

телей, из числа которых формируется управляющий состав с недостаточным развитием креативной составляющей интеллектуально-креативных ресурсов. При этом в лучшем случае только накануне назначения или чаще уже после него менеджер или топ-менеджер начинают повышать собственное бизнес-образование с позиций повышения навыков и умений проявления своих креативных способностей. На основе приведенной модели можно сформулировать следующие основные принципы формирования интеллектуально-креативных ресурсов:

1. Оценка сотрудников, особенно на руководящих ступенях, должна осуществляться по уровню их креативного потенциала.

2. Обучение должно быть опережающим, что позволит не интуитивно искать будущих руководителей, а выбирать их из существующих исполнителей, подготовленных для руководящей работы.

3. Проявление интеллектуально-креативных ресурсов ограничено жесткими регламентами, поэтому подготовка руководителей должна осуществляться с комплексным развитием как интеллектуальной, так и креативной составляющей.

4. Развитие топ-менеджеров должно осуществляться во всех смежных областях, поскольку проявление творчества наиболее активно на стыке различных областей наук.

Таким образом, можно отметить, что основополагающее значение для достижения конкурентного преимущества организации имеют ее интеллектуально-креативные ресурсы, которые сами по себе становятся значительным конкурентным преимуществом на рынке.

Список литературы

1. Мельников О.Н. Управление интеллектуально-креативными ресурсами наукоемких производств – М.: Креативная экономика, 2010. – 384 с.
2. Насибян С.С. Формирование конкурентоспособных интеллектуально-креативных ресурсов в финансовой сфере экономики // Российское предпринимательство. – 2006. – № 10.
3. Чичерин Ю.А., Рындин Е.В. Программы активизации креативной деятельности молодых исследователей в решении проблем инновационного развития России // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. – 2010. – № 1. – С. 217-220.

ВЛАДЕЛЬЦЫ РИСКОВЫХ РЕШЕНИЙ

Шайхуллина Л.Р.

Казанский федеральный университет, Казань,
e-mail: leysan.shayhullina@gmail.com

Большая часть управленческих решений носит вероятностный и многоальтернативный характер. При разработке решений всегда существует вероятность выбора альтернативы с высокой степенью риска (как правило, альтернативы, являющиеся предпочтительными с точки зрения выигрыша, наиболее рискованны). Любая альтернатива обладает той или иной степенью риска, избавиться от которого полностью практически невозможно, однако лицо, принимающее решение, должно стремиться учитывать возможные риски и предусматривать снижение их уровня и обеспечивать резервы для компенсации потерь в случае их возникновения.

Отметим, что при принятии рискованных решений, отношение к самому риску различно у стейкхолдеров корпорации. Мы остановимся на отношении к риску 2 групп стейкхолдеров: собственников и менеджеров.

Собственник и наемный менеджер в большинстве своем отличаются друг от друга психологией, принципами анализа проблем и подходом к принятию решений.

Собственник рискует вложенными средствами – капиталом, но может только ограниченно влиять на

деятельность компании. Компания для него представляет собой инвестиционный объект.

В противоположность собственникам агенты (менеджеры) рассматривают владение акциями только как один аспект взаимоотношений с компанией. Для них компания – это источник заработной платы, дополнительных выплат, приобретения связей, создания собственного человеческого капитала и т.д. Менеджер принимает решения в ситуации неопределенности, поэтому не всегда его действия приводят к нужным результатам. Есть сферы, на которые он влиять не может, есть виды риска, которые ему не подвластны. Однако вознаграждение и прочие блага менеджера часто зависят именно от внешних результатов принимаемых решений, а не от намерений и вкладываемых усилий. Будучи противниками риска, для защиты своих многочисленных источников выгод (акции – только один из них) менеджеры иногда принимают решения, которые выгодны им лично, в ущерб интересам собственников. Возникает конфликт интересов. В науке данные конфликты получили название агентских конфликтов.

