

УДК 33

DOI: 10.34670/AR.2023.19.69.068

Управление стоимостью компании в период финансового кризиса и специальной военной операции на примере компаний российского технологического сектора

Мурлейкин Никита Сергеевич

Студент,
Владимирский филиал РАНХиГС,
600017, Российская Федерация, Владимир, ул. Горького, 59а;
e-mail: Myrleikin@mail.ru

Аннотация

Цель исследования заключается в проведении анализа управления стоимостью компании в период финансового кризиса и специальной военной операции на примере компаний российского технологического сектора. В ходе исследования использовались следующие методы: формальный метод, метод системного анализа, формально-логический метод. Автор отмечает, что инвестиционная политика представляет собой комплекс взаимосвязанных целей и мероприятий, направленных на обеспечение определенного уровня капиталовложений и их структуры, а также на повышение инвестиционной активности населения страны, предпринимателей и государства. Важнейшей задачей государственной инвестиционной политики выступает формирование среды для привлечения и повышения эффективности использования инвестиционных ресурсов для развития экономики. В настоящий момент мы видим, что большая часть компаний на российском рынке не публикует отчетность, имеет ряд специфических проблем, вызванных международными санкциями, а также проблемы в мировой банковской системе подталкивают экономическую ситуацию к затяжной рецессии и возможному экономическому кризису.

Для цитирования в научных исследованиях

Мурлейкин Н.С. Управление стоимостью компании в период финансового кризиса и специальной военной операции на примере компаний российского технологического сектора // Экономика: вчера, сегодня, завтра. 2023. Том 13. № 5А. С. 346-358. DOI: 10.34670/AR.2023.19.69.068

Ключевые слова

Инвестиционный подход, рецессия, отчетность, санкции, инвестор, акции, стратегия, стоимость компании.

Введение

Санкции – инструмент ведения внешней политики, представляющий собой ограничения для другой страны или ее граждан. Согласно международному праву, санкции применяются против государства, нарушившего свои международные обязательства или нормы международного права [Роганян, 2021].

Чаще всего применяют экономические санкции как один из видов ограничительных мер. Цель санкций – ослабить ту или иную страну, нанести вред экономике страны.

В 2022 году Россия стала лидером по количеству санкций, обогнав Иран. На данный момент в отношении России введено около 12 тысяч санкций. Это существенно затрудняет экспорт и импорт продукции, а также снижает функционирование отечественных предприятий из самых разных отраслей экономики. В середине марта 2022 года Правительство разрешило компаниям не раскрывать полностью или частично финансовые, производственные и иные отчеты и показатели. Перед этим Центральный банк России разрешил банкам не публиковать бухгалтерскую отчетность по российским стандартам.

Для того чтобы оценить компанию, снизилось количество инструментов. В то же время появилось несколько новых методов. Если мы рассматриваем сырьевые компании, то возможную динамику стоимости можно было попробовать оценить с помощью колебания мировых цен сырья производимой продукции данной компании. К примеру, котировки «Газпрома» активно реагировали на мировой рост цен на газ в период начала СВО, даже в тот момент, когда отсутствовала ясность вокруг дивидендов компании. Этот метод можно назвать «метод колебания мировых цен».

Метод отраслевых тенденций позволял в данный период времени оценить привлекательность той или иной компании путем сравнения, а также наблюдения за конкретным сектором в части выплат дивидендов, возможности возобновления другой компании, а через это и возможной привлекательности возможного инвестиционного решения в пользу компании.

Значительная часть рынка в своих оценках отталкивалась от метода оценки компаний через пресс-релизы, буквально хватая и собирая информацию из разных источников, в особенности сети Интернет, слухов а также опираясь на отраслевую статистику сопоставимых компаний [Зайков и др., 2020]. Данный метод можно было бы назвать синтетической оценкой инвестиционной привлекательностью.

Санкции и давление со стороны иностранных государств открыли новые подходы, которые в тот момент казались предположениями.

Проблематика оценки инвестиционной привлекательности может обернуться ошибкой в будущем из-за возобновления более негативных результатов компаний [Марков, 2021]. Поэтому, отталкиваясь от данных методов оценки, стоит понимать, что они могут носить спекулятивный характер, до возобновления публикаций. Стоит учесть долю валютной выручки в общих доходах, наличие и долю иностранных поставщиков или в целом акционеров [Роганян, 2021].

Основное содержание

Иностранные санкции привели к тому, что принятие инвестиционного решения в компаниях некоторых секторов стало невозможным в связи с указом президента Российской Федерации, запрещающим «недружественным» акционерам совершение сделок покупки и продажи долей в

стратегических предприятиях Российской Федерации, в том числе и энергетике.

