

EVALUAREA OPTIUNILOR VIRTUALE

Abstract

Prin optiunile virtuale, investitiile fundamentale sunt informatii si regulile care determina exersarea sunt bazate pe veridicitatea sferei informatiei. Optiunile virtuale pot fi modelate ca optiuni de achizitionare a ceea ce tine de domeniul informatiei, prin plata costului operatiilor de informatie implicate. Optiunile virtuale apar in cateva etape ale creatiei de valoare. Etapa initiala presupune observatia fenomenului fizic cu insotirea obtinerii de date. Urmatorul pas este organizarea datelor in bazele de date structurate. Apoi, informatia este selectata din depozit (stoc) si sintetizata intr-un produs informational (ca un raport, articol, sau specificatii de proiect pentru un produs care sa fie fabricat in domeniul fizic). Apoi, produsul informational, este prezentat celui ce il foloseste intr-o forma eficienta, care nu cere ca utilizatorul sa fie un expert in domeniu. Optiunile virtuale sunt asemanatoare ca si concept cu cele reale, dar substantial diferite in detaliu, de cand optiunile reale au scopurile fizice ca si investitii fundamentale si de cand regulile care guverneaza exersarea (exercitiul) sunt bazate pe realitati ale lumii fizice. De asemenea, in timp ce exercita o optiune financiara, in mod tipic distruge optiunea, sau sare peste procese tot atat de bine, mai tarziu sporindu-le valoarea. Cererea teoriei de valoare raportate la evaluarea optiunilor reale a optiunilor a cedat instrumentele care merita pentru luarea de decizii organizate, iar potentialul este, de asemenea, optim pentru sustinerea instrumentelor deciziilor care merita, bazate pe optiuni virtuale. Acest articol extinde cateva aplicatii importante ale optiunilor reale in domeniul informational, incluzand modelele proceselor sarite si modelele pentru evaluarea optiunilor, pentru a sintetiza oricare din cele n puncte ale informatiei in oricare din cele m produse.

INTRODUCERE

Optiunile reale implica alegeri in care investitiile fundamentale sunt puncte ale informatiei. Faza de tranzitie a optiunilor virtuale rezulta ca un efect al posesiei informatiei, si are optiuni reale ca investitii fundamentale. Regulile care guverneaza desfasurarea optiunilor virtuale sunt bazate pe realitati care exista in domeniul informational. Optiunile virtuale se compara cu optiunile reale in variate aplicatii din lantul valorilor; dar difera in detaliile lor, de cand optiunile reale au scopuri fizice ca investitii fundamentale, iar regulile care indruma desfasurarea lor sunt bazate pe realitati ale lumii fizice. Asa cum aplicatiile investitiilor reale ofera instrumente pentru luarea de decizii imbunatatite intr-o varietate de investitii fizice, optiunile virtuale ofera imbunatatiri considerabile in sustinerea deciziilor pentru acelea ale caror actionari valorifica rezultate din operatii informationale (incluzand colectarea, depozitarea, prelucrarea, sau prezentarea informatiei). Optiunile virtuale pot fi modelate ca optiuni de cumparare a informatiilor, prin plata costului optiunilor informationale implicate. Optiunile virtuale apar in diferite etape ale creatiei de valoare, incepand cu adunarea informatiilor. Aceasta prima etapa implica observatii ale fenomenului fizic, cu insotirea capturii de date. Urmatoarea etapa implica organizarea datelor in baze de date structurate. A treia faza consta in selectarea informatiei din depozit si, apoi, in

sintetizarea ei într-un produs informational (ca un raport, articol, sau specificatii de proiect pentru ca un produs sa fie fabricat in domeniul fizic). Apoi, produsul informational este distribuit (in reseaua de informare) si prezentat utilizatorului într-o forma eficienta care nu necesita ca acesta sa fie un expert in domeniu. In final, utilizatorul aplica informatia astfel incat sa adauge valoarea in domeniul fizic. In acest fel, cercul este inchis cu valori adaugate in sfera fizica. (Sectiunea a doua prevede ilustrari ale optiunilor virtuale într-un proces de decizie succesiv). Exista cateva diferente importante intre optiunile virtuale si cele reale. Mai intai, desfasurarea unei optiuni pentru a schimba un set de informatii in schimbul altei informatii nu implica distrugerea alimentarii (dimpotriva, o optiune care sa transforme o facilitate fizica in alta tipica, implica o buna folosire a alimentarii). Asadar, intrucat multe optiuni reale se pot produce doar o data, optiunile virtuale sunt de mai lunga durata. Astfel un anumit set de informatii poate spori cateva optiuni care se pot desprinde din acesta, iar desfasurarea uneia din ele nu le distruge pe celelalte. De aceea valoarea posibila generata de optiunile virtuale poate fi mai buna decat in cazul optiunilor reale.

