

Adobe Podcast предлагает широкий набор инструментов и функций, позволяющих пользователям улучшить качество звука подкастов, включая удаление фоновых шумов, усиление голоса, коррекцию тембра, улучшение баланса звука.

Минусы Adobe Podcast: искажения голоса, ограниченность функционала бесплатной версии, может потребоваться мощный компьютер.

Krisp – это приложение, использующее искусственный интеллект для удаления фоновых шумов из аудио [3]. Оно представляет собой эффективный инструмент, который может быть использован для повышения качества звука в различных ситуациях, включая запись подкастов, проведение онлайн-конференций, игры и общение в голосовых чатах.

Минусы Krisp: не всегда все шумы подавляются, потребляет ресурсы компьютера, ограничения в бесплатной версии, сильная зависимость от качества интернет-соединения.

Voicemod – это инструмент для изменения голоса в реальном времени, который предоставляет возможность добавлять звуки мемов на горячие клавиши для удобства использования [1].

Voicemod предлагает широкий набор голосов и эффектов, позволяющих пользователям изменить свой голос в соответствии с их предпочтениями. Он может быть использован для различных целей, включая стриминг, развлечение, работу над аудио контентом.

Минусы Voicemod: ограничение голосов в бесплатной версии, возможные проблемы совместимости с приложениями.

Анализ нейросетей для аудио показывает, что их использование может значительно улучшить эффективность бизнес-процессов, повысить качество обслуживания клиентов, делая его более удобным и доступным.

Литература

1 Будешь звучать на отлично. Десять ИИ сервисов для работы со звуком. – URL: <https://vc.ru/services/642102-budesh-zvuchat-na-otlichno-desyat-ii-servisov-dlya-raboty-so-zvukom> (дата обращения: 10.05.2025).

2 От композитора до нейросети: как AIVA меняет музыкальную индустрию. – URL: <https://dzen.ru/a/ZCL8mkVpmFdhyt4t> (дата обращения: 10.05.2025).

3 Krisp нейросеть шумоподавления в режиме реального времени. – URL: <https://dzen.ru/a/X1xnrdcJJNMXIs1o> (дата обращения: 10.05.2025).

А. А. Василенко

Науч. рук. З. В. Бонцевич,

канд. экон. наук, доцент

ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМИ РЕСУРСАМИ ОТДЕЛОВ ОБРАЗОВАНИЯ И НАПРАВЛЕНИЯ ИХ РЕШЕНИЯ

Районные отделы образования являются бюджетными организациями, осуществляющими свою финансово-экономическую деятельность на основе бюджетных смет. В процессе их формирования и использования выявлен целый комплекс системных проблем, ограничивающих эффективность управления бюджетными средствами. Они создают барьеры для устойчивого развития, снижают качество образовательных услуг и затрудняют выполнение социальных функций. Ключевые из них следующие:

– недостаточное финансирование образовательных учреждений, не покрывающее реальные потребности, особенно в сфере капитальных ремонтов и обновления материально-технической базы;

– устаревшая система нормирования расходов: средства на учебные расходы остаются на уровне прошлых лет, не учитывая инфляцию и новые требования к образовательному процессу;

– проблема кадрового обеспечения: низкий уровень заработной платы, отток квалифицированных кадров, негибкая система оплаты труда, недостаточный приток молодых специалистов;

- проблемы в системе закупок и снабжения, связанные с бюрократизацией, приводящей к затягиванию процессов приобретения оборудования;
- слабая интеграция системы образования в экономику района: ограниченное участие в реализации местных экономических программ, неразвитость системы дуального образования;
- низкий уровень цифровизации финансового управления: отсутствие единой цифровой платформы учета, трудности проведения комплексного анализа финансовых потоков и принятия обоснованных управленческих решений в сфере планирования и использования ресурсов [1, с. 58].

Решение данных проблем требует изменения в методологии финансирования и совершенствования управленческих механизмов. Среди направлений оптимизации формирования и использования бюджетных средств отделов образования выделяют:

