

РЕАЛЬНЫЕ ОПЦИОНЫ В СТРАТЕГИЧЕСКОМ ФИНАНСОВОМ ПЛАНИРОВАНИИ

В последнее время компании вынуждены принимать управленческие решения в состоянии высокой неопределенности. Одна из моделей, описывающая неопределенность в контексте стратегического процесса [1], позволяет в целом отнести текущее состояние внешней среды к третьему (из четырех) уровню неопределенности – «Диапазон возможных вариантов будущего». Этот уровень характеризуется несколькими ключевыми переменными, однако реальный результат может находиться в любой точке этого диапазона. Соответственно, обособленных сценариев уже не существует, и некоторые элементы стратегии изменились бы, будь результат предсказуемым.

Несмотря на сложности стратегического процесса в условиях высокой неопределенности, рациональные стратегии можно разрабатывать как совокупность реальных опционов. Многие компании, особенно действующие в отраслях с высокой капиталоемкостью, воспринимают открывающиеся перед ними инвестиционные возможности как реальные опционы по аналогии с финансовыми опционами: обеспечивая все необходимые условия для будущих капиталовложений, они не принимают окончательного решения до подтверждения потенциала инвестиций [2].

Метод реальных опционов позволяет усовершенствовать расчет чистой приведенной стоимости таким образом, чтобы учитывалась стоимость адаптивности и уникальные характеристики стратегического контекста: различные виды реальных опционов будут иметь разную стоимость для разных организаций в зависимости от конкретной ситуации в окружении, а также от ресурсов, умения и истории этой организации [3].

Некоторые примеры реальных опционов включают в себя:

- опционы на физическое вложение;
- опционы на расширение;
- опционы на прекращение;
- опционы на финансирование;
- опционы на слияние и поглощение;
- опционы на изменение производства.

Пример реального опциона можно найти в решении о запуске нового продукта на рынок. Предположим, компания разрабатывает новый продукт и стоит перед вопросом, когда его выпустить. Определение оптимального момента для запуска может быть сложной задачей, так как существует неопределенность относительно конкурентной среды, спроса на рынке и других факторов. В этом контексте реальный опцион может представлять собой право компании откладывать решение о запуске продукта на неопределенный срок, наблюдая за развитием событий на рынке. Если более подходящие условия появятся, компания может воспользоваться этим опционом и запустить продукт. Если же обстоятельства не изменятся, компания может принять решение оставить проект. Это позволяет компании избегать потерь, связанных с запуском продукта в неблагоприятных условиях. Такой реальный опцион дает гибкость и уменьшает риски, что может оказать положительное воздействие на финансовый результат компании.

Список использованных источников

1. Courtney, H. Making the Most of Uncertainty / H. Courtney // *The McKinsey Quarterly*. – 2001. – № 4. – С. 38–47.
2. Лесли, К. Реальная сила реальных опционов / К. Лесли, М. Майклс // *Вестн. McKinsey: теория и практика управления*. – 2002. – № 2. – С. 16–31.
3. Облой, К. Стратегия организации: в поисках уверенного конкурентного преимущества / К. Облой ; науч. ред. Н. Ю. Макаев. – Минск : Гревцов Букс, 2013. – 384 с.