Initial, optiunile cu informatii ca si investitii fundamentale pot fi mai potrivite pentru a implica schimbarile majore sau procesele sarite (comparativ cu optiunile care au articole fizice ca investitii fundamentale). De exemplu, o noava descoperire poate sa initieze trecere substantiala in valoarea optiunilor virtuale care apar din informatia de proprietate a unei organizatii. Din perspectiva negativa, o descoperire a unui concurent poate sa reduca imediat sau sa elimine valoarea optiunilor care apar din informatia de proprietate a unei organizatii. Cu obligatii limitate de optiuni, asemenea posibilitate substantiala a miscarii se transforma in valori ridicate de optiune.

Aceste caracteristici ale multiplelor desfasurari si inalta schimbare pot explica in aparenta evaluarile marii pietei pentru dreptate in companiile care isi obtin valorile din operatii informationale. Posesia bazelor de date de proprietate si abilitatea unica de a prelucra informatia in proprietate intelectuala de piata pot sustine valorile corecte care dapasesc semnificativ cantitati calitative pana la investitii fizice dar banii pot veni si din operatiile fizice existente.

Literatura optiunilor reale argumenteaza foarte bine cum calculul discount-ului de bani lichizi (DCF) subestimeaza valoarea neta prezenta, si atribuie aceasta scurta cazatura esecului discount-ului de bani lichizi (DCF) pentru a considera valoarea alegerii si flexibilitatii. Deja, cand au existat oportunitati de a compara evaluarea optiunilor reale cu evaluarea pietei, apropierea optiunilor reale se pare ca a subestimat valoarea. Evaluarea optiunilor virtuale poate ajuta la castigarea perspicacitatii in sursele valorii care nu au fost masurate de alte tehnici.

Intr-adevar, aplicatiile optiunilor reale au ajutat la intregirea golului dintre finante si strategie. Strategia de afacere are origini in strategia militara (cuvantul "strategie" deriva din greaca si inseamna "arta generalului") care deschide cateva iesiri interesante. In timpul anilor 1990 conducatorul militar in cateva natiuni a dedicat resurse substantiale informatiilor de razboi-actiuni militare in care tinta este informatia si aleea atacului este in jurul punctelor de informatie. Sefii personalului de stat din SUA au identificat "Dominanta Informatiei" ca fiind una dintre cele cinci competente fundamentale necesare pentru o forta militara moderna. Informatia de razboi este diferentiata mai departe de "informatia in razboi". Cea din urma implica folosirea tehnologiei moderne de informare pentru a spori eficienta si calificarea activitatilor militare traditionale care implica aplicarea energiei in tintele fizice. Informatia de razboi este distinctiv diferita in natura tintelor si a modalitatilor de angajament- cativa specialisti in informatiile de razboi se refera la ei ca la razbionici cibernetici.

Distinctii asemanatoare pot fi extrase pentru activitatile de afacere. “Informatia in afacere” implica folosirea cunostintelor pentru a spori eficienta si calificarea activitatilor de afacere care implica transformarea scopului fizic astfel incat sa se adauge valoarea. (Exista discutii in spatele rezumarii mai multor aplicatii ale optiunii reale, care au fost dezvoltate in jurul conceptului de optiuni pentru a schimba o investitie pentru alta, sau oricare din cele n alimentari in oricare din cele m produse). “Informatia in afacere” ar cuprinde actiuni implicand afaceri ale caror actionari valorifica rezultatul din colectari, depozitari, prelucrari, sau prezentand informatia- aceia pentru care informatia este produs la fel de bine ca si material brut, si caile de informare sunt trasee de acces si livrare.

