

фінансового потенціалу та найбільш ефективно його використання для підвищення ефективності діяльності підприємства в цілому.

Список літератури

1. Боронос В. Формування механізму оптимізації структури капіталу та його вплив на фінансовий потенціал підприємства, 2013. URL: www.nbu.gov.ua.
2. Брегін Н. Механізм оцінки й управління фінансовими ризиками підприємств. Донецьк: ДонНУЕТ, 2004. 172 с.
3. Бритченко І. Управління потенціалом підприємства. Донецьк: ДонГУЕТ, 2005. 122 с.
4. Василенко В. Антикризове управління підприємством. К.: ЦУЛ, 2005. 501 с.
5. Євдокимов Ф., Мізіна О. Дослідження категорії «економічний потенціал промислового підприємства». *Наукові праці Донецького національного технічного університету*. 2004. № 75. С. 54 – 59.
6. Ільїна К. Фінансовий потенціал інноваційного розвитку підприємства. *Формування ринкової економіки в Україні*. 2009. № 19. С. 256 – 261.
7. Лігоненко Л. Антикризове управління підприємством: підручник. К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2005. 823 с.
8. Сердюк-Копчечкі Ю. Механізм управління фінансовим потенціалом промислових підприємств: автореф. дис. канд. екон. наук / Донецький національний університет. Донецьк, 2008. 20 с.
9. Ситник Л. Організаційно-економічний механізм антикризового управління підприємством. Донецьк: ІЕП НАН України, 2002. 504 с.

УДК 339.178:004

Филиппова Т. В.

м. э. н., ассистент кафедры менеджмента,
Брестский государственный технический университет,

Прошина А. Д.

студентка 1 курса, гр. ЭлБ-1,

Брестский государственный технический университет

КРИТЕРИИ ОТНЕСЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ К ЭЛЕКТРОННОЙ

Экономическая система – совокупность подсистем, элементов, процессов, координируемых правилами поведения, целью которых является обеспечение материального благосостояния общества.

Основная экономическая система информационного общества – электронная экономика.

Электронная (цифровая) экономика – совокупность экономических отношений в области производства, распределения, обмена и конечного потребления материальных ценностей, имеющих разную степень электронного, информационного компонента, формируемых и реализуемых в ИКТ-среде с целью воспроизводства капитала и повышения качества жизни.

Электронная экономика как новый тип экономической системы характеризуется:

1. Стремлением к децентрализации, что организованно проявляется в распределенных структурах.

2. Увеличением автономности (от человека как субъекта управления) механизма управления, а именно стремлением к расширению роботизации процесса управления экономикой.

3. Типом потребляемого дополнительного ресурса.

4. Возможностью системы хранить информацию об осуществлении деятельности, в том числе хозяйственной.

5. Постоянным изменением правил и технологий функционирования системы.

6. Увеличением экономической зависимости от электронных компонентов, в том числе от данных, накапливаемых и передаваемых с их помощью, и от информационных технологий.

7. Главенствующей ролью науки и ИКТ в производстве.

8. Открытостью данных, коммерческой информации, технологий.

9. Проектированием хозяйственной деятельности как мультикультурной и межгосударственной системы.

10. Расширением функций инновационного менеджмента.

Формирование национальной электронной экономики предполагает решение следующих задач:

- ее идентификацию в общей системе экономики;
- разработку технологий измерения процессов и результатов ЭЭ;
- внедрение механизма управления.

Электронная экономика – эволюционная стадия развития экономической системы, основным фактором роста которой становится конвергенция ИКТ и иных отраслевых технологий, порождающих новую отрасль экономики – электронный бизнес [1, с. 134].

Общество, в котором мы живем, достигло высоких научных и практических показателей, которые показали все возможные варианты развития экономических систем. Опыт, накопленный с годами, и научный потенциал дали возможность объединить эти знания.

Список литературы

1. Беляцкая Т. Н. Экономика информационного общества: учебно-метод. пособие. Минск: БГУИР, 2016. 200 с.

УДК 339.178:004

Филиппова Т. В.

м. э. н., ассистент кафедры менеджмента,
Брестский государственный технический университет,

Ярошик Д. В.

студентка 1 курса, гр. ЭлБ-1,
Брестский государственный технический университет

ЭЛЕКТРОННОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ И ЭЛЕКТРОННЫЙ БИЗНЕС КАК ЭЛЕМЕНТЫ ЭЛЕКТРОННОЙ ЭКОНОМИКИ

Появление и развитие сети Интернет, совершенствование информационных технологий, систем, и стандартов их взаимодействия привели к созданию нового направления современного бизнеса – электронному бизнесу, как особой формы бизнеса, реализующейся в значительной степени посредством внедрения информационных технологий в процессы производства, продажи и распределения товаров и услуг.

Существует множество определений понятия электронного бизнеса, которые отражают разные точки зрения и соответствуют профессиональной подготовке и накопленному опыту авторов этих определений. Так, согласно определению:

– специалистов компании IBM, электронный бизнес – это преобразование основных бизнес-процессов при помощи Internet – технологий;

– энциклопедия Интернет-бизнеса придерживается следующей трактовки: электронный бизнес – это любая деловая активность, использующая возможности глобальных информационных сетей для преобразования внутренних и внешних связей с целью создания прибыли [1].

Под электронным бизнесом будем понимать все бизнес-процессы, совершаемые деловой организацией посредством сети Интернет. К таким процессам относят: коммерцию, маркетинг, финансовый анализ, платежи, прием на работу, поддержка клиентов и партнеров. Электронную коммерцию можно считать одним из значимых электронных бизнес процессов. Электронная коммерция представляет собой любую сделку по обмену товарами и услугами, совершаемую через сеть Интернет и приводящую к передаче прав собственности или права пользования ими.

Электронный бизнес включает в себя электронную коммерцию, но при этом охватывает внутренние процессы, такие как производство, управление запасами, разработку продукта, риск-менеджмент, управление знаниями, финансами человеческими ресурсами.

Электронная коммерция охватывает внешние процессы, связанные с клиентами, поставщиками, партнерами и включает в себя продажи, маркетинг, обслуживание клиентов, покупку сырья и его поставку для производства, а также приобретение косвенных эксплуатационных расходов.