

Блокчейн, по сути своей, может изменить правила игры в хранении и передаче данных о транзакциях, так как подразумевает исключение посреднических организаций.

Технология подразумевает, что пользователям не нужно будет доверять друг другу в традиционном понимании, потому что доверие встроено в саму систему. Это означает, что личная информация пользователей конфиденциальна и защищена, а все действия прозрачны и неподкупны – они согласовываются путем массового сотрудничества и хранятся в коде в цифровой книге.

Финансовые, аудиторские компании, банки уже работают над частными блокчейн-инициативами, потому что новый мир может сделать их услуги неактуальными. Например, традиционные крупные игроки финансовой индустрии реализуют следующие проекты блокчейна: Nasdaq запустил Nasdaq Linq, основанную на блокчейне фондовую платформу для частных компаний, сорок два крупнейших финансовых учреждения мира, включая Goldman Sachs, JPMorgan Chase и Credit Suisse сформировали консорциум R3 для изучения возможностей блокчейна для осуществления более быстрых и безопасных транзакций.

Заключение. Таким образом, блокчейн представляет собой не что иное, как вторую эру Интернета – эволюцию от платформы для передачи информации к платформе для осуществления транзакций. Используя криптографию технология блокчейн позволяет безопасно обмениваться чем-либо ценным, от денег и акций до данных, произведений искусства, голосов и многого другого.

ЛИТЕРАТУРА

1. Don Tapscott. Blockchain Revolution: How the Technology Behind Bitcoin and Other Cryptocurrencies Is Changing the World / Don Tapscott, Alex Tapscott/ – Лондон : Portfolio, 2018. – 432 с.
2. THE BLOCKCHAIN REVOLUTION [Электронный ресурс] / Режим доступа: <https://www.mavim.com/blog/the-blockchain-revolution>. – Дата доступа: 17.04.2022.

УДК 658

БИЗНЕС-ПЛАНИРОВАНИЕ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ КОМПАНИЙ

*А. М. Мартинович, студентка группы 10508119 ФММП БНТУ,
научный руководитель – старший преподаватель Н. А. Курбеко*

Резюме – деловая среда на мировом рынке постоянно меняется, посредством прихода на рынок новых технологий, инновационных продуктов и современных услуг, при этом все более актуальным остается вопрос устойчивого развития промышленной отрасли. В данной статье будет

рассмотрено повышение потенциала промышленных компаний посредством вывода на рынок новых продуктов с использованием планирования бизнес-процессов.

Resume – the business environment in the world market is constantly changing through the arrival of new technologies, innovative products and modern services to the market, while the issue of sustainable development of the industrial sector remains more and more relevant. This article will consider increasing the potential of industrial companies by withdrawing new products to the market using business process planning.

Введение. Инновационный потенциал заставляет компании постоянно разрабатывать новые продукты, реагируя, тем самым на меняющуюся рыночную ситуацию, а стратегическое планирование и разработка четкого бизнес плана, в свою очередь, содействуют интеграции инновационного продукта во все системы и структуры, поддерживающие развитие инноваций в компании. Бизнес – планирование и прогнозирование стратегии выхода на рынок нового продукта формирует наиболее эффективные подходы к внедрению инноваций в различные сферы жизни.

Основная часть. Активная модернизация современных условий жизни вынуждает компании постоянно разрабатывать новые продукты, чтобы соответствовать текущим требованиям клиентов и иметь возможность реагировать на их потребности, что можно рассматривать как проявление конкурентоспособности [2]. Поэтому способность компаний к внедрению новых инновационных продуктов становится одним из важнейших факторов конкурентного преимущества, которое в свою очередь, становится наиболее эффективным при условии использования поэтапно разработанного стратегического планирования в процессе вывода на рынок нового продукта. Планирование стратегии и процессов вывода на рынок инновации в значительной мере влияет на технологическое производство компании, в частности, на ее способность выявлять слабые места, подстраиваться под современные тенденции, применять альтернативные пути решения, иными словами оперативно и качественно реагировать на современные изменяющиеся условия, что напрямую определяет ее конкурентное преимущество. Конкуренция порождает необходимость планирования в условиях современной деловой среды, которая в свою очередь, постоянно подвергается рискам или вовсе может существовать в неопределенности. Данный рыночный механизм и создает эффективное конкурентоспособное предприятие. Именно планирование позволяет компании производить наиболее точный анализ деятельности, что в дальнейшем может продемонстрировать наиболее эффективные пути функционирования предприятия для завоевания новых позиций на рынке. Планирование по своей сути оказывает некоторую помощь в разработке основной концепции производства новых продуктов компании и выборе рациональных каналов сбыта [1]. В

современных условиях планирование является одним из наиболее важных условий организации эффективной работы компании.

Заключение. Таким образом, современное бизнес-планирование должно быть направлено на достижение наиболее эффективных результатов компании, основываясь на взаимодействии процессов исследования прошлого и современного состояния фирмы, тем самым моделируя прогнозируемый уровень развития предприятия в будущем. Высокий уровень конкурентоспособности фирмы предполагается лишь в том случае если выпускаемое компанией изделие будет иметь значительные преимущества относительно других, представленных в отрасли продуктов. Нахождение и воплощение в жизнь отличительных особенностей, которые можно создать в новом продукте возможно только посредством четкого анализа и прогнозирования, отражаемых в бизнес планировании.

ЛИТЕРАТУРА

1. Горфинкель, В. Я. Бизнес-планирование: учеб. пособие / В. Я. Горфинкель, Т. Г. Попадюк. – М.: Вузовский учебник, Инфра-М, 2015. – 296 с.
2. Максимова, И. В. Оценка конкурентоспособности промышленного предприятия / И. В. Максимова // Маркетинг. – 2000. – № 3. – С. 33–56.

УДК 65

ОШИБКИ ПРЕДПРИЯТИЙ ПРИ ВЫБОРЕ ERP-СИСТЕМ

*К. А. Мрочек, студент группы 10508120 ФММП БНТУ,
научный руководитель – канд. экон. наук, доцент Н. П. Пономарёва*

Резюме – в статье отражены возможные ошибки, которые менеджеры предприятия могут допустить в ходе выбора подходящей ERP-системы.

Resume – the article reflects possible mistakes that the managers of the enterprise may make during the selection of a suitable ERP system.

Введение. Жизнедеятельность любой организации, вне зависимости от сферы ее деятельности, неизбежно связана с планированием и контролем: ручной пересчет цен на товары (услуги) из новых поставок, ввод тысяч накладных, отслеживание остатков товара, ручной ввод характеристики и наименований позиций на интернет-сайты и т. д. В условиях глобальной цифровизации многие компании решают переложить эти функции на специально разработанные под это интерфейсы, а именно ERP-системы (англ. Enterprise Resource Planning, планирование ресурсов предприятия) [1].

Основная часть. У ERP-систем нет единого стандарта, как, например, у MRP-программ (англ. Material Requirements Planning, планирование потребности в материалах), поэтому к ним причисляют сотни интерфейсов, зачастую не имеющих и треть необходимых функций. В силу этого, а