Попытки дистанцироваться от России привели к мировой дестабилизации цен на газ, нефть и всплеску мировых котировок на энергоресурсы. Как следствие, мировые предприятия столкнулись с нехваткой производственных мощностей, удорожанием производства и сокращением рабочих мест. К затяжной перестановке сил на энергетическом рынке добавились проблемы в банковском международном секторе, которые были спровоцированы высокой инфляцией, а также большим количеством эмиссии денежных средств в период пандемии и, как результат, ошибочными действиями ряда банков в части своей инвестиционной деятельности.

Как следствие, методы колебания мировых цен, отраслевых тенденций и синтетической оценки инвестиционной привлекательности могут использоваться как оценка в самое сложное и, казалось бы, невозможное для оценки время.

Следует подчеркнуть, что влияние санкций на экономику РФ с каждым месяцем снижается, так как страна адаптируется к ним. Производители смогли оперативно переориентироваться на альтернативные рынки. Конечно, не во всех отраслях получилось быстро наладить логистические цепочки и найти аналоги импортной продукции в связи с высокой зависимостью от нее, это дело времени. Поэтому нам нужна новая инфраструктура, которая поможет справиться с проблемами, возникшими из-за санкций.

В текущих условиях, когда обострение напряженности существенно усиливает все виды рисков, а внешнее давление создает прямые и целенаправленные угрозы функционированию национальной финансовой системы, на Банк России ложится колоссальная ответственность по минимизации рисков и потенциального ущерба системе, ее звеньям и участникам, по обеспечению стабильности, а точнее гибкой реакции системы в условиях постоянных внешних изменений.

Против России уже введено несколько тысяч ограничений, под санкции попало множество компаний и банков, были ограничены операции с ценными бумагами, заморожены международные резервы Центрального банка, запрещен импорт и экспорт определенной продукции, а банковской системе угрожают полным отключением от SWIFT [Марков, 2021].

Обеспечение финансовой стабильности относится к ключевым задачам функционирования Центрального банка Российской Федерации – Банка России, который реализует ее, проводя политику по снижению рисков и накоплению устойчивости в финансовой системе. Сам мегарегулятор определяет финансовую стабильность как «устойчивость финансовой системы к шокам и бесперебойное и эффективное ее функционирование».

Банк России, выполняя возложенные на него полномочия по регулированию финансового рынка, выделяет следующие стратегические направления обеспечения сохранения финансовой стабильности:

- минимизация валютных рисков за счет равномерного сокращения использования «токсичных» валют;
- стратегическая переориентация российской инфраструктуры на рынки дружественных стран;
- своевременный выход из регуляторных послаблений и переход к накоплению буферов.

Стратегии позволяют обеспечить наиболее эффективное развитие предпринимательского субъекта, в связи с чем происходит постепенное увеличение внимания к вопросам стратегического управления и внедрения стратегий в практику работы предпринимательских субъектов.

Несмотря на то, что в литературе достаточно четко определена роль и значение

стратегического анализа и управления, актуальным становится конкретизация самой сущности стратегии.

Стратегия представляет собой ключевой документ в сфере планирования развития предприятия, предполагающий преобразования через использование всех основных ресурсов.

По мнению М.К. Ашиновой и С.К. Чиназирова, «в инвестировании, как и в практически любом деле, нельзя действовать на авось. Такой подход может привести к не очень благоприятным последствиям. Философия требует соблюдения четкой дисциплины и проявления терпения. Эффективность будет достигнута только в том случае, если выстроена разумная стратегия, спрогнозирован долгосрочный результат и человек готов занять позицию «наблюдателя» [Ашинова, 2022].

Инвестиции в компании технологического сектора всегда были на слуху. Но не всегда речь идет о мировых гигантах. В данный момент из-за повышения ставок в мире тенденция переломилась, многие мировые лидеры, чьи акции роста привлекали внимание рынка, стали менее интересны. Обратная ситуация происходит на российском рынке, где ЦБ в последнее время активно снижал ставку. Финансовый кризис является серьезным испытанием для любой компании, независимо от того, к какой отрасли она принадлежит. Однако в технологическом секторе, который считается одним из наиболее динамично развивающихся, кризисы могут оказаться особенно опасными.

Технологические компании, как правило, работают в условиях быстро меняющейся рыночной конъюнктуры, высокой конкуренции и высоких технологических рисков. В связи с этим управление стоимостью компании в период кризиса и ухода иностранных компаний становится ключевой задачей для технологических компаний [Зайков, 2020].

