

7. Балансовая (бухгалтерская) прибыль – разница между фактической выручкой от реализации продукции, работ и услуг и их полной себестоимостью, включая финансовые результаты от внереализационных операций, которая согласно англо-американскому подходу называется валовой;

8. Чистая прибыль – разница между балансовой прибылью и выплатой налогов [4].

Отмечая высокую надежность приведенных выше показателей добавленной стоимости, дохода, прибыли, следует согласиться с их избыточностью для принятия предпринимателем постоянных, повседневных управленческих решений. В целях смягчения указанного недостатка среди приведенных выше показателей можно выделить четыре важнейших: инвестиционную, рыночную, валовую добавленную стоимость и чистую прибыль. Они позволяют проводить обстоятельную оперативную экономическую диагностику всех без исключения его управленческих решений в агробизнесе [5].

Заключение. Таким образом, для точности оценки эффективности и конкурентоспособности смарт-бизнеса следует рекомендовать сформулированную методологию маркетинговой дифференциации практикоприменения добавленной стоимости, которая учитывает инвестиционные, производственные и финансовые изменения стоимости компании в условиях неопределенности рыночного ее окружения на мировом рынке. Ее практикоприменение позволяет идентифицировать и подвергнуть количественной интегрированной оценке экономическую результативность корпоративной деятельности ключевых участников реальных бизнес-процессов: инвесторов; бизнесменов и предпринимателей; менеджеров и линейного персонала предприятия.

ЛИТЕРАТУРА

1. Жудро, М.К. Методологические аспекты разработки инструментария повышения эффективности производственной деятельности предприятия / М.К. Жудро // Экономический рост Республики Беларусь: глобализация, инновационность, устойчивость: материалы VII Междунар. науч.-практ. конф., Минск, 21–25 мая 2015 г.: в 2 т. / – Белорус. гос. экон. ун-т; редкол.: В.Н. Шимов [и др.]. – Минск, 2015. – Т. 2. – С. 61–63.
2. Жудро, М.К. Индикаторы оценки социально-экономических систем в условиях цифровых систем / М.К. Жудро // Управление социально-экономическими системами: материалы Междунар. науч.-практ. конф. (Вологда, 2-3 февраля 2017 г.): в 2 т. / редкол.: Е. С. Губанова [и др.]. – Вологда: ВоГУ, 2017. – Т. 1. – С. 161 – 164.
3. Бримсон, Дж. Процессно-ориентированное бюджетирование. Внедрение нового инструмента управления стоимостью компании / Джеймс Бримсон, Джон Антонс при участии Джея Коллинза; Пер. с англ. В.Д. Горюновой; Под общ. ред. В.В. Неудачина. – М.: Вершина, 2007.
4. Жудро, М.К. Smart-экономика – драйвер развития высококонкурентоспособного бизнеса /М.К.Жудро // Прикладные экономические исследования (международный межвузовский рецензируемый научный журнал). Специальный выпуск, посвященный международной научно-практической конференции «Инновации в АПК: стимулы и барьеры»: гл. ред. д.э.н., профессор А.А. Степанов. – М.: ООО «Научный консультант», 2017. – С.20–24.
5. Жудро, М.К. Дизайн композитного развития SMART: экономики и компетенций менеджеров /М.К. Жудро, Н.В. Жудро // Актуальные проблемы формирования кадрового потенциала для инновационного развития АПК: материалы V Международной научно-практической конференции, Минск, 6-8 июня 2018 г. / редкол.: Н.Н. Романюк [и др.]. – Минск : БГАТУ, 2018. – С.63–68.

УДК 658.74:339

ДИЗАЙН КОНКУРЕНТНОГО ПОЛОЖЕНИЯ КОМПАНИИ В УСЛОВИЯХ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ

канд. экон. наук, доцент Н.В. Жудро, БНТУ, г. Минск

Резюме – В статье выполнена критическая оценка существующих методических инструментов формирования рыночных потенциалов устойчивого конкурентного положения компании в условиях неопределенности. Выявлено, что преимущественно стратегический потенциал идентифицируется как ресурсы, возможности и компетенции компании. Обоснована необходимость применения не только ресурсного подхода к исследованию среды развития компании в глобальном контексте, но и дизайн формирования способностей организации использовать свои инновационные возможности и ресурсы с учётом ее компетенций конкурентного положения в условиях неопределенности внешней среды.

Введение. Выполненные аналитические, экспериментальные исследования позволяют констатировать, что фундаментальным критерием экономического обоснования и принятия руководством компаний эффективных управленческих решений в современной глобальной экономике выступает стратегическая цель позитивного устойчивого протекания бизнес-процессов не только в условиях совершенного рынка капитала, но и в условиях его неопределенности. При этом важно отметить, что значительным тормозом реального устойчивого развития экономики компаний выступает институциональная и социально-экономическая инерция разработки и реализации рыночных стратегий перспективного устойчивого конкурентного положения компании с учетом особенностей применения ресурсного подхода. Прежде всего, это касается обновления профессиональных компетенций руководителей и специалистов компаний, которые требуют технологического времени для их адаптации к требованиям новым контурам актуальной цифровой экономики.

