

СЕКЦИЯ В
ЭКОНОМИКА, УПРАВЛЕНИЕ И ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ
ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

УДК 338.24

ВЛИЯНИЕ СКВОЗНЫХ ЦИФРОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ
НА ЭКОНОМИЧЕСКУЮ ЭФФЕКТИВНОСТЬ И
КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЙ В УСЛОВИЯХ
ЦИФРОВОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ

А. Е. Голамонов, В. А. Астраух, студенты группы 10507122 ФММП БНТУ, научный руководитель – канд. экон. наук, доцент Н. П. Пономарёва

Резюме – в настоящее время цифровая трансформация стала неотъемлемой составляющей успеха для предприятий, стремящихся поддерживать свою конкурентоспособность. Системы и инструменты сквозной цифровизации значительно упрощают и автоматизируют бизнес-процессы, улучшая взаимодействие между отделами и оптимизируя управление ресурсами.

Resume – in our time, digital transformation has become an integral component of success for enterprises seeking to maintain their competitiveness. End-to-end digitalization systems and tools significantly simplify and automate business processes, improving interaction between departments and optimizing resource management.

Введение. В эпоху цифровой трансформации сквозные цифровые технологии становятся ключевым элементом, определяющим успех предприятий. Интеграция таких технологий – от облачных вычислений до больших данных и искусственного интеллекта – позволяет предприятиям повышать операционную эффективность, снижать издержки и предлагать инновационные продукты и услуги.

Основная часть. Для эффективного внедрения сквозных цифровых технологий на предприятиях, необходимо следовать стратегическому плану, учитывающему как внутренние, так и внешние аспекты бизнеса. Сначала важно провести аудит существующих процессов и определить зоны, где цифровизация принесет наибольшую пользу. Это могут быть управление отношениями с клиентами (CRM), учетная запись ресурсов предприятия (ERP), автоматизация продаж, цепочки поставок, аналитика данных и электронный документооборот. Такие технологии, как Интернет вещей (IoT), искусственный интеллект (ИИ), аналитика данных и автоматизация процессов, позволяют устранить человеческий фактор и улучшить качество выполнения задач [1]. Системы управления взаимоотношениями с клиентами (CRM) позволяют создавать персонализированные предложения, отслеживать предпочтения клиентов и повышать уровень сервиса.

Наиболее показательным примером внедрения CRM систем является компания «Атлант», – ведущий производитель бытовой техники в Беларуси. Компания активно использует CRM систему для управления продажами, анализа клиентской базы данных и улучшения обслуживания клиентов. Это позволяет «Атланту» эффективно взаимодействовать с оптовыми и розничными партнерами, а также увеличивать продажи за счет персонализированных предложений, основанных на анализе собранных данных о предпочтениях клиентов.

Успешным кейсом по внедрению системы планирования ресурсов предприятия (ERP) для оптимизации внутренних процессов, сокращения издержек и увеличения производственных мощностей является предприятие ЗАО «Амкодор» – крупнейший производитель дорожно-строительной и коммунальной техники в Беларуси. Использование ERP позволило предприятию повысить точность учета запасов, оптимизировать процессы закупок и улучшить планирование производства, что в конечном итоге способствовало повышению общей производительности [2].

Современные предприятия сталкиваются с рядом вызовов при внедрении сквозных цифровых технологий, критических для повышения их конкурентоспособности. Основными препятствиями являются ограниченный доступ к финансам, сопротивление изменениям со стороны персонала, недостаток компетенции в области цифровых технологий, проблема защиты данных и соответствие нормативным требованиям, а также сложность интеграции существующих бизнес-процессов с новыми цифровыми инструментами. Решающим фактором выступает готовность к изменениям на уровне корпоративной культуры. Поэтапная интеграция цифровых решений позволит предприятиям минимизировать риски и оценить результаты на каждом этапе. Инвестиции в кибербезопасность и шифрование станут защитой от внешних угроз и смогут гарантировать сохранность корпоративной информации.

Вывод. Внедрение сквозных цифровых технологий требует комплексного подхода и глубокого понимания всех аспектов цифровой трансформации. Инновационные подходы белорусских предприятий к цифровой трансформации позволяют не только снижать операционные издержки и повышать производительность, но и находить новые способы взаимодействия с клиентами, тем самым укрепляя свою конкурентоспособность и стимулируя экономический рост. Понимание того, как предприятия могут преодолеть барьеры роста и полностью реализовать потенциал цифровых технологий, является критически важным для обеспечения их устойчивого роста и конкурентоспособности в долгосрочной перспективе.

ЛИТЕРАТУРА

1. How digital transformation is driving economic change. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.weforum.org/agenda/2022/01/digital-transformation-economic-change-technology/>. – Дата доступа: 07. 04. 2024.
2. IT за пределами парка высоких технологий. Какие программы и технологии уже используют белорусские предприятия? [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://neg.by/novosti/otkrytj/iit-strana-za-predelami-parka-vysokih-tehnologij/>. – Дата доступа: 07. 04. 2024.

УДК 658.7

СИСТЕМА ОЦЕНКИ ПОСТАВЩИКОВ СЫРЬЯ И ПРОДУКТОВ ПИТАНИЯ ДЛЯ ПРЕДПРИЯТИЙ СФЕРЫ ОБЩЕПИТА

*Е. А. Каменко, студент группы 10507220 ФММП БНТУ,
научный руководитель – старший преподаватель Т. К. Савко*

Резюме – данная статья посвящена системе оценки закупочной деятельности в организации общественного питания. Анализ основных аспектов процесса закупок, включая выбор и оценку поставщиков, контроль качества продукции предлагает рекомендации по оптимизации процесса закупок и повышению его эффективности. Полученные результаты имеют практическое применение для менеджеров и специалистов закупочной деятельности в организациях общественного питания.

Resume – this article is dedicated to the evaluation system of procurement activities in the public catering organization. The analysis of key aspects of the procurement process, including supplier selection and evaluation, quality control of products, offers recommendations for optimizing the procurement process and improving its efficiency. The obtained results have practical application for managers and procurement specialists in public catering organizations.

Введение. По наблюдениям аналитиков, ежедневно во всем мире открываются сотни заведений общественного питания: кафе, точки фаст-фуда, пиццерии, рестораны, столовые, кофейни и другие объекты. По сей день сфера общественного питания набирает обороты и показывает довольно стремительный темп роста. Масштабы растут: успешный бизнес одной точки превращается в сеть пунктов общественного питания и разрастается в рамках всего государства, а, в дальнейшем, может выходить и за его пределы. За этим стоит работа огромного количества людей, которые следят за качеством производимой продукции, обеспечением ресурсами, удовлетворением потребительских нужд, изучением рынка и аналитикой эффективности ведения бизнеса. Одна из контрольных точек – уверенность в бесперерывном производстве, а это значит и бесперебойное снабжение. Поэтому важно тщательно и разумно подходить к вопросу выбора поставщика сырья и продуктов питания для дальнейшего производства.