Что такое стоимость компании? Стандартный подход к определению стоимости компании заключается в оценке рыночной цены всех ее активов, включая интеллектуальную собственность, капитал и человеческий потенциал. Однако в реальности стоимость компании может значительно отличаться от этой оценки, так как она зависит от множества факторов, включая внешние экономические условия, конкуренцию на рынке и уровень риска, связанный с бизнес-процессами компании.

На данный момент очевидно, что для российских компаний это неплохая возможность занять большие доли рынка, в частности российский и плавный переход к рынкам Азии, Индии и Арабских стран.

Начало специальной военной операции привело к появлению новых методов в оценке инвестиционной привлекательности компаний. Проблемным полем с точки зрения оценки стало разрешение от ЦБ РФ не публиковать отчетность банкам, а также разрешение правительством не публиковать отчетность компаний.

В этих условиях понять истинную стоимость компании оказывается крайне сложно. Но существует ряд методов оценки инвестиционной привлекательности, к примеру оценка сырьевой компании с помощью метода колебания мировых цен и газ, ряд методов отраслевых тенденций, которые позволяют оценить стоимость путей сравнения и т.д. Однако мы говорим про российские компании в секторе информационных технологий, и здесь мы бы предложили рассмотреть ряд методов, которые позволили бы оценить стоимость компаний в этот непростой период.

Оценить стоимость компании можно через проецирование сектора, в частности, сегмент информационной безопасности в данный момент показывает рост порядка 11%.

А вот темпы роста российского рынка из за того, что он является более емким, но в то же

время развивающимся, составляют порядка 20%, что вдвое выше мировых показателей и может говорить о том, что есть тенденции к дальнейшему развитию и выходу новых компаний в публичную плоскость в разрезе нескольких лет. Уход зарубежных вендорных компаний говорит о том, что все заказы получают отечественные компании, что благоприятно влияет на компании отечественного технологического сектора.

Управление стоимостью компании в период рецессии мировых рынков и специальной военной операции требует от компаний принятия ряда мер, направленных на уменьшение рисков и сохранение конкурентоспособности на рынке.

Рассмотрим некоторые из этих мер [Ашинова, 2022].

1. *Контроль затрат.*

В сложные периоды контроль затрат является основной задачей для компании. Необходимо проанализировать каждую статью расходов и убедиться, что она несет реальную ценность для компании и не является излишней или ненужной. Компания должна быть готова нарезать затраты, если это необходимо для поддержания своей финансовой устойчивости. На текущий день мировая тенденция – сокращение персонала, уход части компаний с российского рынка также показала это.

Большая часть российских компаний показатели свою эффективность благодаря резкому изменению спроса в свою сторону. Стоит отметить, что некоторая часть компаний, которые выходили с рынка, имеют возможность обратного выкупа своих активов в разрезе нескольких лет. Поэтому такой подход в том числе уменьшает конечные затраты головных организаций.

Диверсификация продуктов и услуг может привести к падению спроса на некоторые продукты или услуги, поэтому компания должна обладать портфелем продуктов и услуг, который был бы достаточно разнообразным, чтобы она могла компенсировать падение спроса в одном направлении с увеличением спроса в другом. Поэтому, если говорить о российском технологическом секторе, стоит отметить такие растущие секторы, как информационная безопасность, в сегментах защиты инфраструктуры и приложений можно было заметить рост более 30%.

По предварительным оценкам, объем продаж вырос вдвое. Вообще, самый надежный способ преодолеть множество препятствий – это диверсификация, именно портфельный подход к инвестированию в различные продукты компании, в особенности недавнего взрывного роста экономики в период пандемии, привел к значительной реальной инфляции [Марков, 2021].

В такие времена пребывать в «деньгах» просто некомфортно, поэтому лучшим способом двигаться с инфляцией и пробывать ее обуздать становятся проекты, которые на эту инфляцию при грамотном управлении и создании стоимости к ней же и подтянутся.

Географическая диверсификация всегда показывает, что та или иная часть света может переживать трудные времена, а если в этот момент компания реализует свои продукты или услуги на разных континентах и в разных странах, можно получить выгоду от последовательного роста экономики.

Самое большое заблуждение – это развиваться только в одном периметре, так как можно просто упустить более выгодные точки в развивающихся странах или более развитых, где то же программное обеспечение можно продавать дороже, но при более конкурентном рынке, опять же диверсифицируя свой портфель валютной выручкой и большей части контрактов.

Компания должна стремиться развиваться на новых рынках и привлекать новых клиентов. Это может помочь компании увеличить свой оборот и сократить зависимость от текущих рынков. На текущий день средняя доля игрока рынка информационной безопасности в России

составляет около 9,5%, что свидетельствует о небольшой концентрации. Стоит отметить и ограниченность аудитории инвесторов.

