

с существующими. По мере приближения к концу первой четверти столетия ландшафт технологий в маркетинге продолжает развиваться беспрецедентными темпами. Умные технологии изменяют традиционные 4Р-маркетинга (продукт, цены, место и продвижение). Наиболее выгодными для внедрения выступают технологии искусственного интеллекта, метавселенная и аудиомаркетинг (голосовой поиск).

Искусственный интеллект позволяет проводить гиперперсонализацию и кастомизацию контента, анализировать и предвидеть поведение потребителя и спрос. Прогнозируется, что до 2027 года скорость выполнения бизнес-процессов в организации и производительность труда увеличатся на 78 %.

Метавселенные или виртуальная и дополненная реальность (VR / AR) ставят во главу угла опыт покупок, вовлеченность в процесс, а не цену продаж. Тем самым формируется и закрепляется в сознании потребителя комплекс эмоциональных реакций, воспоминаний и других составляющих маркетинга впечатлений. Выдвигается прогноз, что объем мирового рынка данных технологий вырастет за период 2021–2024 годов на 30,7 % и составит 296,9 млрд. долл. США.

SEO-стратегии организаций подлежат видоизменению с учетом длины ключевых слов и оптимизации контента под фразы естественного языка – необходимые условия использования аудиомаркетинга. Рекламная деятельность в формате подкастов и сторителлингов улучшает взаимодействие с клиентами и повышает конверсию. В 2022 году на мировом рынке стоимость покупок через голосовые помощники – 40 млрд. долл. США.

Международные организации также проводят анализ «алгоритмов будущего». Республика Беларусь занимает 55-е место из 166 стран в докладе Конференции ООН по торговле и развитию «Технологии и инновации 2023», что говорит о позитивных тенденциях на будущие периоды [1].

Литература

1 Technology and innovation report 2023 [Electronic resource]. – 2024. – Mode of access: https://unctad.org/system/files/official-document/tir2023_en.pdf – Date of access: 20.04.2024

С. В. Пастухов

Науч. рук. В. Ф. Бабына,

канд. экон. наук, профессор

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ НАЦИОНАЛЬНОЙ СИСТЕМЫ УЧЁТА ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ В НАПРАВЛЕНИИ МСФО

В современном мире международные стандарты финансовой отчетности (далее – МСФО) все более активно применяются в различных странах. Данные стандарты предоставляют единый набор правил и принципов, позволяющих обеспечить прозрачность финансовой информации, а также повысить доверие инвесторов и других заинтересованных сторон.

Беларусь, как член Евразийского экономического союза, также сталкивается с необходимостью совершенствовать свою национальную систему учета основных средств в направлении МСФО. Актуальность темы внедрения зарубежного опыта в практику работы белорусских организаций обусловлена усилением общемировых и региональных интеграционных процессов и, как следствие, притоком иностранного капитала.

Исходя из проведенного сравнения, в национальную систему учета основных средств можно внести следующие улучшения:

- создать схему поэтапного внедрения МСФО, чтобы предоставлять компаниям достаточно времени для подготовки и адаптации;
- разработать подробные руководства и инструкции по применению МСФО в контексте белорусской системы;
- проводить информационные кампании о преимуществах и необходимости внедрения МСФО для предприятий и организаций;

- установить и наладить механизм поддержки и поощрения предприятий и организаций, которые активно применяют МСФО в своей бухгалтерской практике;
- разработать процесс регулярного обновления национальных стандартов с учетом актуальных изменений в МСФО;
- активно собирать обратную связь от компаний, применяющих новые стандарты, и вносить соответствующие коррективы;
- улучшить учет амортизации. Национальная система учета может обновить свои методы учета амортизации в соответствии с зарубежным опытом, чтобы лучше отражать износ и старение основных средств [1, 2].

Для выхода на международный рынок необходимо существующую систему финансового учета основных средств максимально приближать к мировым стандартам. Поэтому изучение накопленного в этой сфере опыта в зарубежных странах, а также положений и требований международных стандартов имеет особое значение.

Литература

1 Министерство финансов [Электронный ресурс]: пять шагов сближения с МСФО. – 2024. – Режим доступа: <http://minfin.gov.by>. – Дата доступа: 11.06.2024.

2 Проблемы внедрения и эффективность применения Международных стандартов финансовой отчетности на предприятиях Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – 2024. – Режим доступа: <http://msfo.bl.by>. – Дата доступа: 11.06.2024.

В. О. Санькова

Науч. рук. О. В. Пугачёва,

канд. экон. наук, доцент

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ С ПОСТАВЩИКАМИ НА ОСНОВЕ ИТ-ТЕХНОЛОГИЙ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОАО «ГОМЕЛЬСКИЙ ДСК»

Автоматизация и эффективное управление бизнес-процессами влияют на успех деятельности организации. Постоянный контроль и обновление бизнес-процессов позволяют ей адаптироваться к изменениям бизнес-среды в условиях цифровой экономики [1].

Проблема совершенствования бизнес-процессов взаимодействия с поставщиками на основе использования информационных технологий становится актуальной для ОАО «Гомельский домостроительный комбинат», главным направлением производственно-хозяйственной деятельности которого является строительство многоэтажных жилых домов крупнопанельного домостроения.

Для осуществления взаимодействия с поставщиками и их рейтинговой оценки в организации используется стороннее программное обеспечение, а также программное обеспечение собственной разработки. Внутренний учет взаимодействия с поставщиками ведется в программе «Строительство», а учет движения материалов – в программах «Производство» и «Стройменеджер», разработанных собственными силами организации. Такое разнообразие программ, в которых осуществляется взаимодействие с поставщиками, ведет к увеличению трудозатрат организации. Эта проблема, часто называемая разрозненностью данных, может привести к неэффективности, несогласованности и избыточности в управлении данными. В ОАО «Гомельский ДСК» информация фиксируется как на бумаге, так и в электронном виде в различных файлах и папках, что вызывает сложности при обработке, анализе и хранении данных.

Для совершенствования процесса взаимодействия с поставщиками предлагается внедрить CRM-систему Битрикс24. Это позволит ОАО «Гомельский ДСК» оптимизировать бизнес-процессы, повысить эффективность управления взаимоотношениями с поставщиками.