

жении обработки данных для группы аналогичных компаний. Самая сложная математическая операция здесь — умножение.

Рыночный подход включает оценку всех активов компании. Доходный подход также имеет это преимущество. Однако при использовании доходного подхода все активы и обязательства фирмы должны быть идентифицированы и оценены отдельно — основные средства; краткосрочные активы, аналогичная процедура требуется для обязательств. При рыночном подходе этого не требуется.

Рыночный подход не зависит от эксплицитных прогнозов. Слабым местом доходного подхода является сумма предпосылок, используемых при прогнозировании денежных потоков, а рыночный подход этого не требует.

Недостатки. Основным недостатком является сложность поиска компании-аналога. Отдельные компании являются настолько диверсифицированными или оказывают нестандартные услуги, или производят уникальную продукцию, что на рынке просто нет аналогичных им.

Большинство важных условий носит скрытый характер. Среди наиболее важных предпосылок для применения ценового мультипликатора компании-аналога можно назвать прогнозируемый рост ее продаж или рост доходов.

В отличие от доходного подхода, где краткосрочные темпы роста считаются предпосылками и остаются неизменными в долгосрочном периоде, при применении сравнительного подхода нет явных предпосылок для будущего роста аналогов компании, на основании которых формируется стоимость оценки компании. Другие условия, такие как риски и размер прибыли, явно не принимаются во внимание.

Источники

1. Трифонов, Н. Ю. Теория оценки стоимости / Н. Ю. Трифонов. — Минск : Выш. шк., 2017. — 208 с.

2. Трифонов, Н. Ю. Эволюция понятия «стоимость» в современной оценочной деятельности [Электронный ресурс] / Н. И. Трифонов // Репозиторий БНТУ. — Режим доступа: https://rep.bntu.by/bitstream/handle/data/36707/ENvolyuciya_ponyatiya_stoimosti_v_sovremennyh_usloviyah.pdf?sequence=1&isAllowed=y. — Дата доступа: 26.11.2020.

<http://edoc.bseu.by>

Н. С. Воложинская
БГЭУ (Минск)

Научный руководитель — О. Ю. Остальцева, канд. экон. наук, доцент

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ РИЭЛТОРСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

В настоящее время в Соединенных Штатах Америки риэлторская деятельность относится к числу наиболее доходных видов предпринимательской деятельности.

Регулирование риэлторской деятельности осуществляет государственной орган — Национальное агентство риэлторов, которое занимается обучением агентов и брокеров; разрабатывает стандарты работы агентств недвижимости; решает спорные вопросы, связанные с профессиональной этикой.

Вся деятельность риэлторов в Соединенных Штатах Америки подлежит лицензированию. Получить лицензию для осуществления риэлторской деятельности можно двумя способами: пройти обучение в университете по специальности «Риэлторское дело» или закончить курсы (40–60 академических часов), по окончании которых сдаются экзамен. Лицензию на осуществление риэлторской деятельности выдают гражданам Соединенных Штатов Америки старше 18 лет, не имеющим судимости. Действительна лицензия на территории определенного штата и обновляется каждые два года.

В Соединенных Штатах Америки существуют понятия «агент недвижимости» и «брокер недвижимости». Брокер недвижимости — это собственник агентства недвижимости. Агент недвижимости платит ему 15–40 % своих комиссионных. На брокера недвижимости возлагается ответственность за осуществляемые сделки. Брокер недвижимости получает отдельную лицензию, оформить которую можно будет агенту недвижимости после двух лет работы. Комиссия агента по недвижимости составляет 5 % сделки [1–3].

В Финляндии, например, процесс получения лицензии на осуществление риэлторской деятельности предполагает сдачу квалификационного экзамена, в который входит: сдача свода законов, это примерно 1000 страниц; этические нормы риэлтора. Далеко не каждый риэлтор в Финляндии имеет лицензию, как правило, в агентстве недвижимости работает не более двух риэлторов, имеющих лицензию. За достоверность информации об объекте недвижимости риэлтор несет личную материальную ответственность.

Таким образом, проведенный анализ особенностей изучения риэлторской деятельности в зарубежных странах позволяет отметить, что профессия риэлтора — одна из наиболее престижных; деятельность строго регламентирована законом и подлежит обязательному лицензированию; в работе риэлторов используются мультилистинговые системы — базы недвижимости, куда стекается вся информация о выставленной на продажу недвижимости; основная задача зарубежного риэлтора — найти продавца/покупателя, обговорить условия. Большая часть ответственности за выполнения иных операций в системе купли-продажи и аренды объектов недвижимости возлагается на юристов и нотариусов.

Источники

1. Горшков, Р. К. Формирование рынка доступного жилья в России / Р. К. Горшков. — М. : АСВ, 2016. — 238 с.

2. *Иваницкая, И. П.* Введение в экономику недвижимости / И. П. Иваницкая, А. Е. Яковлев. — М. : КноРус, 2019. — 240 с.

3. *Комаров, С. И.* Оценка объектов недвижимости : учебник / С. И. Комаров, А. А. Варламов. — М. : Форум : ИНФРА-М, 2017. — 352 с.

<http://edoc.bseu.by>

3-е место по итогам работы секции

А. С. Воронина

НГПУ им. К. Минина (Нижний Новгород, Россия)

Научный руководитель — С. Н. Кузнецова, канд. экон. наук, доцент

ПЛАНИРОВАНИЕ НА ПРЕДПРИЯТИИ (ООО «ПОВОЛЖЬЕ+»)

Эффективность работы организаций, независимо от форм собственности, достигается посредством четко и грамотно выстроенной системы управления. Одним из аспектов управления предприятием является планирование, посредством которого определяются заданные параметры деятельности, которые необходимо достичь. В соответствии с заданными параметрами выстраивается организационная структура, определяются необходимые затраты, выстраивается стратегия развития предприятия или организации. Таким образом, планирование как функция управления имеет важнейшее значение для функционирования и развития предприятия. Этим обусловлена актуальность темы исследования.

ООО «ПОВОЛЖЬЕ+» представляет собой предприятие, осуществляющее деятельность в сфере производства и продажи битума и материалов на его основе. Планирование является видом управленческой деятельности и заключается в определении важнейших целевых показателей (финансовых, кадровых, производственно-технических) работы предприятия. Процесс планирования на предприятии носит непрерывный характер и распределяется по уровням (стратегическое, оперативное и тактическое планирование).

В соответствии с объектом и предметом данного исследования был проведен анализ системы планирования в ООО «ПОВОЛЖЬЕ+». По результатам проведенного анализа был сделан вывод о том, что планирование на предприятии носит многоуровневый характер. Выделяются стратегический, тактический и оперативный уровни.

По результатам проведенного анализа системы планирования на предприятии выявлена проблема, заключающаяся в отсутствии отдельного структурного подразделения или должностного лица, в компетенцию которого входили бы вопросы планирования и координации данной деятельности со всеми участниками рассматриваемого процесса. Указанный недостаток снижает эффективность планирования, так как материалы, которые готовятся руководителями структурных