Aplicarile optiunilor virtuale pot umple golurile in analizele valorii adaugate de informatie in activitatile de afacere traditionale. Mai departe, optiunile virtuale sunt distribuite particular pentru analiza investitiilor in afacerea informatiei.

1.0 Vedere a aplicatiilor optiunilor reale si paralele cu optiunile virtuale

1.1 Optiunile de renuntare

Primele aplicatii ale teoriei pretului optiunilor raportate la evaluarea optiunilor reale si-au indreptat tinta spre optiuni pentru a abandona un proiect in intregime si pentru a lichida investitiile in acesta. Abandonarea optiunilor poate fi evaluata folosind modele pentru aprecierea unei optiuni date. In domeniul optiunilor virtuale unde investitiile fundamentale sunt informatii, renuntarea totala poate sa nu fie o iesire practica. Cand informatia digitala este abandonata, avantajul este masurat in termenii capacitatii de stocare siberata in alte scopuri. Fiind dat cel mai mic cost al arhivarii informatiei digitale, ar exista un mic stimulente de a fi ignorata (exceptand situatia in care exista grija ca ar putea avea impact negativ daca este descoperit mai tarziu, ceea ce implica iesiri dincolo de scopul in sine al acestui articol.

1.2 Extrageri fundamentale

In continuare, aplicatiile optiunilor reale au fost dezvoltate pentru a evalua investitiile bazate pe resurse naturale, cum ar fi minele si contractele cu petrol. Asemenea proiecte pot fi privite ca optiuni de cumparare a unor marfuri esentiale, si evaluate folosind Modelul de optiune a pretului Black-Scholes (Bursele Negre). Aceste activitati survin la inceputul evaluarii seriei. Rayport si Sviokla (1995) au transformat seria de evaluare fizica in corespondenta sa din sfera informatiei. La baza seriei de evaluare virtuala se afla activitatile care implica adunarea informatiei prin observarea fenomenelor fizice. Un simplu model de optiune (de chemare, strigare) poate fi alocat pentru situatii in care o simpla informatie poate fi “vanduta” platind costul observatiei. Totusi, acesta este un scenariu limitat in domeniul informational. Scenariile alternative ar include informatii multiple obtinute printr-o observatie data, sau o alegere a celor mai valoroase dintre mai multe informatii derivate dintr-o observatie data. Aceste posibilitati reprezinta optiuni mai complexe, cateva din acestea fiind examinate mai tarziu in acest articol. Apoi, decizia daca sa se observe sau nu, ar putea fi evaluata comparand valoarea optiunii obtinute cu costul observatiei. De asemenea, chiar datele recente pot fi privite cel mai bine ca optiuni, spre care ne vom indrepta acum.

Figura 1: Lantul valorii fizice din perspectiva globala

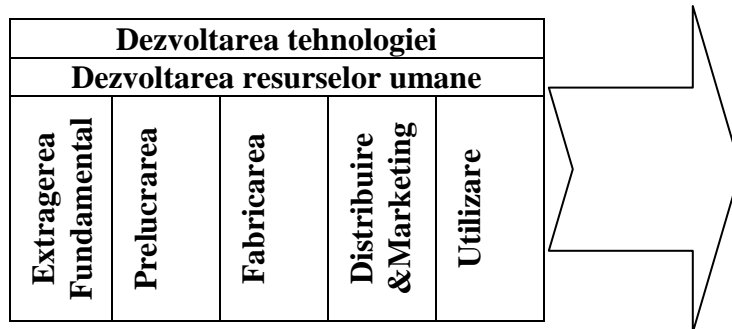
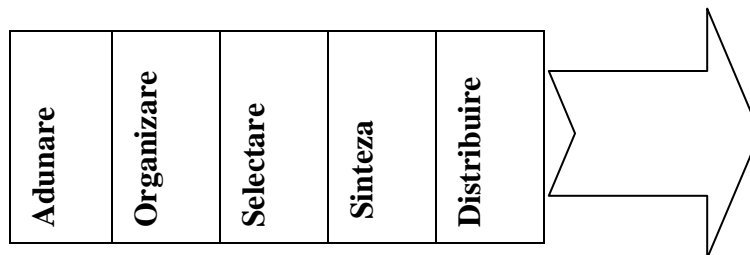