Агентские конфликты рассматриваются в агентской теории. В крупных компаниях менеджеры владеют лишь небольшим пакетом акций и именно поэтому агентские конфликты для них очень актуальны. В данном случае максимизация богатства собственников может не являться главной целью менеджера. По мнению многих специалистов, главной целью наемных менеджеров является увеличение размеров предприятия. Ответом на вопрос, чего же добивается менеджер, увеличивая размеры фирмы, будет [2]:

- закрепление за собой своих мест (скупка контрольного пакета акций другими фирмами становится менее вероятной);
- увеличение собственной власти, статуса и окладов;
- создание дополнительных возможностей роста для своих подчиненных.

Таким образом, согласно одной из существующих точек зрения к риску более склонны собственники, а менеджеры стараются его избегать. Согласно данной точке зрения, владельца бизнеса можно сравнить с игроком в казино – он более склонен к риску, импульсивен и иррационален, чем наемный менеджер. Последний более осторожен и, принимая решение, как правило, отдает приоритет большей надежности, а не быстрой прибыли. Здесь часто возникают противоречия, которые невозможно разрешить. Собственник и менеджер должны дополнять друг друга, но это возможно лишь при их постоянном диалоге, а не в ситуации «продавливания» всех решений собственником.

Согласно противоположной точке зрения собственник старается добиться максимизации прибыли и при этом по мере возможностей избежать рисков неверных решений. Топ-менеджер ничем не рискует, а потому не относится к бизнесу с той же степенью ответственности, что и его собственник. Более того, у него совсем другие цели – он зарабатывает себе репутацию, доход. Если же бизнес прогорит, он просто уйдет в другую фирму. То есть, в данном случае, более склонен к риску именно менеджер, т.к. ему нечего терять – бизнес принадлежит не ему.

Одна из основных концепций финансового менеджмента – гипотеза о несклонности инвесторов к риску – гласит, что за более высокий риск, ассоциируемый с инвестицией, инвесторы объективно ожидают более высокую доходность [1]. Таким образом, для максимизации дохода собственника требуются самые рискованные проекты. Однако это противоречит

здравому смыслу: рано или поздно (скорее рано, так как большинство инвесторов предпочитает стабильность доходов) инвесторы должны будут воспрепятствовать возрастанию рисковости принадлежащих им активов. Напротив, максимизация рыночной стоимости собственного капитала фирмы потребует от ее менеджеров достижения некоторого компромисса между риском и доходностью, удовлетворяющего большинство инвесторов и, тем самым, максимизирующего привлекательность (а значит и рыночную стоимость) долевых ценных бумаг фирмы [1].

Нельзя не отметить и различные рассматриваемые временные горизонты владельцев рисковых решений: менеджеры заинтересованы краткосрочными проектами с быстрой отдачей. Акционеры же отдают предпочтение более отдаленному временному горизонту, долгосрочным проектам, способным максимизировать достояние акционеров.

Таким образом, рассмотренный нами конфликт интересов владельцев рисковых решений объективен: в управленческом взаимодействии участвуют две стороны, природа интересов и бизнес задач которых принципиально различны.

Список литературы

1. Анкудинов А.Б. Опорный конспект лекций по финансовому менеджменту, 2010.
2. Бригхем Ю., Гапенски Л. Финансовый менеджмент: Полный курс в 2-х т. / Пер. с англ. под ред. В.В. Ковалева. – СПб.: Экономическая школа, 1997. – 497 с.

СЕМЕЙНАЯ МОДЕЛЬ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ

Шипшова А.В.

*Казанский (Приволжский) федеральный университет,
Казань, e-mail: anastasia-shipshova@yandex.ru*

В разных странах корпоративное управление имеет свои отличительные особенности, в связи с этим корпоративное управление принято рассматривать с учетом национальных особенностей. Национальная модель корпоративного управления представляет собой систему управления, которая основывается на осуществлении корпоративного контроля с помощью различных методов, наиболее характерным экономическим условиям национальной экономики.

