышения эффективности за счет автоматизации или удовлетворения государственных требований.

Руководители иногда могут испытывать трудности с дифференциацией между ключевыми операционными и вспомогательными инвестициями. Разница между ними заключается в воздействии, если рассматриваемая система была недоступна. Если это окажет непосредственное влияние на бизнес, например, влияние, которое окажет потеря авиакомпанией своих систем бронирования, то это, вероятно, будет ключевой операционной инвестицией. Для большинства предприятий электронная почта, расчет заработной платы, системы управления персоналом и главная книга будут вспомогательными инвестициями.

Инвестиции с высоким потенциалом — это те, которые могут создать возможности для получения будущего преимущества или более эффективного проведения основных операций. По сути, это инвестиции в НИОКР в непроверенных способах использования цифровых технологий. Ими движут новые идеи или, возможно, новая технология. Сегодня, например, многие банки, страховые компании и юридические фирмы изучают, как они могут использовать технологии блокчейна.

Портфельный инструмент может быть использован в качестве общей системы отчета в управленческих дискуссиях по ряду областей. Рассмотрим некоторые из них.

Оценка инвестиций. Определяющим аспектом цифрового портфеля является то, что для оценки бизнес-кейсов для инвестиций в четырех квадрантах следует использовать различные критерии. Поскольку инвестиции в каждый из них вносят свой вклад в успех бизнеса, разумно, чтобы они оценивались по-разному. Это контрастирует с ситуацией в большинстве компаний, где все цифровые инвестиции обычно оцениваются одинаково, используя одни и те же критерии. Таким образом, в то время как стратегические инвестиции должны оцениваться по тому, как они могут быть использованы для достижения стратегических целей и удовлетворения ключевых бизнес-факторов (а затем их успеха в этом), инвестиции в поддержку должны оцениваться по их способности обеспечить очевидное сокращение затрат.

Критерии реализации. Для каждой инвестиционной категории общие критические факторы успеха времени, стоимости и качества будут различными, что потребует компромиссов. Для стратегических инвестиций время выхода на рынок имеет решающее значение, поскольку окно возможностей, вероятно, будет узким: как только вы начнете работать с приложением, ориентированным на клиента, это только вопрос времени, когда

конкуренты попытаются имитировать то, что вы сделали. Идеальное решение, полностью интегрированное с устаревшими системами, может оказаться неосуществимым в отведенное время. Более того, ранняя версия, вероятно, не сможет обеспечить весь востребованный функционал; функции должны быть добавлены по мере развития приложения и обратной связи с клиентами.

Учитывая, что компания зависит от своих основных систем, недоступность или неоптимальная производительность не является вариантом. Таким образом, поддержание качества является ключевым критерием и не может быть скомпрометировано.

Подходы к развитию. Из-за неопределенности в отношении результатов (и реакции клиентов) того, что должно быть построено, и стоимости изменений, инвестиции в два верхних квадранта больше подходят для гибких подходов (таких как scrum) для разработки программного обеспечения. Напротив, из-за большей определенности в инвестиционном контексте и критичности систем в нижних квадрантах для текущих операций, я рекомендую использовать либо бережливый подход, либо более традиционную каскадную методологию в усилиях по разработке.

Выбор руководителей проектов. Лица, управляющие инвестициями в каждом из квадрантов портфеля, также должны иметь разные навыки, отношения и мотивации. Например, менеджер проекта, ведущий инвестиции с высоким потенциалом, должен быть предприимчивым, личным достижением — возможно, даже немного невеждающим и склонным к риску. Но вряд ли вы захотите такого индивидуального управления проектами в ключевом операционном квадранте (помните, что ваш бизнес в настоящее время зависит от них). Учитывая, что вы ищете долгосрочные, качественные решения в ключевом операционном квадранте, вам нужна стабильность; поэтому проекты в этом квадранте должны управляться кем-то, кто консервативен и хорош в снижении бизнес-рисков.

Управление жизненным циклом инвестиций. Со временем содержание портфеля будет меняться, и для любой организации на содержание сегментов портфеля будут влиять самые разные внутренние и внешние факторы. Многие идеи и технологии входят в портфель в квадранте с высоким потенциалом, где они оцениваются, возможно, через пилотный проект, следуя инновационному процессу организации. Некоторые из них выйдут из портфеля после того, как их сочтут неуместными, незрелыми или, возможно, слишком дорогостоящими.

