

необходимых для эффективного осуществления инновационной деятельности: интеллектуальные, материальные, финансовые, кадровые, инфраструктурные, дополнительные источники повышения результатов инновационной деятельности.

Инновационный потенциал формируется из материальных и невещественных составляющих: инновационного потенциала материальных ресурсов и интеллектуального потенциала.

Основную видимую часть инновационного потенциала составляют материальные ресурсы, которые подразделяют на оборотные активы и основные средства. Оборотные активы в большей своей части представлены финансовыми ресурсами, которые составляют финансовые возможности для последующих инвестиций и реализации проектов. Совсем по-другому обстоит дело с интеллектуальным потенциалом. Данный потенциал представляют невещественные активы, действие которых приводит к высокому показателю эффективности. Основной особенностью данного потенциала является то, что он может качественно преобразовывать деятельность предприятия, влияя на все его сферы от производства до управления.

Наличие и масштабы развития этих составляющих инновационной деятельности определяют как текущую меру готовности, так и будущую степень эффективности освоения предприятием новых технологий. От величины инновационного потенциала зависит выбор той или иной стратегии инновационного развития. Так, если у предприятия имеются все необходимые ресурсы, то оно может пойти по пути стратегии лидера, разрабатывая и внедряя принципиально новые, или базисные, инновации. Если инновационные возможности ограничены, то целесообразно их наращивать и избирать стратегию последователя, то есть реализовывать улучшающие технологии.

Таким образом, под инновационным потенциалом предприятия в современных условиях следует понимать его максимальные возможности генерировать высокую инновационную активность, которые проявляются в эффективном обеспечении новых и будущих технологий.

УДК 658.155:336.671

## **ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРИБЫЛЬЮ СОВРЕМЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ В ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ**

**Горовой С.О., преп. стажёр, Рыжикова А.Н., студ.**

*Витебский государственный технологический университет,  
г. Витебск, Республика Беларусь*

В современных условиях развития национальной экономики важнейшей задачей любой коммерческой организации выступает получение прибыли при наименьшей величине совокупных затрат. Это достигается путем рационального использования ресурсов (материальных, трудовых, финансовых, информационных и др.), находящихся в распоряжении субъекта хозяйствования. С одной стороны, прибыль выступает одним

из ключевых финансовых показателей оценки экономической деятельности организации, с другой – показателем, который наиболее полно отражает эффективность производства [1, с. 199]. За счет прибыли осуществляется финансирование мероприятий по производственному, научно-техническому и социально-экономическому развитию организаций. Проблема поиска новых источников роста прибыли занимает центральное место в экономической литературе [1–3], и актуальна не только для организаций, но и для государства (она выступает основным источником формирования доходной части государственного бюджета, который впоследствии направляется на финансирование таких сфер общественной жизни, как здравоохранение, наука, культура и т. д.). Поэтому актуальной задачей в условиях цифровизации экономики страны является определение и использование методов эффективного управления прибылью организации.

Управление прибылью – это процесс выработки и принятия определенных решений по основным аспектам ее формирования, распределения и использования [2, с. 14]. Эффективное управление формированием и распределением прибыли предусматривает построение в организации определенных организационно-методических систем обеспечения этого управления, осознания основных механизмов формирования прибыли и рентабельности, использование современных методов его анализа и планирования [3, с. 20]. То есть, процесс управления прибылью организации основывается на определенном механизме, который представляет собой систему основных элементов, регулирующих процесс разработки и реализации управленческих решений в области ее формирования, распределения и использования. Для обеспечения эффективности механизма управления прибылью и рентабельностью организаций могут быть использованы такие методы как: разработка гибкой политики формирования и распределения прибыли организаций, внедрение подхода к прогнозированию прибыли с учетом будущей стоимости затрат и риска, построение системы мониторинга показателей прибыли [1–3].

На современном этапе развития у большинства отечественных организаций практически отсутствуют комплексные теоретические разработки, обосновывающие формирование механизма управления прибылью, и позволяющие осуществлять эффективное управление её финансовой деятельностью. Стратегическая направленность системы управления прибылью должна заключаться в обосновании перспективных направлений деятельности организации на основе комплексного анализа и оценки состояния рыночной среды, уровня полученной прибыли с целью её повышения на основе использования различных резервов. Для этого необходимо учитывать всю совокупность факторов, как внутренних (обоснованность принимаемых управленческих решений в организации, имеющиеся внутренние ресурсы и др.), так и внешних (уровень налогообложения, денежно-кредитная политика государства и др.).

Таким образом, механизм управления прибылью организации необходимо рассматривать, прежде всего, через проявление его действия в сфере формирования, распределения и использования прибыли организаций в условиях изменений внешней среды. Его реализация возможна только на основе комплексного подхода с использованием современных методов прогнозирования прибыли и с учетом всех факторов внешней среды организации, оказывающих на нее воздействие.

#### СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Алексеев, В. М. Управление прибылью предприятия: основные задачи / В. М. Алексеев, М. С. Алексеева // Молодой ученый. – 2019. – № 23. – С. 198–200.

2. Вагазова, Г. Р. Сущность финансовых результатов деятельности предприятия / Г. Р. Вагазова, Е. С. Лукьянова // Молодой ученый. – 2019. – № 11 (3). – С. 13–15.
3. Морозова, А. М. Механизм управления прибылью и рентабельностью предприятия / А. М. Морозова, С. Г. Арефьева // Проблемы экономики и менеджмента. – 2016. – № 9 (61). – С. 19–22.

УДК 658:330.341

## ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННЫМ ПОТЕНЦИАЛОМ КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

**Горовой С.О., преп.стажёр, Семёнова М.В., студ.**  
*Витебский государственный технологический университет,  
г. Витебск Республика Беларусь*

В настоящее время инновации играют решающую роль не только в производственном, научно-техническом развитии страны, но и в социально-экономическом развитии общества. Это вызвано тем, что экстенсивные источники роста экономики (финансовые, трудовые и др.) практически исчерпаны, поэтому изучение сущности, структуры и методов оценки инновационного потенциала обуславливает практический интерес к созданию эффективного процесса управления им. Наиболее обобщенно, инновационный потенциал организации можно определить как совокупность ресурсов, используемых для осуществления инновационной деятельности. В общем виде структура инновационного потенциала организации включает в себя следующие взаимосвязанные составляющие: материально-технический, кадровый, финансовый, рыночный, организационно-управленческий, информационный и интеллектуальный потенциалы [1].

Главная цель оценки инновационного потенциала – это возможность определения таких направлений инновационного развития, которые обеспечат возможность перехода организации на выпуск более конкурентоспособной продукции, при этом значительно повысив свою финансовую устойчивость и гибкость по отношению к изменениям на конкурентном рынке.

Проанализировав научную литературу [1, 2], можно сделать вывод, что существует три подхода к оценке инновационного потенциала: ресурсный – определяется имеющимися в распоряжении участников инновационной деятельности ресурсами; результативный – оценивает результаты инновационной деятельности; комбинированный – основан на оценке совокупности научно-технических ресурсов. Поскольку инновационный потенциал определяется как совокупность ресурсов и результатов инновационной деятельности, комбинированный вариант правомерно считать экономически наиболее точным. Оценка показателей инновационного потенциала позволяет анализировать тенденции развития, определить состояние организации, ее преимущества и недостатки, готовность к инновационным изменениям, сравнить потенциалы различных организаций, выбрать стратегию инновационной деятельности, то есть управлять инновационным потенциалом. Управление инновационным потенциалом организации, с одной стороны, основывается на результатах деятельности компании, но с другой – за-