

тивности реализации инноваций, такие как чистый дисконтированный доход, внутренняя норма доходности, срок окупаемости, без внимания остаются внутренние экономические условия реализации инновационных проектов на конкретных предприятиях, а также показатели характеризующие уровень новизны и рыночную привлекательность.

На основе расчета отдельных показателей, характеризующих конкурентоспособность продуктовой инновации следует рассчитывать интегральный коэффициент конкурентоспособности ($K_{инт}$):

$$K_{инт} = \sqrt[4]{K_{рп} \cdot K_{ни} \cdot K_{дз} \cdot K_{ээ}} \quad (1),$$

где $K_{рп}$ – коэффициент рыночной привлекательности; $K_{ни}$ – коэффициент уровня новизны и значимости; $K_{дз}$ – коэффициент производственного обеспечения; $K_{ээ}$ – коэффициент экономической эффективности.

Комплексный показатель конкурентоспособности продуктовой инновации рассчитывается с учетом чистого дисконтированного дохода по проекту ($КП_{кип}$):

$$КП_{кип} = K_{инт} \cdot ЧДД \quad (2).$$

Применение данной методики позволит: учесть специфику отбора инновационной мебельной продукции, сократить коммерческие риски ошибочного выбора продукции для постановки на производство; увеличить заинтересованность руководителей организаций мебельной промышленности в вопросах инновационного развития.

УДК 004.9

Д. И. Семеко, магистрант; В. С. Дадыкин, доц., канд. экон. наук
(БГТУ, г. Брянск)

ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ДАННЫХ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЕЙ

На сегодняшний день большинство компаний находится на этапе осознания роли информационных технологий в развитии бизнеса. Бизнес – процессы предприятий эффективны настолько, насколько они обеспечиваются оптимальными решениями и разработками информационных технологий.

Так, современные предприятия осуществляют сбор информации, характеризующей различные аспекты деятельности, а в корпоративных базах данных хранятся огромные массивы сведений, которые

могут служить источником новых неординарных подходов и решений. Интеллектуальный анализ и обработка данных позволяет избежать целый ряд проблем:

- обработка данных различных форматов и типов снижает скорость работы организации;
- данные часто содержат противоречия, дубликаты и ошибки;
- из большого объема информации порой сложно выделить необходимые взаимосвязи данных, провести аналитическую деятельность;
- сложность визуализации закономерностей и особенностей в работе фирмы.

Интеллектуальный анализ данных может выполняться при помощи большого спектра программных продуктов.

Обработка знаний из баз данных является приоритетным направлением развития компаний, так как, зачастую, реальные базы данных проектируются без учета извлечения актуальных сведений и содержат ошибки. В технологиях интеллектуального анализа используются различные методы и алгоритмы. Группировка отличается разделением исследуемых данных на группы по признакам. Метод выборки отличается рядом существенных преимуществ перед остальными, так как благодаря уменьшению количества наблюдений позволяет сократить объемы работы, затрачиваемые средства и усилия.

Сегментация и кластеризация широко используются для группировки клиентов со сходными характеристиками, чтобы выявить шаблоны, которые можно использовать при формировании маркетинговых инициатив [3].

Позволяет: провести сегментацию рынка; задействовать понимание поведения покупателей; определить возможности нового товара; провести выбор тестовых рынков. Помогает лучше понять рынок. На основе данных кластерного анализа можно выбирать разные стратегии работы с каждым из сегментов. Моделирование выбора позволяет сравнить атрибуты продукта/услуги для выявления, которые оказывают наибольшее влияние на покупателя. Применяется для оптимизации конфигурации продукта; изучения эластичности спроса по цене; моделирования рынка в ответ на новые или измененные предложения; диагностики конкурентных преимуществ и недостатков. Отлично подходит для разработки новых продуктов и ценообразования [2]. Автоматизация процесса управления позволит компании регламентировать процесс, контролировать финансовые и трудовые ресурсы, формировать мотивацию сотрудников, что и является увеличени-

ем производительности. А рост производительности – это рост прибыли, к повышению подобных показателей стремиться почти каждая современная компания. Данные методы интеллектуального анализа данных служат мощнейшим инструментарием в руках грамотных аналитиков в области управления проектами. Из подобных методик есть возможность сформировать и оценить реальные показатели деятельности организации [1]. Так, владение необходимой информацией о компании и клиенте – это конкурентное преимущество, а анализ данных, текущих показателей и профиля продаж – это залог ведения грамотной аналитики и эффективного управления бизнесом.

ЛИТЕРАТУРА

1. Габимова М.Ш. Пути повышения конкурентоспособности предприятия // Актуальные вопросы экономики и управления: материалы III Международ. науч. конференции. М.: Буки-Веди, 2015. С. 85-87.

2. Эриашвили, Н.Д. Экономическая защита банка: Учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по специальности прикладная информатика в экономике/ В.А. Богомолов, Н.Д. Эриашвили, Е.Н. Барикаев; Под ред. В.А. Богомолова. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2016. — 295 с.

3. Варзунов А. В., Торосян Е. К., Сажнева Л. П. Анализ и управление бизнес-процессами. Учебное пособие - Санкт-Петербург: СПб: Университет ИТМО, 2016, 2016. - 112 с. - 100 экз.

УДК 658.14

Н.А. Стрижиченко, доц., канд. экон. наук
(ЛНУ им. В.Даля, г. Луганск)

УЧЕТ ФАКТОРА РИСКА В ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИЙ

Предприятия постоянно совершенствуют производственные процессы, внедряют прогрессивные технологии с целью эффективного развития и повышения конкурентоспособности. Это требует активизации инвестиционной деятельности, обоснование которой базируется на применении современных методов оценки эффективности инвестиций. Причем одним из аспектов таких методов должен стать учет фактора риска, поскольку он является основной формой генерирования прямой угрозы банкротства предприятия.