

4. ГИСП АО Онежский судостроительно-судоремонтный завод <https://gisp.gov.ru/company-catalog/company/20016917#company-digital-passport> (дата обращения 25.12.2023 г.)

5. Система Global-Marine <https://global-system.ru/index.php?id=378> (дата обращения 26.12.2023 г.)

6. Турчанинова, Т. В. Цифровая трансформация частных судоремонтных предприятий Мурманской области: проблемы и перспективы / Т. В. Турчанинова, В. Е. Храпов. – Апатиты: ФИЦ КНЦ РАН, 2022. – 151 с.: ил.

7. Дмитриев Н. Д. Цифровая трансформация судостроения // Стратегии бизнеса. 2019. №10 (66). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/tsifrovaya-transformatsiya-sudostroeniya> (дата обращения: 26.12.2023).

8. Кирильчук С.П., Князева Д.С. Цифровизация и инвестирование как факторы производственно-экономического развития российских судостроительных верфей // Инновации и инвестиции. 2022. №5. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/tsifrovizatsiya-i-investirovanie-kak-factory-proizvodstvenno-ekonomicheskogo-razvitiya-rossiyskih-sudostroitelnyh-verfey> (дата обращения: 27.12.2023).

УДК 336.01

О. Д. Плешакова, асп. (БГЭУ, г. Минск)

ПОЛЬЗА ЦИФРОВИЗАЦИИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА ТОВАРОВ В ТОРГОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ

Цифровизация бухгалтерского учёта товаров в торговых организациях – это процесс внедрения новых технологий и методов работы, которые позволяют упростить и оптимизировать управление финансами и торговыми операциями. В настоящее время цифровизация является важным направлением развития бизнеса и неотъемлемой частью успешного функционирования торговых организаций.

Основные преимущества цифровизации бухгалтерского учёта товаров в торговых организациях:

1. Улучшение эффективности: Внедрение цифровых инструментов и технологий позволяет автоматизировать многие процессы бухгалтерского учёта, что значительно сокращает время и усилия сотрудников на выполнение рутинных операций.

2. Улучшение качества информации: Цифровые инструменты позволяют собирать и анализировать более точные и обширные данные, что позволяет предпринимателям принимать более обоснованные решения на основе анализа бизнес-процессов.

3. Уменьшение рисков: Автоматизация бухгалтерского учёта помогает предотвратить ошибки и нарушения, которые могут привести к неправильному распределению доходов, убытков или налоговым нарушениям.

4. Улучшение планирования и прогнозирования: Цифровые инструменты позволяют предпринимателям легче анализировать тенденции и прогнозировать будущие результаты, что позволяет предпринимателям принимать более обоснованные решения о стратегии развития своего бизнеса.

5. Улучшение взаимодействия с клиентами: Цифровизация позволяет предлагать клиентам более прозрачный и удобный опыт покупки, что может улучшить их удовлетворенность и верность.

Чтобы успешно цифровизировать бухгалтерский учёт товаров в торговых организациях, необходимо рассмотреть следующие аспекты:

1. Определение целей и задач: Предприниматели должны ясно определить, какие аспекты бухгалтерского учёта они хотят цифровизировать и какие результаты ожидают от этого процесса.

2. Использование цифровых инструментов: Необходимо выбрать подходящие цифровые инструменты и платформы, такие как бухгалтерские программы, CRM-системы, аналитические инструменты и т. д., которые будут помогать достичь указанных целей.

Использование цифровых инструментов и технологий является ключевым аспектом цифровизации бухгалтерского учёта товаров в торговых организациях. Выбор подходящих цифровых инструментов и платформ позволяет автоматизировать процессы, улучшить качество данных и повысить эффективность управления финансами. Некоторые из наиболее распространённых цифровых инструментов, которые могут быть использованы в бухгалтерском учёте товаров, включают:

Бухгалтерские программы и облачные решения: Это основной инструмент для цифровизации бухгалтерского учёта. Бухгалтерские программы, такие как QuickBooks, Xero, Sage и другие, позволяют автоматизировать процесс записи транзакций, создание финансовых отчётов и контроль за кассовыми операциями. Облачные решения позволяют хранить данные в облаке, что обеспечивает доступ к информации из любой точки мира и повышает безопасность данных.

