
Вариантам 1 и 2 соответствует ситуация «а», когда мы имеем денежные средства в СКВ, вариантам 3 и 4 – ситуация «б», когда мы имеем денежные средства в руб.

Денежные средства в СКВ мы можем разместить либо на валютном депозите и иметь соответствующий доход (вариант 1), либо на рублёвом, предварительно проконвертировав СКВ в рубли, а затем, сняв их с рублёвого вклада, проконвертировав в СКВ и иметь уже иной доход в СКВ (вариант 2) [1].

В нашем случае курсы K_2 и K_1 примут следующий вид:

$$\text{Вариант 1: } K_2 = K_1 * \left(\frac{1+ni}{1+nj} \right)$$

$$\text{Вариант 2: } K_1 = K_2 * \left(\frac{1+ni}{1+nj} \right)$$

Литература

1. Бусыгин, Д.Ю. Финансовая математика: учеб.-метод. комплекс / Д.Ю. Бусыгин, Ю.Н. Бусыгин. – Минск: изд-во МИУ. – 2008. – С. 27.

МЕХАНИЗМ РЕАЛИЗАЦИИ ФИНАНСОВОЙ СТРАТЕГИИ ОРГАНИЗАЦИИ

П.В. Курковский, МИУ, учетно-финансовый ф-т, магистрант

*Науч.рук.: К.Г. Денисова,
к.э.н, доцент*

В информационный век ключевое значение для организации имеет ее долгосрочное развитие, основными факторами которого являются грамотное стратегическое управление, эффективность бизнес-процессов, капитал компании, воплощенный в знаниях и квалификации сотрудников, способность организации удерживать и привлекать новых клиентов, корпоративная культура, поощряющая инновации и организационные улучшения.

Для управления долгосрочным развитием предприятия необходимо определить его миссию и видение своего места на рынке, сформулировать на их основании рыночную стратегию.

Механизм стратегического управления можно представить в виде последовательных действий:

1. Выработка общей стратегии развития и финансовой стратегии как неотъемлемой ее части.
2. Трансляция стратегических целей в систему директивных оперативных показателей.
3. Контроль реализации доведенных показателей.
4. Мониторинг рыночной ситуации и изменение общей стратегии.

Наиболее распространенным механизмом реализации стратегии организации является система сбалансированных показателей (ССП).

Система сбалансированных показателей (ССП) – это инструмент управления стратегическим развитием бизнеса, основанный на трансформации стратегии в термины четких задач и показателей, измеряющих эффективность решения данных задач. СПП предполагает отображение стратегии бизнеса в виде карты стратегических задач, сгруппированных по четырем проекциям («Финансы», «Клиенты», «Внутренние процессы», «Обучение и развитие») и объединенных причинно-следственными связями. Для каждой задачи подбираются показатели-измерители с установленными для них целевыми значениями, которые доносятся до персонала. Привязка к данным задачам и показателям планов, бюджетов и мотивации сотрудников позволяет выстроить операционную деятельность бизнеса в соответствии со стратегией.

Использование нефинансовых показателей обусловлено необходимостью управления такими ключевыми стратегическими ресурсами организации, как лояльность клиентов, репутация фирмы и знания сотрудников.

По нашему мнению, в отечественной практике в качестве финансовых показателей стратегического планирования целесообразно использовать показатели прибыльности, определяемые специфической деятельностью организации. Например, рентабельность вида продукции, рентабельность проекта, размер прибыли на работника, размер прибыли на квадратный метр торговой площади и т.д.