Figura 2: Lantul valorii virtuale



1.3 Optiuni de schimbare a unei investitii in alta

Urmatoarele in urcusul aplicatiilor optiunilor reale pe parcursul lantului de valori fizice, optiunile de schimb al unui produs in altul au fost aplicate pentru a castiga perspicacitate in aprecierea proceselor de conversie la fel ca si in cele intuitive sau in rafinarii. Asemenea optiuni pot fi evaluate folosind modelul Margrabe (1978). Scena comparativa in lantul valorii virtuale implica organizarea datelor recente in baze de date care faciliteaza uzul ulterior (asa cum datele recente sunt prelucrate in informatie, informatia in cunostinta, cunostinta in intelepciune). Spre deosebire de procesele de prelucrare din domeniul fizic, datele recente nu trebuie distruse in timpul prelucrarii (acestea pot fi arhivate pentru uzul ulterior). Astfel, nu exista o paralela exacta intre sfera fizica si cea informationala cu privire la prelucrarea proceselor. Mai degraba, in domeniul informational, ceva nou este creat cand datele sunt prelucrate, fara daune la alimentare. Pastrarea datelor recente prevede, astfel, optiunile de cumparare a informatiei prin plata oricarei uniuni in baze de date structurate.

Mai tarziu, orice set de date transmise poate reprezenta optiuni multiple, un pachet continand o valoare importanta: optiunile neexercitate nu trebuie sa fie distruse in procesul desfasurarii altora. Astfel ar trebui sa procedam cu optiunile mai complexe.

1.4 Optiuni de schimb multiple

Analiza optiunilor reale a fost aplicata activitatilor (ca facilitati de fabricare flexibile) care implica transformarea cat se poate de convenabila a mai multor alimentari in cele mai valoroase din mai multe produse. In deplasarea catre pozitia paralela - lantul valorilor virtuale- o baza de date organizata (sau un set compact de multiple baze de date) prevede optiuni de selectare informatiei si de sinteza a ei in produse cum ar fi raporturi, articole, documentare sau carti. Sinteza face parte din acest domeniu, iar oamenii implicati in proces pot sa lucreze de oriunde. Valoarea datelor organizate este sporita deoarece desfasurarea oricarei optiuni nu distruge alte optiuni.

Partea a-III-a prezinta o colaborare intre optiuni, cu scopul de a schimba mai multe alimentari de calitate inferioara pentru acelea foarte valoroase din mai multe produse. Aceasta colaborare incepe in termenii modelului generic ce apartine lui Margrave (1982), care este destul de vast pentru a include o varietate de distributii de probabilitate ca sa determine pretul. Apoi dialogul se extinde catre o aplicatie, utilizand algoritmul Boyle-Tse (1990) pentru a rezolva modelul Johnson (1987).

1.5 Etapele ramase in lantul optiunilor virtuale

Urmatoarea etapa din lantul optiunilor virtuale, descrisa de Rayport si Sviokla (1995) implica distribuirea produsului informational (raport, articol, specificatii de proiect pentru ca un produs sa fie fabricat in domeniul fizic, etc.). Aceasta face parte din sfera informationala. Ulterior, produsul informational este prezentat unui utilizator. Apoi, in etapa finala din lantul de valori, utilizatorul aplica informatia in lumea fizica, poate pentru a realiza eficienta sau calificari optime in activitatea fizica- prin urmare, aici se inchide cercul despre sfera fizica.

Trecand prin lantul valorilor virtuale si prin fiecare etapa a optiunilor virtuale, incepem cu informatiile adunate. Aceasta prima etapa implica observatii asupra fenomenelor fizice cu insotirea de date obtinute. A doua etapa implica organizarea datelor in baze de date structurate. Urmatorul pas consta in selectarea informatiei din depozit si apoi in sinteza ei intr-un produs informational (cum ar fi nu raport, articol, sau specificatiile de gn pentru ca un produs sa fie fabricat in domeniul fizic). Apoi, produsul este distribuit (pe caile informationale) si prezentat utilizatorului intr-o forma eficienta, care nu cere ca utilizatorul sa fie un expert in domeniu. In final, utilizatorul aplica cu succes informatia, pentru a adauga valoarea in sfera fizica. Astfel se inchide cercul de valori adaugate indomeniul fizic.