По данным Московской биржи, количество инвесторов, имеющих брокерские счета на Московской бирже, только за 2021 год увеличилось вдвое и составило 17 млн, что составляет почти 10% населения России.

По итогам года совокупный объем на рынках Московской биржи достигал исторического максимума и впервые превысил отметку квадриллион. Доля частных инвесторов составила более 40%. Это довольно внушительные цифры, но все же они далеки от показателей других стран, где доля вовлеченности населения в инвестиционный процесс превышает в 5-6 раз.

Во многом это связано с тем, что структура финансовых активов домохозяйств в России остается более консервативной, высокая и стабильная доля запасов в наличной валюте свидетельствует о непрозрачности сервисов, недостатке ориентированных на доходность государственных инвестиционных программ, а также недоверии к финансовым инструментам из-за недостаточного регулирования некоторых игроков рынка.

Действующие модели брокерской, инвестиционной деятельности несут в себе повышенные риски, не редко связанные с цифровыми активами, инвестиционными проектами в стартапы, упакованные в фонды и использующие левверидж. Даже несмотря на рост предложения в части инвестирования через инструменты фондового рынка или прямое владение каким-либо бизнесом, доля наличных сбережений и депозитов является до сих пор преимущественной формой инвестирования и составляет порядка 75% [Роганян, 2021].

2. Управление капиталом.

Рецессия может привести к ограничениям доступа к капиталу, поэтому компания должна управлять своим капиталом более осторожно и оптимально. Она должна привлекать только необходимые средства, чтобы избежать переплаты по процентам или непонятных долговых обязательств. Во многом с этим сталкиваются сильно закредитованные компании, которые из-за перелимитов вынуждены брать заемные деньги под повышенные проценты или выпускать облигации с более высокой доходностью, чем рыночный кредит. Потому что уменьшение инвестиционной деятельности, к примеру, обновления оборудования или обновление комплектующих, может привести в будущем к снижению активности, а за этим и конкурентоспособности.

В частности, компании сектора информационных технологий имеют льготную ставку привлечения не более 3% на обеспечение текущей деятельности. Ввиду этого мы видим не так много публичных компаний на российском рынке. Опять же большая часть компаний, связанных с информационной безопасностью, работает на глобальных рынках, а это обусловлено более дешевым финансированием и, как следствие, возможностьюкратно увеличивать количество специалистов со всего мира, продуктивное портфолио компаний, а также совершать большее количество ошибок.

3. Обеспечение качественного управления.

Компания должна иметь эффективную систему управления, которая бы позволяла ей оперативно реагировать на изменения внешних условий. Ключевыми элементами системы управления являются стратегический план, бюджетирование, контроль затрат и управление рисками.

Любая стратегия является сложным и комплексным элементом системы менеджмента организации. Исследуя стратегии как один их важнейших элементов деятельности организаций, можно выделить наличие у них определенных функций. К наиболее важным из них могут быть

отнесены:

- планирование развития компании, предполагающее взаимоувязку всех основных процессов работы с целью достижения стратегических задач развития. Так, в рамках стратегий компаний определены ключевые направления расходования финансовых ресурсов, материальнотехнические потоки и т.д.;
- мотивация – посредством реализации стратегии достигается решение проблемы стимулирования персонала к наиболее эффективной трудовой деятельности. Особенно сильно это заметно на примере управленческого персонала, часть заработной платы которого зависит от итогов реализации стратегий;
- функция контроля также является одной из ключевых для системы стратегического управления. Ее практическая реализация связана с наличием возможностей контроля за деятельностью предприятия на основе показателей, включаемых в состав документов в сфере стратегического планирования;
- функция организации реализуется через создание специальных механизмов управления для концентрации усилий всех звеньев, задействованных в создании условий для наиболее эффективной реализации мероприятий в рамках стратегического управления.

Стратегия, как и любой другой документ, затрагивающий процесс развития организации, включает в себя достаточно большое число различных элементов.

Они отражают, что реализация стратегии предприятия включает в себя большое число различных структурных частей, что связано с необходимостью охвата всех основных элементов деятельности предприятия. Для наиболее эффективной реализации стратегий управленческие воздействия основываются на взаимосвязях между всеми представленными выше элементами.

Стратегическое управление организацией представляет собой один из ключевых инструментов развития. Это связано с тем, что посредством разработки и реализации эффективной стратегии организации достигается решение всех основных целей и задач развития, нивелирование влияния внешней среды, снижение влияния внутренней среды на ключевые процессы и т.д.

Стратегическое управление – это процесс, связанный с постановкой перспективных целей и организацией работ по их достижению.