Цель состоит в том, чтобы определить небольшое количество, которое может перейти в стратегический квадрант, при условии, конечно, соответствия инвестиционным критериям этого квадранта. Со временем инвестиции, которые когда-то были источниками конкурентной дифференциации, переходят в ключевой операционный квадрант, становясь частью основных систем организации. Когда это происходит, важно, чтобы они были полностью интегрированы в основную операционную среду и, возможно, были переработаны для долгосрочного использования.

Важно отметить, что ключевые операционные и вспомогательные цифровые инвестиции также могут быть сделаны напрямую, не обязательно исходя из квадранта с высоким потенциалом, при условии, конечно, что инвестиционные критерии соблюдены. Примером может служить решение о развертывании программного пакета или облачного программного решения для замены специального приложения.

Заключение

Таким образом, можно сделать вывод, что цифровые стартапы являются на современном этапе наиболее перспективным направлением для вложения средств инвестора, что связано в первую очередь с тем, что в случае успешного исхода обеспечено получение максимально возможной прибыли. Также среди основных причин можно назвать то, что научно-технический прогресс в условиях цифрового бизнеса обеспечивает прозрачность осуществления деятельности того или иного стартапа, что вызывает уверенность у инвестора вкладывать свои средства. Используя технологии машинного

обучения то или иное предприятие эффективнее справляется со своей деятельностью, обеспечивая прибыльность своего бизнеса, что также немало важно для инвестора.

Также востребовано вложение в криптовалюту. Организация, формируя своей портфель, должна составить стратегический план вложения, который должен коррелировать с ее целями и горизонтом инвестирования. Особая задача состоит в выборе плана инвестирования. Также следует вовремя обеспечить ребалансировку портфеля, чтобы не допустить того, что портфель криптовалюты отклонится от заданного соотношения рискованности и доходности. Также стоит отметить то, что портфель цифровых инструментов должен включать в себе различные цели, на которые направлено инвестирование. Именно они способны обеспечить инвестора максимально возможной доходностью.

Список литературы

- [1] Бочаров, В. В. Инвестиции. Инвестиционный портфель. Источники финансирования. Выбор стратегии / В.В. Бочаров. - М.: Питер, 2016. - 288 с.
- [2] Буренин, А. Н. Дюрация и кривизна в управлении портфелем облигаций / А.Н. Буренин. - М.: Научно-техническое общество имени академика С. И.Вавилова, 2019. - 150 с.
- [3] Гитман, Л. Дж., Джонк, М.Д. Основы инвестирования/ Л. Дж. Гитман, М. Д. Джонк. Пер.с англ. – М.: Дело, 2019.-1008с.
- [4] Григорова, Анастасия Методический инструментарий управления инвестиционными проектами / М.: Синергия, 2018. – 900 с
- [5] Колтынюк, Б. А. Рынок ценных бумаг/ Б. А. Колтынюк: Учебник. - СПб.: Изд-во Михайлова В.А., 2018 – 417с.42
- [6] Харламова Т.Л., Сорокина Ю.А. Информационные технологии как фактор экономического развития // Известия Юго-Западного гос. ун-та. Серия «Экономика. Социология. Менеджмент». 2018. Т. 7. № 2 (23). С. 53–59.

DIGITAL TOOLS FOR THE FORMATION OF INVESTMENT PORTFOLIOS OF THE ORGANIZATION

EFIMOV IVAN PAVLOVICH

*Master student gr. 2023M2 specialties 38.04.01 Economics. Profile: Digital Economy.
Department of Digital Economy, Penza State University, 440026, Penza, st. Krasnaya, 40, e-mail:
ivam_efimov98@mail.ru*

EFIMOV PETR PAVLOVICH

*Master student gr. 2023M2 specialties 38.04.01 Economics. Profile: Digital Economy.
Department of Digital Economy, Penza State University, 440026, Penza, st. Krasnaya, 40, e-mail:
petr.efimo@list.ru*

Annotation

Currently, there are many organizations that are trying to maximize their profits by investing in certain areas of the economy through the acquisition of securities with different yields, investing in startups, construction, etc. In modern conditions, it is becoming relevant to choose digital tools for making monetary investments and compiling the most effective portfolio from them, which will ensure the maximum possible profitability. However, as with ordinary investing, it should be remembered that there are certain risks of losing invested funds. In this regard, a particularly important task is to search for innovative digital tools that enable the compilation of an effective set of securities and minimize possible threats. Modern economic development is based primarily on the informatization of society and functioning on the basis of intellectual capital, which certainly affects business, as a result of which there is an increasing emergence of modern investment opportunities.

Keywords: digital tools, investment portfolio, digitalization, investment efficiency, innovative investment, startup