Pentru a rezuma cadrul optiunilor virtuale, putem sa lucram din aplicatia finala. Efortul depus in transkiterea si prezentarea informatiei poate fi evaluat ca o decizie de a practica o optiune-motivatia pentru practica este valoarea adaugata in domeniul fizic atunci cand produsul informational este aplicat. Aceasta valoare adaugata poate fi evaluata ca o optiune de transformare a unei alimentari fizice n in cea mai valoroasa dintre iesirile fizice m (fara informatie, nu s-ar sti cum se face aceasta). Examinand partile anterioare, pretul platit pentru a sintetiza efortul este definit de valoarea optiunilor tocmai descrise. Examinand viitorul, valoarea organizarii datei de baze este valoarea unui portofoliu de optiuni de obtinere a produselor

informationale ca raporturi, articole, sau specificatii de design; iar valoarea datelor recente este reprezentata de valoarea optiunilor de transformare a lor in baze de date organizate.

2.1 Ilustrarea optiunilor reale si virtuale in procesul de decizie succesiv

Ca o ilustrare a analizei traseului optiunii virtuale, se poate spori luarea deciziilor; lasati-ne sa consideram un proces succesiv la Royal Dutch/Shell care s-a desfasurat intr-o perioada de timp mai mare decat o decada. Detaliile au fost raportate in *Wall Street Journal* (pentru avantajul cititorilor, trasatura articolului este inclusa ca Apendicele B). Procesul de decizie a inceput in mai 1985, cu alegerea unei oferte la un contract de proba care s-a desfasurat intr-un loc indepartat din Golful Mexicului, poreclit domeniul "Mars". Vederea generala initiala a datelor a produs la randul ei date, dar acestea erau greu de interpretat, astfel incat cineva s-ar fi putut gandi sa indice depozite de petrol. Dupa castigarea contractului, urmatoarea alegere a implicat proba de explorare. Decizia afirmativa de aici a avut rezultat in descoperirea asa-numitului domeniu "elefant"; dar procesul de decizie nu s-a terminat, pentru ca santierul se afla la o mare adancime sub apa. Urmatoarea alegere a implicat o inovatie unor noi tehnologii de proba, capabile sa dezvolte santierul. O data ce tehnologia a fost reusita, alegerea finala a fost cand sa se continue dezvoltarea

Procesul de decizie incepe cu eforturile companiei Shell de a trasa regiunea in pregatire pentru licitatie drepturilor de proba, de catre guvernul federal. ("Epopoea" incepe intr-un moment in care piata de capital descuraja aparent cheltuielile majore din exploatare). Geologul Roger Baker a intampinat multe dificultati in interpretarea datelor seismice pentru ca deformarile produse ca semnale au trecut prin straturile termale intalnite in adancul apelor (asemenea straturi termale se comporta ca niste lentile, dar este dificil de stiut cum sunt deformate semnalele). In ciuda acestor dificultati, compania a hotarat daca (si cat de mult) ofera pe santier. Problema evaluarii contractului de petrol se poate apropia considerand asemenea contracte ca optiuni de chemare. Potentialul superior optim, desigur, se transforma in optiuni de mare valoare. (In oferta girata, Shell a platit 2,4 milioane \$ pentru drepturile de proba, o taxa de 37% peste oferta minima permisa, nefiind in competitie cu oferta niciunei alte companii).

Urmatorul pas in procesul de decizie a implicat oferta de explorare, care costa 14 milioane \$. In particular ar putea fi justificata ca un mijloc de imbunatatire a cunostintelor necesare pentru a decide desfasurarea optima a optiunilor reale identificate anterior. (Din acest punct de vedere intrebarea se concentreaza pe rolul noii informatii in imbunatatirea abilitatii de evaluare a optiunilor de dezvoltare a santierului). In plus fata de insusirea resurselor care ar putea sta in depozite specifice, totusi, potentialele lectii de evaluare ar putea sa fie invatate comparand datele ofertei actuale cu datele seismice adunate in vederea generala initiala. Asemenea lectie ar putea da companiei Shell cateva avantaje competitive in interpretarea datelor preliminare ale noului domeniu considerat in viitor.

