

клиент-сервер, которое выполняет требуемый от него круг задач. В клиентской части приложения предусмотрена возможность настраивать интерфейс программы самому пользователю.

Разработанная БД имеет экономическое значение. Она значительно увеличивает скорость доступа работников предприятия к необходимым источникам технической литературы, уменьшает время поиска требуемой информации. Поэтому отпадает необходимость большой траты времени на подобные действия. Вследствие чего экономится время работников предприятия и повышается эффективность их труда.

Список использованных источников

1. Стружкин, Н.П. Базы данных: проектирование: учебник для академического бакалавриата / Н. П. Стружкин, В. В. Годин. – Москва: Издательство Юрайт, 2019. – 477 с.
2. Сысолетин, Е.Г. Разработка интернет-приложений: учебное пособие для среднего профессионального образования / Е. Г. Сысолетин, С. Д. Ростунцев. – Москва: Издательство Юрайт, 2019. – 90 с.

МЕТОДЫ ОЦЕНКИ СТОИМОСТИ ЦИФРОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Я. А. Бородинов

Научный руководитель Л.А. Сараев

Цифровое предприятие – это организация, использующая информационные технологии как преимущество в своей деятельности, тем самым открывая возможность для новых операционных моделей и бизнес-процессов, платформ подключенных продуктов, аналитики и коллективной работы для повышения продуктивности. Передовиками цифрового производства сейчас считаются банки и ритейл, ИТ-tech индустрия, страховые компании и другие.

Цифровое предприятие оценивает как рынок, формируя показатель ее реальной стоимости, так и аналитические компании, получая теоретическую фундаментальную стоимость компании. Для оценки стоимости быстроразвивающихся цифровых организаций в начале 21 века появилась необходимость применения таких подходов к оценке, которые в первую очередь учитывают потенциальные возможности развития бизнеса. Одним из таких подходов является теория реальных опционов, которая показала, что многие небольшие организации недооценены.

Зачастую, потенциальные возможности компании являются уникальными, поэтому их необходимо учитывать наравне с ее текущей ситуацией и перспективами роста. В первую очередь речь идет о возможности менеджмента масштабировать свои проекты и бизнес в целом без серьезных денежных вливаний, что значительно экономит средства компании. Это называется эластичностью инвестиционного проекта, которая будет результативно задействована при качественном подходе в управлении бизнес-процессом.

Иногда, опционы сопоставляют с каким-либо активом, такими как лицензия или патент. В широком смысле слова, опцион – это право его держателя предпринимать определенные шаги в будущем и изменять ход проекта. Так, например, фирма может отложить выполнение проекта на будущее и, в подходящий момент запустить его. Для цифровых организаций такие активы имеют серьезный вес.

На стоимость опциона оказывают влияние такие факторы, как: стоимость его поддержания – чем она выше, тем ниже будет стоимость всего бизнеса; уникальность и возможность копирования опциона конкурентами; срок действия.

Гибкость инвестиционного проекта можно представить в трех опционах:

1. Допустимость отсрочки – возможность компании оставить на будущее выполнение проекта, если на данный момент его запуск несет в себе

высокие риски. При этом требуется высокая уверенность в том, что выбранную нишу не займут конкуренты. Для этого существуют патенты, которые помогут защитить свои разработки от несанкционированного копирования.

2. Масштабируемость проекта, причем в обе стороны. То есть управленцы имеют возможность как увеличить расходы, так и сократить издержки, наращивая в каждом случае прибыль.

3. Возможность закрытия проекта с минимальными потерями при неблагоприятной ситуации на рынке. Она будет не лишней в том случае, когда запускается рискованный проект. А такие проекты, как правило, имеют наибольшую потенциальную прибыль.

При оценке стоимости компании нам интересна в первую очередь ее стратегическая стоимость, под которой предлагается понимать аналитическую оценку рыночной стоимости компании и оценку ее инновационного потенциала, который заключается в возможностях компании по использованию технологических решений, позволяющих выпускать на рынок новые виды товаров и пакеты услуг либо существенно повышать уровень их качества.

Рассчитать ее можно по формуле: $SNPV=NPV+Pr$, где $SNPV$ – стратегическая чистая приведенная стоимость; NPV – чистая приведенная стоимость; Pr – сумма премий по реальным опционам, которые следует рассчитывать каждый год, так как выплата премий происходит обычно после завершения проекта.

Если же компания не использует систему премирования сотрудников, этот метод расчета стоимости не может быть применен.

При оценке текущей стоимости крупных компаний основополагающим фактором является изучение их терминальной стоимости, то есть денежных потоков, генерируемых через большой промежуток времени.

Метод реальных опционов не покажет нам, насколько проект в будущем будет успешным, и будет ли таковым вообще. Но он нам может показать будущие доходы компании в случае успеха проекта.

На каждом этапе жизненного цикла цифровой организации могут присутствовать свои риски, которые могут быть уникальными для каждой сферы. Они напрямую связаны с нематериальными активами, когда перед компанией стоит проблема выбора той или иной технологии, масштабирования или выбора ниши. Поэтому необходим комплексный подход к оценке стоимости предприятия, совмещающий в себе все методы.

Список использованных источников:

1. <https://BiznesPlan-primer.ru/stati/sostavlenie/npv>.
2. <http://www.finman.ru/articles/2006/2/4247.html>
3. <https://fin-accounting.ru/cfa/11/quantitative/cfa>.

ЦИФРОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ НА ПРЕДПРИЯТИИ

А.В. Вазлев

Научный руководитель Л.А. Сараев

Можно предположить, что практически все компании используют цифровые технологии в той или иной форме. Тем не менее, выход за рамки очевидных и небольших приложений технологий для создания действительно «цифровых предприятий» жизненно важен и представляет собой проблему для руководителей.

Технологический взрыв.

Компании всегда полагались на технологии для повышения производительности. Но за последние несколько лет мы наблюдали взрыв таких технологий, как мобильные и социальные сети. В свою очередь, это создает огромные новые возможности и угрозы для большинства предприятий. Потребители все чаще хотят покупать товары и услуги через