Наряду классическими моделями корпоративного управления: немецкой, англо – американской и японской, выделяют модели, особенности которых сложно отнести к какой – либо из имеющихся моделей. К одной из таких моделей относится – семейная модель корпоративного управления. Данная модель корпоративного управления встречается в странах латинской Америки, Азии, а также в некоторых европейских странах – Италии, Франции и Швейцарии.

Особенностью данной модели является то, что управление осуществляется членами одной семьи, при этом капитал распределяется и концентрируется по семейным каналам. Контроль над компаниями осуществляется при помощи пирамидального построения группы, таким образом, группа компаний, которые контролирует семейная холдинговая, в свою очередь контролируют следующую группу фирм и так далее. В данной модели инвесторы привлекаются только при необходимости получения дополнительного капитала, при этом они не могут владеть большинством голосов в одной из фирм, относящихся к семейному холдингу.

В данной модели используется горизонтальная структура перекрестного владения акциями. Это необходимо для того чтобы прибыли компаний, входящих в холдинговую структуру, переводить на головную компанию, которой принадлежат все права на

капитал и которая имеет полный контроль над всеми компаниями группы. Перераспределение денежных средств может быть осуществлено методами трансфертного ценообразования, перекрестного финансирования либо взаимного страхования.

Помимо этого для сохранения контроля над фирмами, входящими в группу, выпускаются несколько классов акций с неравными правами голосования. В данном случае головной фирме принадлежат акции с большим количеством голосов, а акции с меньшим количеством голосов на акцию размещаются для обращения на бирже. В случае если оба класса акций дают право на один голос, акции, принадлежащие семейной структуре, обладают определенными преимуществами, к примеру, исключительным правом при выборе большинства членов совета директоров.

Также данная модель имеет характерные особенности агентских издержек. В отличие классических моделей, в семейных бизнес – структурах действия менеджеров направлены в пользу только одной группы акционеров, то есть семьи. Отличительной особенностью является проявление агентских издержек в сделках между родственными семейными компаниями, которые наносят урон внешним акционерам.

Внешнее финансирование в семейной модели корпоративного управления преимущественно осуществляют банки, поскольку акционерный капитал и рынок облигаций неразвиты. В связи с этим проявляется важность роли банков как органов, контролирующих поведение компаний. Однако в странах, для которых характерна данная модель, коммерческие банки редко являются крупными. Зачастую банки имеют долю собственности в активах основных корпоративных заемщиков. В этих странах осуществлялась конкуренция с жесткими ограничениями либо запрещением для иностранных финансовых организаций осуществлять коммерческую банковскую деятельность. В итоге банки захватывались конгломератами, контролируемые семьями, либо становились проводниками государственных субсидий.

Существует мнение, что семейная модель корпоративного управления является неэффективной и устаревшей с точки зрения ведения бизнеса. Однако, более половины ВВП промышленно развитых стран приходится именно на долю семейных фирм. На данном этапе развития корпоративного управления нельзя выделить модель, которая обладала бы очевидными преимуществами по сравнению с другими, и которая могла бы стать универсальной. Наоборот, в последние десятилетия возникла тенденция к унификации и сближению различных моделей корпоративного управления.

ОЦЕНКА РИСКА ВЛОЖЕНИЙ В ЦЕННЫЕ БУМАГИ

Яковлева Е.В., Мельникова Л.Ф.

*Вологодский филиал международной академии бизнеса
и новых технологий (МУБиНТ), Вологда,
e-mail: vf-zavkaffk@mubint.ru*

На рынке ценных бумаг действует правило: чем выше риск, тем более вероятно возникновение убытков. Однако, рискованные ценные бумаги имеют обычно высокую ожидаемую доходность, которая является премией за этот повышенный риск. Умение оценивать риск вложений в ценные бумаги, прежде всего, необходимо инвестору. Главная цель для инвестора – это в борьбе с инфляцией найти оптимальный вариант вложения денежных средств с приемлемым для себя риском. Инвестору постоянно необходимо разрешать существующее противоречие между доходностью ин-