Cum am putea sa evaluam lectiile invatate privind interpretarea datelor seismice din adancul apelor din perspectiva generala? Royal Dutch/Shell ar avea cunostinte despre informatii similare din alte locatii din bazele de date proprii. Invatand adevarul despre santierul Mars am putea sa sporim substantial valoarea pe care o au asemenea informatii. Un rezultat pozitiv ar identifica desfasurarea optiunilor varietatii Siegel/Smith/Paddock pentru fiecare din locatiile asemanatoare (iar un rezultat negativ ar putea preveni pierderile in alta parte). Cunoscand numarul santierelor asemanatoare din bazele lor de date, Royal Dutch/Shell ar putea eticheta optiunile posibile disponibile. Faza de tranzitie pe care optiunile virtuale o asociaza cu explorarea ofertei pe

santierul Mars are acest portofoliu de optiuni reale ca investitie fundamentala. Fiind dat scopul global al activitatilor de adunare de date seismice, aceasta optiune virtuala ar putea avea un potential substantial superior (de aici valoarea substantiala, taxa pentru riscul inferior limitat). Oferta de exploatare arata ca domeniul Mars contine 700 de milioane de barili de petrol, cea mai mare descoperire internea incepand de la golful din Alaska. (aceasta are aproape 1/3 din marimea tuturor rezervelor Companiilor de petrol din Gulf, care pot reveni prin fuzionarea cu Chevron). Problema companiei Shell a fost ca nimeni nu a castigat experienta construind o baza de productie capabila sa opereze in ape atat de adanci si, de asemenea, sa reziste uraganelor de acolo. Urmatoarea parte a procesului de decizie implica un effort de cercetare de mai multi ani pentru a proiecta o platforma.

Cum evaluam investitia in cercetare dedicata proiectarii platformei? La inceput, nimeni nu stia sigur daca un proiect de succes ar putea fi realizat prin tehnologia disponibila, sau daca o platforma de productie ar putea fi construita la costul care ar declansa domeniul economic viabil. Constransi de hotarul domeniului Mars, inca colaboram cu optiunile reale Siegel/Smith/Paddock ceea ce a declansat rezerve la investitia fundamentala. Pretul de proba al acestei optiuni este nesigur in aceasta etapa a procesului de decizie, iar cercetarile propuse ar furniza noi informatii pentru a clarifica evaluarea acestei optiuni reale.

De asemenea, cunostintele proprii castigate din eforturile de dezvoltare a platformei ar putea fi valorificate in alte aplicatii de viitor. Un rezultat pozitiv ar putea crea noi optiuni de dezvoltare care ar rezulta din informatia despre alte santiere la adancime din proprietatea de baze de date a Royal Dutch/Shell despre observatiile seismice.

Cand cercetarile de pe proiectul de platforma au fost complete, Shell a avut sarcina de a evalua cheltuiala a 1 mld \$ pentru a construi o platforma si pentru a putea duce cu usurinta 26 de productii (aceasta inseamna aproximativ 1,57 \$ pe baril). Platforma ar costa 650 milioane \$, iar sondorul ar costa inca 450 milioane \$. Cateva din aceste etape ar trebui impartite cu partenerul minoritar British Petroleum. Cheltuielile acestei etape ar fi cele mai vaste in intregul efort de dezvoltare. De asemenea, aceasta este etapa din procesul deciziei care implica cei mai multi bani si care are minim de complexitate. Decizia ramasa este daca sa punem in practica optiunile reale pentru a plati toate costurile si a primi rezervele dezvoltate. La aceasta etapa exista informatii prelucrate la nivel inalt, despre pretul de proba si despre valoarea investitiei fundamentale, asadar, procesul de decizii poate proceda fara probleme.

2.1 Optiunile virtuale in cercetari fundamentale

Ce parere aveti despre pretul initial al efortului lui Roger Baker de a aduna informatii-cercetarea fundamentala care sporeste intregul proces pe care tocmai l-am prezentat? De asemenea, cum afecteaza noile cunostinte de interpretare seismica a observatiilor din adancurile apei valoarea eforturilor generale?