- развитие платных образовательных услуг (курсы дополнительного образования для детей и взрослых; проведение специализированных тренингов и мастер-классов; создание центров раннего развития);
- расширение внебюджетной деятельности (сдача в аренду свободных помещений; организация платных спортивных секций);
- участие в грантах (заявки на финансирование инновационных образовательных проектов; участие в конкурсах социальных инициатив);
- внедрение программно-целевого бюджетирования (разработка четких критериев распределения средств; привязка финансирования к конкретным результатам; введение системы показателей эффективности);
- оптимизацию расходов на содержание имущества (внедрение энергосберегающих технологий; разработка плана капитальных ремонтов);
- внедрение современных информационных систем (автоматизация бюджетного учета и отчетности; создание единой базы данных по финансовым операциям; разработка системы мониторинга исполнения бюджета);
- усиление контроля за использованием средств (внутренние аудиты; персональная ответственность за нецелевое использование средств);
- совершенствование системы закупок (централизация закупочной деятельности; повышение прозрачности проведения тендеров; оптимизация складских запасов и материальных ресурсов);
- совершенствование системы оплаты труда (введение гибкой системы премирования педагогических работников; дифференциация оплаты труда в зависимости от результатов работы);
- совершенствование системы мотивации (введение системы грантов для лучших педагогов; программы социальной поддержки молодых специалистов; системы непрерывного профессионального развития);
- оптимизацию кадровой политики (анализ реальной потребности в персонале; совершенствование системы распределения педагогической нагрузки; развитие системы наставничества для молодых специалистов);
- разработку комплексной программы оснащения (приоритетное финансирование обновления учебного оборудования; создание современных спортивных объектов; развитие цифровой образовательной среды) [2, с. 49].

Эти меры способствуют не только улучшению качества предоставляемых образовательных услуг, но и обеспечивают прозрачность и ответственность в управлении финансовыми ресурсами. В результате оптимизация расходов поможет достичь устойчивого развития отделов образования и удовлетворения потребностей населения.

Литература

1 Ковалевич, О. И. Современные тенденции в управлении образованием на региональном уровне: функции и эффективность отделов образования / О. И. Ковалевич // Педагогическая наука и образование. – 2023. – № 4. – С. 56–64.

2 Сидорович, А. Н. Актуальные проблемы управления финансовыми ресурсами бюджетных организаций в условиях цифровизации / А. Н. Сидорович, Е. К. Петрова // Финансы, учет, аудит. – 2024. – № 2. – С. 45–53.

А. Н. Калачёва

Науч. рук. Н. И. Барташевич,

ст. преподаватель

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПРОЦЕССОВ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ С ПОКУПАТЕЛЯМИ НА ОСНОВЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

В современных требованиях динамичного рынка взаимоотношение организаций с потребителями становится основополагающим фактором результата их деятельности и устойчивого развития. Процессы взаимодействия распространяют широкий спектр действий, направленных на удовлетворение потребностей клиентов и создание долгосрочных связей. Эти процессы не только помогают предприятиям результативно реализовать ассортимент своей продукции, но и формируют образ, репутацию и лояльность потребителей [1].

Процессы взаимодействия организации с покупателями представляют собой сложную и многогранную систему, которая включает в себя различные элементы и аспекты, направленные на удовлетворение потребностей клиентов и создание долгосрочных отношений с ними [2].

Основными элементами процессов взаимодействия являются коммуникация, обслуживание клиентов, управление отношениями и обратная связь. Коммуникация играет важную роль в формировании первого впечатления о компании и ее продукции. Она включает в себя как прямое общение с клиентами, так и использование различных каналов информации, таких как реклама, PR-акции, социальные сети и интернет-маркетинг. Эффективная коммуникация позволяет не только донести до потребителя информацию о товарах и услугах, но и создать у него положительный образ компании, что, в свою очередь, способствует формированию лояльности и доверия.

Обслуживание клиентов является следующим важным элементом взаимодействия, который включает в себя все этапы, начиная от консультаций по выбору продукции и заканчивая послепродажным обслуживанием. Важно отметить, что в условиях высокой конкуренции, компании должны стремиться не только удовлетворить базовые потребности клиентов, но и превзойти их ожидания, предлагая дополнительные услуги, такие как бесплатная доставка, установка оборудования или расширенная гарантия.

Управление отношениями с клиентами через управление клиентами (далее – CRM) представляет собой стратегический подход к организации взаимодействия с покупателями, который основан на сборе и анализе данных о клиентах с целью повышения эффективности маркетинга и продаж. Системы CRM позволяют компаниям отслеживать поведение клиентов, их предпочтения и историю покупок, что дает возможность персонализировать предложения и улучшать качество обслуживания. Такой подход не только способствует повышению уровня удовлетворенности клиентов, но и увеличивает вероятность повторных покупок, что, в свою очередь, положительно сказывается на финансовых результатах компании.

Совершенствование процессов взаимодействия с покупателями с помощью информационных технологий включает несколько ключевых аспектов:

- автоматизация взаимодействия;
- персонализация;
- многообразие каналов общения;
- улучшение пользовательского опыта;
- интеграция технологий;
- обратная связь и улучшение процессов.