Стратегия – это план развития организации, который базируется на миссии организации для достижения конкурентоспособности на рынке в приоритетном направлении. Под конкурентоспособностью понимается возможность продавать товары или услуги на более привлекательных условиях, чем у конкурентов.

Посредством стратегического анализа обеспечивается эффективная реализация конкурентных преимуществ организации, поскольку он предполагает систематическое развитие всех основных процессов.

Стратегическое управление позволяет достичь значительных результатов от деятельности организации. Именно за счет использования его инструментов достигается объединение всех усилий персонала и направление их на достижение ключевых показателей эффективности работы компании.

Стадия разработки стратегии включает в себя следующие основные работы:

- 1) Описание видения организации, т.е. ее перспективного образа. Видение необходимо владельцу и топ менеджерам. Оно раскрывает цели и составляющие внутренней и внешней среды организации. В частности, видение позволяет понять место организации на рынке, раскрыть свои сильные и слабые стороны, характер отношений с

организациями внешней среды, определить основных партнеров, благоприятные факторы и угрозы, а также парадигму управления.

- 2) Формулирование миссии организации. Она формулируется на основе видения организации. Миссия представляет собой общественно значимое заявление, которое раскрывает историческое место организации на рынках производства и потребления. Миссия может быть описана словесно, а также определена численно.

Миссия раскрывает позитивные, притягательные характеристики организации. Она ориентирована, главным образом, на позитивное восприятие организации субъектами внешней среды. Безусловно, миссия важна для персонала организации. В этом случае миссия должна мотивировать работать лучше и удовлетворять личные амбиции. Поэтому миссию надо максимально рекламировать и популяризировать. При изложении миссии важно быть кратким, конкретным и не раскрывать коммерческую тайну.

- 3) Определение ориентиров развития организации. Ориентиры развития конкретизируют миссию организации в виде номенклатуры и объема производства на перспективу. Ориентиры развития часто определяются в литературе как контрольные цифры.
- 4) Стратегию организации на завершающем этапе ее разработки раскрывает перспективный план развития организации по всем его разделам. Горизонт перспективного плана может быть меньше горизонта контрольных цифр. В таких планах задачи развития организации увязываются с ресурсами организации и факторами внешней среды.

Стадия реализации стратегии раскрывает тактику управления по выполнению перспективного плана организации. Тактика управления включает практики, которые можно структурировать по трем процессам стратегического управления – планирование, организмовывание и мотивирование.

Перечень и содержание практик управления раскрываются во внутренних стандартах организации. Набор практик для каждой организации специфичен и зависит от многих внутренних и внешних факторов, включая знания менеджмента и финансовые возможности. Тактика управления доводится до руководителей структурных подразделений организации.

Руководствуясь ею, они принимают текущие управленческие решения с учетом текущих обстоятельств. Например, в связи с поломкой оборудования изыскивают способ его оперативного ремонта или замены. Или в связи с болезнью сотрудника определяют альтернативные способы выполнения производственного плана на очередные сутки, неделю и месяц.

Стадия анализа реализации стратегии связана с изучением сложившейся ситуации по фактическим результатам производственно-хозяйственной деятельности, т.е. результатам текущего управления в структурных подразделениях организации. На этой стадии реализуются такие процессы стратегического управления, как учет, контроль и анализ. В частности, осуществляется анализ исполнения поставленных целей; выполнения планов производственно-хозяйственной деятельности и других изменений во внутренней среде; изменений во внешней среде.

Результаты анализа предназначены для высшего руководства организации. Эти результаты либо подтверждают правильность избранной стратегии управления, либо служат поводом для ее корректировки путем координации работы подразделений и регулирования составных элементов стратегии (видение, миссия, ориентиры развития и т.д.).

В условиях современной конкуренции выигрывают те, кто готовы создавать стратегии и их реализовывать, чтобы достичь цели в краткосрочном и долгосрочном периоде, следовательно,

эффективная конкурентная стратегия способна вывести организацию в лидеры рынка.

Российский технологический сектор является динамично развивающимся сектором экономики, который представлен множеством компаний. Некоторые из компаний, которые успешно управляли своей стоимостью в период финансового кризиса, представлены ниже.

1. Яндекс.

Яндекс является одной из крупнейших технологических компаний в России, которая предоставляет услуги поиска, электронной почты, карт, видео и другие сервисы. Компания активно диверсифицировала свой бизнес, расширяясь на рынки образования, рекламы и электронной коммерции. В период финансового кризиса 2008 года Яндекс сократил затраты на маркетинг и рекламу, но продолжил инвестировать в продуктовую линейку и расширение бизнеса. В результате компания продолжила расти и вышла на IPO в 2011 году.