CRM-системы: CRM (Customer Relationship Management) – это система управления отношениями с клиентами, которая помогает координировать и организовать взаимодействие с клиентами. CRM-системы, такие как Salesforce, HubSpot и Microsoft Dynamics, могут использоваться для слежения за продажами, управления клиентской базой и анализа клиентской активности.

Электронные документы и архивы: Электронные документы и архивы, такие как Google Docs, Adobe Acrobat и Dropbox, позволяют хранить и управлять бухгалтерской документацией в электронном виде. Это позволяет сократить время поиска и обработки документов, уменьшить риск потери или утраты документов и обеспечить более быструю и эффективную работу сотрудников.

Аналитические инструменты: Аналитические инструменты, такие как Tableau, Power BI и Google Data Studio, позволяют предпринимателям анализировать данные из бухгалтерских систем и других источников, чтобы получать полезную информацию о состоянии бизнеса и тенденциях рынка. Это может помочь в принятии более обоснованных решений о стратегии развития и оптимизации бизнес-процессов.

Электронная почта и инстант-мессенджеры: Электронная почта и инстант-мессенджеры, такие как Gmail, Microsoft Outlook и Slack, могут использоваться для быстрой и эффективной коммуникации между сотрудниками и клиентами. Это позволяет легко обмениваться информацией и документами, что улучшает взаимодействие и сотрудничество в команде.

3. Внедрение и адаптация: Предприниматели должны обеспечить успешное внедрение цифровых инструментов и технологий, а также проводить необходимую адаптацию и обучение сотрудников.

4. Мониторинг и оптимизация: После внедрения цифровизации бухгалтерского учёта, предприниматели должны постоянно контролировать и оптимизировать процесс, чтобы добиться максимальной эффективности и выгоды от использования новых технологий.

Мониторинг и оптимизация являются важными аспектами успешной цифровизации бухгалтерского учёта товаров в торговых организациях. После внедрения цифровых инструментов и технологий, предприниматели должны постоянно контролировать и анализировать их работу, чтобы обеспечить максимальную эффективность и выгоды от использования новых технологий.

Некоторые ключевые аспекты мониторинга и оптимизации цифровизации бухгалтерского учёта включают:

Контроль за качеством данных: Регулярная проверка качества записываемых данных и выявление возможных ошибок или неточностей. Необходимо также следить за соответствием законодательства и стандартов бухгалтерского учёта, чтобы предотвратить налоговые нарушения или другие проблемы.

Оценка эффективности автоматизации: Анализ времени и ресурсов, затраченных на выполнение различных бухгалтерских операций до и после внедрения цифровых инструментов. Это позволяет определить,

насколько успешно автоматизация улучшила эффективность работы и какую дальнейшую оптимизацию необходимо провести.

Улучшение процессов управления: Регулярное обновление и адаптация бухгалтерских процессов в соответствии с изменениями в бизнесе, рыночной ситуацией или законодательством. Это может включать внедрение новых методов анализа данных, внедрение новых технологий или изменение структуры организации бухгалтерского отдела.

Совместимость и интеграция: Убедитесь, что используемые цифровые инструменты и платформы работают совместно и интегрируются с другими системами в вашей организации, такими как CRM, ERP или другие. Это позволяет обеспечить единую картину мира и избежать проблем с дублированием данных или несовместимостью систем.