Основная часть. Реальное выполнение приоритетных направлений социально-экономического развития Республики Беларусь на 2015-2020 годы (предполагающее, в частности, повышение реальных денежных доходов населения, производительности труда, роста экспорта) по оценке специалистов должно базироваться на интеграции ресурсно-ориентированного подхода в процессе разработки рыночных стратегий устойчивого конкурентного положения компании на основе применения ресурсного подхода к анализу внутренней среды ее развития в глобальном контексте.

Это обусловлено тем, что конкурентоспособность компании определяется потенциалом ресурсов и их комбинацией. Поэтому рыночное выживание и рост могут обеспечить только те компании, которые идентифицируют, используют и направляют свои ресурсы и возможности, постоянно ищущие оптимальную их комбинацию. В свою очередь, разработка стратегии устойчивого конкурентного положения компании предполагает учет особенностей применения ресурсного подхода к анализу внутренней среды ее развития в глобальном контексте и процесса генерирования функционирования бизнеса на определенный период времени, а также технологии использования ресурсов и их комбинаций для генерализации, поставленной стратегической рыночной цели. На выбор стратегии устойчивого конкурентного положения компании в глобальном контексте влияют такие переменные бизнеса как: вид и форма конкурентной борьбы и степени ее рыночной жесткости, инфляция, институциональная политика государства, конкурентные компетенции и бизнес-преимущества самой компании. Усиление композитной конкуренции, неопределенности и появление новых конкурентных игроков на рынке создают необходимость применения новеллизации традиционных инструментов для генерирования конкурентной стратегии компании [1].

Однако на практике методики и модели оценки стратегического потенциала устойчивого конкурентного положения компании базируются на исследовании внутренней ее среды. В то время как в актуальном теоретико-методологическом конструировании компании - это открытые системы. Именно поэтому недостаточно исследованный авторами традиционной ресурсной дизайн концепций рыночных взаимодействий стейкхолдеров компании с внешними дифференцированными системами и ее институциональном окружении относится к ключевым направлениям критики данного концептуального традиционного подхода в стратегическом менеджменте. Так как рыночная ценность бизнес-ресурсов и компетенций компании определяется как в оффлайн-режиме, так и в онлайн-режиме, прежде всего, рынком, на котором она работает. Традиционные методы стратегического анализа имеют еще один существенный недостаток. Они позволяют преимущественно в оффлайн-режиме оценить бизнес-ресурсы и компетенции компании по отношению к текущему моменту времени, в то время как сама цель стратегического устойчивого конкурентного положения компании в глобальном контексте и динамизм актуальных и высококонкурентных рынков требуют рассмотрения реверсии ресурсного ее потенциала по отношению к терминальным рынкам, которые, безусловно, будут перманентно и тотально изменяться от текущих. В этой связи следует также отметить, что в последние годы весь спектр рыночных изменений все больше связан с процессами цифровизации и неопределенности мировой экономики.

Таким образом, отмечая важность традиционного метода оценки потенциала устойчивого конкурентного положения компании в глобальном контексте, следует признать их теоретико-методологическую уязвимость и острую необходимость трансформации традиционной методики обоснования дифференцированных параметров функционирования экономики высококонкурентного предприятия [2].

Так, при оценке потенциала устойчивого конкурентного положения компании в глобальном контексте объем продаж является не только рыночной метрикой результативности компетенций персонала, инвестиций и операционных расходов на предприятии, но и во многом определяется маркетинговой ценой, логистикой ресурсов, трансфер которых является прерогативой диспозитивности его директората. Поэтому вместо объема продаж в качестве критерия рыночной диагностики потенциала конкурентного положения компании в глобальном контексте более целесообразно принять объем добавленной стоимости. Научная компонента рекомендуемого уточнения подтверждается практикой кватификации предприятий Германии по их размерам, учитывая и их доход. Также для оценки потенциала устойчивого конкурентного положения компании в глобальном контексте важно учитывать объем и динамику привлекаемых инвестиций в бизнес.

Изложенное выше позволяет констатировать, что дизайн потенциала конкурентного положения компании в глобальном контексте следует транслировать с помощью четырех ключевых метрик: масштаба добавленной стоимости, инвестиций, активов, численности персонала предприятия. При этом важно устанавливать между этими параметрами определенные как линейные, так и нелинейные пропорции, учитывающие эффективность их функционирования в различных секторах экономики [3].

При этом возможны следующие направления совершенствования классических методик и моделей оценки потенциала устойчивого конкурентного положения компании в глобальном контексте: а) учет объема и динамики привлекаемых инвестиций в бизнес; б) имплементацию в модель процедур по инвестициям рынка в целях усиления конкурентной взаимосвязи с внешней средой; в) использование техники сценарной инвестиции для более полного учета динамики тотальных и перманентных изменений внешних параметров и отслеживания изменений в макроэкономической ситуации, на глобальных и локальных рынках, в базовом, смежных и вновь зарождающихся бизнесах [4,5].

