

2 Белкин, В. Н. Влияние корпоративной культуры на инновационную активность предприятий / В. Н. Белкин, Н. А. Белкина, О. А. Антонова // Экономика региона. – 2014. – № 11. – С. 184–195.

3 Schein, E.H. Organizational culture and leadership: a dynamic view / E. H. Schein. – 5th ed. San Francisco: Jossey-Bass, 2017. – 416 p. – URL: <https://ebook-full.com/get-ebook/read.php?id=l2jpCgAAQBAJ&t=organizational-culture-and-leadership&a=edgar-h-schein&h=423&w=georgescreek.org> (date of access: 02.04.2025).

Д. А. Ломакина

Науч. рук. Т. И. Панова,

канд. экон. наук, доцент

АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОДУКЦИИ РАСТЕНИЕВОДСТВА

Сельское хозяйство в Республике Беларусь является приоритетной отраслью, находящейся под пристальным вниманием руководства страны. Реализация является завершающей стадией процесса кругооборота средств, в процессе которой организации возмещают в денежной форме средства, затраченные на производство и сбыт готовой продукции, а также формируется конечный финансовый результат производственно-хозяйственной деятельности предприятия: прибыль или убыток.

ОАО «Калининский» выращивает зерновые, картофель, рапс. Данные о реализации продукции представлены в таблице 1 [1].

Таблица 1 – Динамика и структура реализации продукции растениеводства и ее рентабельность в ОАО «Калининский»

Вид продукции	Выручка, тыс. руб.				Рентабельность продаж, %	
	2023	в % к итогу	2024	в % к итогу	2023	2024
Зерновые и бобовые в том числе:	2 730	68,15	2 326	60,76	7,8	7,18
– пшеница	1 474	36,79	1 396	36,47	8,62	13,54
– рожь	242	6,04	135	3,53	5,37	–5,19
– гречиха	59	1,47	13	0,34	3,39	–0,12
– тритикале	217	5,42	206	5,38	0,92	0,49
– кукуруза	92	2,30	176	4,60	–10,86	–14,77
– ячмень	353	8,81	171	4,47	13,60	13,77
– овес	293	7,31	229	5,98	10,58	–5,68
Рапс	1 217	30,38	1 284	33,54	31,31	20,79
Картофель	45	1,12	17	0,44	22,22	–
Итого	4 006	100,00	3 828	100,00	15,08	12,17

ОАО «Калининский» обязан выполнять государственный заказ на зерно (пшеница 3–4 класс, овес продовольственный, гречиха) таким организациям как ОАО «Гомельхлебопродукт» ф-л «Новобелицкий комбинат хлебопродуктов» и ОАО «Гомельхлебопродукт».

Сбор продукции в 2024 году зерновых в физической массе после доработки составил 5 693 т, что меньше урожая прошлого года на 2 602 т. Картофеля и рапса в 2024 году собрали также меньше, чем в 2023 году, но рост цен на семена рапса вызвал рост выручки по данной культуре.

Как видно из данных таблицы 1, основная культура, производимая в организации, – это зерновые и зернобобовые, доля которых в реализованной продукции составляет 60,76 % в 2024 г. Лидирующую позицию в данной группе занимает пшеница, рентабельность по которой выше среднеотраслевой.

К сожалению, некоторые культуры реализуются с убытком, что можно объяснить плохими погодными условиями в отчетном году. Однако такая культура, как кукуруза, убыточна все годы. В хозяйстве имеется возможность посевные площади, занятые кукурузой, использовать для выращивания более рентабельных видов продукции. Расчеты показали, что замена кукурузы на рапс может дать организации дополнительную выручку 560–600 тыс. руб. и повысить эффективность реализации продукции растениеводства в целом.

Литература

1 Официальный сайт ОАО «Калининское» : [сайт]. – Минск, 2019–2025. – URL: <https://www.kalininskiy.ibiz.by> (дата обращения: 10.04.2025).

А. С. Максименко

Науч. рук. А. А. Казущик,

канд. экон. наук, доцент

ПЕРСПЕКТИВЫ ПРИМЕНЕНИЯ ИСКУССТВЕННОГО ИНТЕЛЛЕКТА НА РЫНКЕ B2B

На сегодняшний день искусственный интеллект (далее – ИИ) является одним из перспективных направлений для развития предприятий. Он перестал быть инструментом, используемым преимущественно на рынке B2C. Сейчас участники рынка B2B активно внедряют искусственный интеллект в свои бизнес-процессы, что дает возможность предприятиям развиваться и оптимизировать стандартные процессы. По данным *McKinsey* более 50 % компаний задействуют искусственный интеллект, около 78 % – как минимум в одной бизнес-функции [1].

Говоря о рынке B2B, можно утверждать, что перспективы применения искусственного интеллекта достаточно разнообразные: оптимизация процессов, стандартизация, повышение эффективности, снижение затрат при взаимодействии с клиентами и партнерами, улучшение взаимодействия с клиентами. Например, в настоящее время ИИ используется при анализе клиентских обращений, структурировании данных в CRM-системе, при составлении прогнозов развития ситуации на рынках, SEO-оптимизации, предоставляет возможность кастомизации как контента, так и товарного предложения.

Наиболее важным и перспективным направлением применения искусственного интеллекта является автоматизация процессов. Благодаря искусственному интеллекту предприятия могут автоматизировать большее количество стандартных задач (например, обработку данных, управление заказами, ведение переговоров, написание промтов для сотрудников и прочее). Такое направление позволит значительно сократить издержки и поможет минимизировать риск ошибок.

Промпт представляет собой запрос, формируемый пользователем для системы ИИ с целью получения необходимого результата. Ключевыми компонентами пользовательского запроса являются контекст как указание роли ИИ; четкая постановка задач и описание требуемого действия; уточненные и желаемые детали в ответе ИИ; возможно, пример или шаблон ответа; использование мультимодальности как сочетания в запросе текста, изображения, аудио. Следует отметить значимость такого направления при подготовке специалистов в такой области ИИ, как промт-инжиниринг, позволяющий строить системные коммуникации с ИИ.