

- 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.

## Литература

1 Пугачёва, О. В. Оценка состояния и перспективы развития цифровой экономики в Республике Беларусь / О. В. Пугачёва // Известия Гомельского государственного университета имени Ф. Скорины. – 2023. – № 2 (137). – С. 123–128.

**П. В. Секач**

Науч. рук. М. Д. Ятченко,  
ст. преподаватель

### СРАВНЕНИЕ МЕТОДОВ ОЦЕНКИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

Матрица БКГ (Boston Consulting Group) и многоугольник конкурентоспособности – это два различных метода оценки конкурентоспособности организации, используемые менеджментом для анализа ее позиции рынке [1].

Сравнительная характеристика методов представлена в таблице 1.

Таблица 1 – Сравнительная характеристика методов оценки

Критерий сравнения	Матрица БКГ	Многоугольник конкурентоспособности
Понятие	Инструмент стратегического планирования, который использует две оси: долю рынка и темпы роста рынка для категоризации продуктов или бизнес-единиц	Метод, который позволяет визуализировать конкурентные преимущества предприятия по сравнению с конкурентами и строится на основе оценок ключевых параметров
Структура	Использует двумерную матрицу для оценки бизнес-портфеля компании по двум параметрам – доли рынка и темпы роста рынка	Представляет собой многоугольник, в котором перечисляются основные конкурентные характеристики компании
Количественный / качественный анализ	Опиерирует с количественными данными, такими как доли рынка и темпы роста	Включает в себя как количественную, так и качественную оценку факторов конкурентоспособности
Фокус	Сосредоточен на анализе бизнес-портфеля компании и определении стратегий роста для каждой бизнес-единицы	Фокусирован на идентификации конкурентных преимуществ и слабостей компании

Таким образом, можно сказать, что матрица БКГ подходит для анализа продуктового портфеля, в то время как многоугольник конкурентоспособности может быть более универсальным инструментом для анализа конкурентоспособности компании в целом.

## Литература

1 Методы оценки конкурентоспособности предприятия и их особенности [Электронный ресурс]. – 2024 – Режим доступа: <https://fb.ru/article/563562/2024-metodyi-otsenki-konkurentosposobnosti-predpriyatiya-i-ih-osobennosti>. – Дата доступа: 22.04.2024.