С начала 2022 года капитализация компании снизилась в 2,3 раза. Компания объявила о планах провести масштабную реструктуризацию бизнеса, выделить ряд международных направлений в отдельную компанию и сосредоточиться на ее развитии, российскую часть оставить в управление новым собственникам.

Если считать компанию в целом, то это отличный шаг для дальнейшего развития компании за рубежом с точки зрения продолжения обслуживания предыдущих договоров, а также заключения новых.

В рамках этого процесса головная структура Yandex N.V., зарегистрированная в Нидерландах, выйдет из числа владельцев российского бизнеса, говорится в сообщении компании. Международные части направлений «облаков», беспилотников, образования и краудфандинга перейдут к нидерландской компании.

В будущем эта структура сменит свое название, бренд «Яндекса» останется за российской компанией. В компании реструктуризацию объясняют желанием обеспечить устойчивое развитие бизнеса «Яндекса» в свете геополитической ситуации. Это один из легальных методов для продолжения деятельности, который не нарушит европейских законодательств в соответствии с санкциями.

По оценкам экспертов, доля выручки, которую генерируют направления, которые должны отойти нидерландскому бизнесу, не превышает 5%. Но это перспективные проекты, и если их заберут, получается, что акционеры лишатся части активов. В этой части Яндекс может предложить своим акционерам обратный выкуп из акций по оговоренной заранее цене. Исходя из этих данных видно, что компания проходит масштабный пик реструктуризации, но тем не менее довольно хорошо управляет своей стоимостью.

2. Mail.ru Group.

Mail.ru Group – это российская интернет-компания, предоставляющая широкий спектр онлайн-сервисов и продуктов. В период финансового кризиса 2008 года компания решила сократить затраты, но продолжила инвестировать в инновации и развитие новых продуктов. Кроме того, Mail.ru Group активно расширяла свой бизнес за пределы России, приобретая активы в других странах, что позволило компании уменьшить зависимость от одного рынка. А что сегодня? В эти непростые для компании периоды совет директоров одобрил возможность редомициляции с Британских Виргинских островов в Россию, учитывая большинство активов в данном периоде, приносящих прибыль. Этот ход будет способствовать повышению эффективности управления компанией. Эти новости стали позитивным сигналом, что, в свою очередь, снизило риски для инвесторов и позитивно повлияло на общую оценку компании.

Стоит отметить, что компании, которые собираются «переезжать» с точки зрения регистрации юридического лица и прав в Россию, могут столкнуться с «навесом» в их акциях.

Это фонд бумаг, который может быть выброшен на продажу в несколько торговых сессий, эффектом от этого будет краткосрочное снижение стоимости и капитализации.

3. Kaspersky Lab.

Kaspersky Lab – это компания, которая занимается разработкой и продажей антивирусного программного обеспечения и услуг. Компания активно инвестировала в свои продукты и сервисы, что помогло ей укрепить свою позицию на рынке. Кроме того, Kaspersky Lab активно работала над укреплением своих партнерских отношений, что позволило ей привлечь новых клиентов и увеличить свой доход.

В рамках своей Глобальной инициативы по информационной прозрачности (Global Transparency Initiative, GTI) компания в середине июня объявила об открытии таких центров в Японии, Сингапуре и США. Ранее аналогичные заведения появились в Швейцарии, Испании, Малайзии и Бразилии для увеличения своей мировой экспансии.

Таким образом, в «Лаборатории Касперского» рассчитывают улучшить свой имидж и развеять опасения, которые появились из-за обвинений американских властей, подозревающих фирму в связях с российскими спецслужбами, что в компании категорически отрицают.

В центрах прозрачности квалифицированный персонал сможет ознакомиться с программным кодом, обновлениями ПО, правилами обнаружения угроз и другими методами разработки и обработки данных, которые практикует «Лаборатория Касперского», сообщается в пресс-релизе фирмы. Выдержки из него приводит ИТ-издание CRN. Транспарентность видения бизнеса можно оценивать как один из методов. В мире, где контракты или соглашения могут нарушаться в одностороннем порядке, очень важно понимать ситуацию вокруг своего контрагента не только через финансовую оценку, но и через его продуктовую линейку, сопоставляя с конкурентами продукты и тем более возможности из открытого тестирования или кода, что дает беспрецедентный кредит доверия.

Если говорить о компании «Позитив», то с начала 2023 года котировки акций подросли на 26%. Обусловлено это тем, что Московская биржа включила акции группы сразу в несколько индексов: информационных технологий, а также средней и малой капитализации. Благодаря этому курс акций меняется в лучшую сторону из-за давления ликвидности и из-за реструктуризации портфелей среди инвесторов.