Intr-o matura cultura a informatiei colectarea noilor date tinde sa survina la frontierele cunostintelor utile. Cand Roger Baker, de exemplu, a adunat datele ce l-au ajutat, a aplicat metodele existente pentru a explora noi arii. Roger Baker este un cercetator cu experienta in probabilitatea descoperirii prin eforturi. Aceasta distribuire a probabilitatii ar putea fi tratata ca un proces fundamental aleator in evaluarea efortului ca optiune virtuala (investitia fundamentala fiind o informatie de valoare ce este folosita in oferta unui contract).

Interpretand datele lui Roger Baker s-a demonstrat provocarea pentru neprevazut, dar si compozitia (amestecul) dedusa din straturile termale in adancul apei. Clarificarea ulterioara despre cum sa se interpreteze datele ar fi putut produce avantaje in cel putin trasee. Mai intai, noile indemanari sloicitate ar fi putut fi aplicate datelor produse in vederile generale mai importante din alte locatii, cu noile optiuni de proba ca rezultat (cum s-a discutat inainte). Mai departe, noua aptitudine de a interpreta datele modifica probabilitatea de descoperire prin efortul vederii de viitor, incurajandu-se perspectivele de viitor.

2.2 Optiunile virtuale in dezvoltarea resurselor umane

Investitiile in dezvoltarea resurselor umane pot modifica pretul oricaror optiuni virtuale ce apartin unei organizatii. Aptitudinile de inginerie imbunatatite, de exemplu, pot reduce pretul pentru ca o optiune sa obtina proiectele produsului din datele de proprietate. Analizand impactul pe valoarea organizarii optiunilor virtuale, s-ar putea furniza, prin urmare, intelegeri folositoare aledeciziilor despre investitiile in dezvoltarea resurselor umane.

Compania Beech Aircraft da un exemplu. Identitatea marcii a fost puternica, avand o reputatie foarte buna pentru calitatea produsului; dar linia produsului existent era dominata de proiecte vechi. In 1997 compania se angajeaza in dezvoltarea unui proiect revolutionar (numit "Starship") care a folosit constructia toata compusa, instrumente de zbor computerizate in intregime, puterea avioanelor cu reactie cu geometrie variabila, si arhitectura progresista de apoi (pe un avion, principala aripa de ridicare este la spate, cu stabilizatorul orizontal montat pe varf). Cele mai multe din investitiile venite in ajutorul computer-ului proiecteaza facilitati si automatizari de fabrica pentru materialele de compozitie pentru comanda, la o scara vasta (ceea ce are multe intrebuintari alternative, sporeste declansarea de valoare a optiunilor reale). Acest efort a atras noi talente in inginerie si a revitalizat compania intr-o asemenea masura incat aceasta a atras semnificativ atentia ca achizitie strategica ce are mai multi potentiali pretendenti. (actionariul primar al companiei la acel moment a fost cel ce a gasit iesirea, cel ce a vrut sa se retraga si avea iesiri semnificative de proprietate planificata). Rezultatul a fost o vanzare de succes catre Raytheon in mai putin de un an de la lansarea proiectului Starship, aproape dubland valoarea depozitului companiei in patru luni. (Raytheon era furnizorul principal de instrumente de arena (carlinga), echipament de comunicare si ajutoare de navigare pentru proiectul Starship).

Insusi proiectul Starship avea foarte scurta productie, dar aptitudinile dezvoltate in timpul efortului au sporit organizarea intr-o varietate de modalitati. Suprema intre castigurile realizate in programul Starship era abilitatea sporita de a atrage si retine talentele mari din inginerie. In acest mod proiectul computerizat asistat si sistemul de productie computerizata integrata s-au stabilit prin programul de dezvoltare Starship, iar compania Beech a redus substantial costul dezvoltarii de proiecte pentru noi produse si al imbunatatirii produselor existente. Bine vizibile intre noile produse a rezultat un nou tip de avion cu reactie cu aripi de aluminiu si fuselaj compus. Proiectul companiei Beech compatibilitatile productiei de materiale compuse au rezultat, de asemenea, in mai multe contracte de furnizare a componentelor pentru alte fabricatii (incluzand parti pentru bombardierele B-2 si avioane de incarcatura C-17 construite pentru Air Force S.U.A.). Aceste aptitudini rezulta direct din investitiile facute in programul Starship.