Заключение. Таким образом, актуальные волатильные условия внешней среды предъявляют к моделям стратегической аналитики конкурентоспособности компаний новые требования:

1. Усиление динамической и системной сложности компонент стратегической аналитики, обеспечивающих учет взаимосвязи текущих (локальных и глобальных) и зарождающихся рынков и более точный учет динамики структурных изменений внешней среды (макросистем) в целом;

2. Использование интегрированной не только ресурсной, но институциональной, транзакционной оценки потенциала устойчивого конкурентного положения компании на основе применения ресурсного подхода к анализу внутренней ее среды в глобальном контексте, включающей материальные и нематериальные ресурсы и ее рыночные способности.

ЛИТЕРАТУРА

1. Жудро Н.В. Основные факторы активизации инвестиционной деятельности предприятий / Н.В. Жудро // Эффективность использования ресурсного потенциала предприятий агропромышленного комплекса: сборник научных трудов по результатам республиканской научно-практической конференции: редкол. Р.К. Ленкова (гл. ред.) [и др.]. – Горки: Белорусская государственная сельскохозяйственная академия, 2015. – С. 45–47.
2. Жудро Н.В. Концептуальные подходы к оценке эффективности инвестиционной деятельности/ Н.В. Жудро // Актуальные проблемы инновационного развития агропромышленного комплекса Беларуси: материалы VI-ой Междунар. науч.-практ. конф., посвященной 175-летию Белорусской государственной сельскохозяйственной академии, г. Горки, 21-23 мая 2015 г.: редкол. И.В. Шафранская (гл. ред.) [и др.]. – Горки: Белорусская государственная сельскохозяйственная академия, 2015. – С. 84–86.
3. Жудро Н.В. Новеллизация методологии оценки эффективности деятельности предприятия / Н.В. Жудро // Организационно-правовые аспекты инновационного развития агробизнеса: сб. науч. ст. / Белорусская государственная сельскохозяйственная академия, Западнопоморский технологический университет в Щецине; ред. кол.: А.С. Четкин (гл. ред.) и [др.]. – Горки-Щецин, 2017. – С. 137-141.
4. Жудро Н.В. Критерии эффективности управленческих инвестиционных решений /Н.В. Жудро // Проблемы прогнозирования и государственного регулирования социально-экономического развития: матер. XVIII междунар. науч. конф. (Минск, 19-20 окт. 2017 г.). В 3 т. Т.2 / редкол.: В.В. Пинигин [и др.]. – Минск: НИЭИ М-ва экономики Республики Беларусь, 2017. – С.168–169.
5. Жудро Н.В. Новеллизация методологии оценки эффективности деятельности предприятия в условиях новой экономики / Н.В. Жудро // Наука – образованию, производству, экономике: матер. 15-й Междунар. научно-технич. конф. профессорско-преподават. состава, научных работников, докторантов и аспирантов БНТУ (г.Минск,) В 4 томах. Том 4. –Минск, БНТУ, 2017. – С.445.

УДК 338.23

РАЗРАБОТКА МЕТОДИКИ ОЦЕНКИ ИННОВАЦИОННО-АКТИВНОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

О.И. Жук, аспирант БНТУ, г. Минск

Резюме - Уровень социально-экономического развития страны стал во многом определяться инновационным уровнем развития, базирующемся на интеллектуальных ресурсах, наукоемких и информационных технологиях, эффективном использовании и качественном совершенствовании всех факторов производства. Для разработки эффективного механизма управления инновационной деятельностью предприятия необходимо определить взаимосвязь таких ключевых компонентов, как инновационный потенциал и инновационная активность.

Введение. Создание инновационной среды на предприятии, разработка и внедрение инновационных продуктов или технологий существенно увеличивают конкурентное преимущество предприятия на рынке. Это позволяет увеличить объем продаж и рост прибыли, что, в свою очередь, ведет к улучшению и развитию инновационных процессов на предприятии. Одной из проблем осуществления эффективной инновационной деятельности на предприятии является низкий инновационно-активный потенциал.

Основная часть. На инновационную деятельность предприятия влияют две группы факторов: внешние и внутренние. Стоит отметить обособленную группу внутренних факторов, которые напрямую зависят от внешних условий и могут регулироваться предприятием самостоятельно: трудовые, материально-технические, финансовые, производственно-технологические ресурсы [1-6]. Комплексная оценка инновационно-активного потенциала (ИАПП) является произведением его основных составляющих, то есть инновационной активности (ИА) и инновационного потенциала (ИП). Комплексная оценка представлена по формуле:

$$\text{ИАПП} = \text{ИА} \times \text{ИП}.$$

Комплексная оценка инновационно-активного потенциала представляет из себя сложный процесс. Для определения уровня инновационной активности следует привести все показатели ИА в единую метрическую систему, присвоив каждому из них свой весовой коэффициент. Однако в современном мире информация обновляется с большой скоростью, что обуславливает быстроту проводимых анализов. Инновационная активность состоит из большого числа показателей, что замедляет процесс оценки индекса ИА. Поэтому необходимо исключить маловажные показатели с целью упрощения анализа и экономии времени. По итогам проведенного