Стоит отметить, что для повышения интереса к инвестированию в компанию менеджмент принял решение существенно увеличить дивидендные выплаты, и компания стала единственным представителем отрасли информационных технологий, который платит дивиденды, что, в свою очередь, увеличивает рыночный интерес к компании и влияет на ее капитализацию.

Проведение дня инвестора считается важнейшим фактором раскрытия информации относительно будущих планов компании, где менеджмент может выделить основные направления развития компании, будь то экспансия в сторону Ближнего и Среднего Востока, Азию, Латинскую Америку.

Рассказать о совершенствовании внутренних процессов, публикации отчетов МСФО, как пример, объявить о работе по вхождению в основной индекс Московской биржи – все эти факторы, несомненно, влияют на формирование более высокого доверия в сторону компании, привлечения большего количества средств, а за этим и капитализацию компании.

Как можно увидеть из примеров выше, успешные компании российского технологического сектора в период финансового кризиса 2008 года смогли успешно управлять своей стоимостью путем сокращения затрат на маркетинг и рекламу, но при этом продолжив инвестировать в свои продукты и услуги, а также расширять бизнес за пределы России.

Важно отметить, что управление стоимостью компании – это не единственный фактор успеха в период финансового кризиса. Компании также должны быть готовы адаптироваться к быстро меняющимся условиям рынка и быстро реагировать на новые вызовы. Важно иметь планы на случай неожиданных событий и готовность к изменениям в бизнес-модели компании.

Кроме того, компании должны уделять большое внимание развитию своих кадров, так как именно люди являются ключевым ресурсом компании. В период финансового кризиса многие компании сокращают свои расходы на персонал, что может привести к потере талантливых сотрудников и негативно сказаться на долгосрочной перспективе компании. Поэтому важно не только сохранить квалифицированных сотрудников, но и привлекать новых, которые будут способствовать развитию компании в период кризиса и после него.

В целом, управление стоимостью компании в период финансового кризиса требует комплексного подхода и готовности к изменениям. Компании должны искать возможности для сокращения затрат, но не за счет качества продуктов и услуг, а также продолжать инвестировать в инновации и развитие бизнеса. Ключевым фактором успеха является готовность адаптироваться к новым условиям и быстро реагировать на вызовы рынка.

Также важно отметить, что управление стоимостью компании – это не только задача финансового отдела, но и ответственность каждого сотрудника компании. Каждый сотрудник должен быть готов к сокращению затрат и искать возможности для улучшения эффективности работы своего отдела и всей компании в целом.

Заключение

В заключение необходимо отметить, что управление стоимостью компании в период финансового кризиса является важным аспектом бизнеса, который требует готовности к изменениям и комплексного подхода. Компании должны искать возможности для сокращения затрат, но не за счет качества продуктов и услуг, а также продолжать инвестировать в инновации и развитие бизнеса. Однако успех компании в период кризиса зависит не только от управления стоимостью, но и от ее готовности к изменениям и адаптации к новым условиям рынка.

Библиография

1. Ашинова М.К., Чиназирова С.К. Инновационные сети как формат сетевого взаимодействия // Сборник научных статей 6-й Всероссийской научной конференции перспективных разработок молодых ученых «Молодежь и наука: шаг к успеху». В 3-х томах. Том 1. Курск: Юго-Западный государственный университет, 2022. С. 19-26
2. Елагина А.С. Стандарты управления инновационными процессами компании: поиск институциональной модели // Экономика: вчера, сегодня, завтра. 2019. Том 9. № 1А. С. 696-704.
3. Елагина А.С. Структура рынков инновационных товаров: подходы к оценке влияния на эффективность // Крымский научный вестник. 2015. № 2 (2). С. 59-64.
4. Зайков В.П. и др. Актуальные вопросы экономики и управления на современном этапе развития общества. Сочи, 2020.
5. Коммерсантъ. URL: <https://www.kommersant.ru/doc/5258023>.
6. Коротков Э.М. Антикризисное управление. М.: Юрайт, 2020.
7. Марков А.Г., Климашова Ю.И. Поддержка малого бизнеса на современном этапе в России // Управление и экономика в XXI веке. 2021. № 3. С. 17-25.
8. Рогаян С.А., Дьяченко Э.Е. Совершенствование использования методов управления на предприятии в современных условиях // Управление и экономика в XXI веке. 2021. № 4. С. 24-36.
9. Смирнова С.М., Елагина А.С. Генезис инновационных агропромышленных кластеров: российский и международный опыт // Крымский научный вестник. 2016. № 2 (8). С. 325-332.
10. Dhanaraj C., Parkhe A. Orchestrating innovation networks // Academy of management review. – 2006. – Т. 31. – №. 3. – С. 659-669.