Обучение и поддержка сотрудников: Постоянное обучение и поддержка сотрудников по использованию цифровых инструментов и технологий, чтобы они могли максимально эффективно работать с ними и адаптироваться к изменениям в бухгалтерских процессах. При проведении мониторинга и оптимизации цифровизации бухгалтерского учёта, важно учитывать специфику бизнеса и его цели. Это позволит предпринимателям адаптировать процессы управления и использование цифровых инструментов в соответствии с их потребностями и ресурсами. В целом, цифровизация бухгалтерского учёта товаров в торговых организациях – это важный шаг в развитие бизнеса и повышение конкурентоспособности на рынке. Этот процесс позволяет предпринимателям улучшить эффективность управления финансами, улучшить качество информации, уменьшить риски, оптимизировать планирование и прогнозирование, а также улучшить взаимодействие с клиентами.

Результаты научных исследований выполнялись по проекту о финансовой поддержке исследований грантом БРФФИ (договор № Г22-098 от 04.05.2022 г.)

ЛИТЕРАТУРА

1. Ажигина Я.К. Финансовая устойчивость как основа конкурентоспособности предприятия: Социально-экономическое развитие региона: опыт, проблемы, инновации [Электронный ресурс]: сборник трудов VII Международной научно-практической конференции (10 июня 2020 г., г. Смоленск). Вып. 7 / [под ред. В.А. Мельникова, Р.А. Можяевой, А.В. Зяцьковой, Н.Е. Новиковой]. – Электрон. текст. дан. (7,6 Мб). – Киров: Изд-во МЦИТО, 2020.

2. Новикова Н.Е., Лапина А.В., Лукашева О.Л. Мотивационное управление как инструмент повышения эффективности деятельности организации: Социально-экономическое и экологическое развитие приграничного региона: возможности и вызовы: сб. научн. статей по

материалам III Международной научно-практической конференции (8 ноября 2022 года). – Смоленск: Смоленский филиал Федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего образования «Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова, 2022, – 254.

УДК 332.72

Л.С. Познякова, ассист. (БГТУ, г. Минск)

О ПОРЯДКЕ ОПЛАТЫ РИЭЛТЕРСКИХ УСЛУГ И ПЕРСПЕКТИВАХ ИЗМЕНЕНИЯ ПРОЦЕССА ПРОВЕДЕНИЯ СОВМЕСТНЫХ СДЕЛОК

По данным Министерства юстиции Республики Беларусь на начало февраля 2024 года в стране зарегистрировано около 170 риэлтерских организаций, из них в Минске – 108. Проанализировав объявления о продаже квартир на вторичном рынке, размещенных на крупнейшем рекламном портале Realt.by можно сказать, что одномоментно на вторичном рынке города Минска обычно представлено около 8000 объектов, без учета квартир от застройщиков. Из них около 10-12% составляют объявления, размещенные непосредственно собственниками объектов. Остальные объекты размещены риэлтерскими организациями, с которыми собственники заключили договор на оказание риэлтерских услуг. Таким образом на одну риэлтерскую организацию приходится в среднем 65-70 квартир вторичного рынка. В крупных компаниях количество объектов может превышать 300-400. При этом на рынке риэлтерских услуг г. Минска преобладают небольшие компании и количество объектов, реализуемых ими, может ниже среднего значения. Существует два типа бизнес-процессов работы риэлтерских организаций с клиентами: «от продавца» и «от покупателя». При работе «от продавца» риэлтерская организация заключает сначала договор с собственником объекта, размещает объявление на рекламных площадках, далее проводит показы для заинтересованных покупателей и проводит сделку в случае договоренности между сторонами. Как правило в таком случае агент ожидает звонков по объявлению или предлагает объект потенциальным покупателям, ранее обращавшимся в организацию, но не решившим свой вопрос. При работе «от покупателя» риэлтерская организация заключает договор с потенциальным покупателем, после чего подбирает ему объект, подходящий под запрос. Очевидно, что для организаций с небольшим количеством объектов в базе процесс ожидания «подходящего» объекта или покупателя может быть слишком продолжительным. В таком случае целесообразно проведение «совмест-