Managing the company's value during the financial crisis and a special military operation on the example of companies in the Russian technology sector

Nikita S. Myrleikin

Student,
Vladimir branch of Russian Academy of National Economy
and Public Administration under the President of the Russian Federation,
600017, 59a Gor'kogo str., Vladimir, Russian Federation;
e-mail: Myrleikin@mail.ru

Abstract

The purpose of the study is to analyze the company's value management during the financial crisis and a special military operation on the example of companies in the Russian technology sector. In the course of the study, the following methods were used: formal method, method of system analysis, formal-logical method. The author notes that investment policy is a set of interrelated goals and measures aimed at ensuring a certain level of investment and their structure, as well as increasing the investment activity of the country's population, entrepreneurs and the state. The most important task of the state investment policy is the formation of an environment for attracting and improving the efficiency of the use of investment resources for economic development. At the moment, we see that most of the companies in the Russian market do not publish reports, have a number of specific problems caused by international sanctions, as well as problems in the global banking system are pushing the economic situation to a protracted recession and a possible economic crisis. This study examines the problem of managing the value of a company during a financial crisis and a special military operation.

For citation

Murleikin N.S. (2023) Upravlenie stoimost'yu kompanii v period finansovogo krizisa i spetsial'noi voennoi operatsii na primere kompanii rossiiskogo tekhnologicheskogo sektora [Managing the company's value during the financial crisis and a special military operation on the example of companies in the Russian technology sector]. *Ekonomika: vchera, segodnya, zavtra* [Economics: Yesterday, Today and Tomorrow], 13 (5A), pp. 346-358. DOI: 10.34670/AR.2023.19.69.068

Keywords

Investment approach, recession, reporting, sanctions, investor, shares, strategy, company value.

References

1. Ashinova M.K., Chinazirova S.K. (2022) Innovatsionnye seti kak format setevogo vzaimodeistviya [Innovative networks as a format of network interaction]. In: *Sbornik nauchnykh statei 6-i Vserossiiskoi nauchnoi konferentsii perspektivnykh razrabotok molodykh uchenykh «Molodezh' i nauka: shag k uspekhu»* [Proc. All-Russian Conf. "Youth and science: a step towards success"], in 3 vols. Vol. 1. Kursk: Southwestern State University, pp. 19-26
2. Dhanaraj, C., & Parkhe, A. (2006). Orchestrating innovation networks. *Academy of management review*, 31(3), 659-669.

3. Elagina A.S. (2015) Struktura rynkov innovatsionnykh tovarov: podkhody k otsenke vliyaniya na effektivnost' [Structure of innovative goods markets: approaches to assessing the impact on efficiency]. Krymskii nauchnyi vestnik [Crimean Scientific Bulletin], 2 (2), pp. 59-64.
4. Elagina A.S. (2019) Standarty upravleniya innovatsionnymi protsessami kompanii: poisk institutsional'noy modeli [Standards for managing innovative processes of the company: finding an institutional model]. Ekonomika: vchera, segodnya, zavtra [Economics: Yesterday, Today and Tomorrow], 9 (1A), pp. 696-704.
5. *Kommersant*" [Kommersant]. Available at: <https://www.kommersant.ru/doc/5258023> [Accessed 15/03/2023].
6. Korotkov E.M. (2020) *Antikrizisnoe upravlenie* [Crisis management]. Moscow: Yurait Publ.
7. Markov A.G., Klimashova Yu.I. (2021) Podderzhka malogo biznesa na sovremennom etape v Rossii [Small business support at the present stage in Russia]. *Upravlenie i ekonomika v XXI veke* [Management and economy in the XXI century], 3, pp. 17-25.
8. Roganyan S.A., D'yachenko E.E. (2021) Sovershenstvovanie ispol'zovaniya metodov upravleniya na predpriyatii v sovremennykh usloviyakh [Improving the use of management methods at the enterprise in modern conditions]. *Upravlenie i ekonomika v XXI veke* [Management and Economics in the XXI century], 4, pp. 24-36.
9. Smirnova S.M., Elagina A.S. (2016) Genezis innovatsionnykh agropromyshlennykh klasterov: rossiiskii i mezhdunarodnyi opyt [The genesis of innovative agro-industrial clusters: Russian and international experience]. Krymskii nauchnyi vestnik [Crimean Scientific Bulletin], 2 (8), pp. 325-332.
10. Zaikov V.P. et al. (2020) *Aktual'nye voprosy ekonomiki i upravleniya na sovremennom etape razvitiya obshchestva* [Topical issues of economics and management at the present stage of society's development]. Sochi.