

го и телекоммуникационного оборудования и его комплектующих российскими производителями, а также продвижению отечественного программного обеспечения посредством установки антивирусных программ на импортируемые в страну компьютеры

Сфера цифровых и информационных технологий развивается каждый день. В Республике Беларусь стараются не отставать от мировых трендов и осознают важность развития цифровых технологий в повышении конкурентоспособности. Именно поэтому и вкладывают много финансовых средств в развитие экономической инфраструктуры и движутся «вперед». В период внедрения важно фокусироваться на целях, которые необходимо достигнуть, но также, следует помнить о возможных рисках и финансовых издержках.

Список использованных источников

1. Сапун, О.Л. Инновационные технологии в АПК / О.Л. Сапун, Т.Г. Горустович // Сборник научных статей межд. научно-практ. конф. «Техническое обеспечение инновационных технологий в сельском хозяйстве». – Минск: БГАТУ, 2020. – С. 539–541.

2. Сапун, О.Л. Интернет вещей в логистике АПК // Технічне забезпечення інноваційних технологій в агропромисловому комплексі: матеріали ІІІ Міжнар. наук.-практ. Інтернет-конф. / О.Л. Сапун // ТДАТУ: ред. кол. В.М. Кюрчев, В.Т. Надикто, О.Г. Скляр [та ін.]. – Мелітополь: ТДАТУ, 2021. – С. 445–451.

УДК 004

Никита Жуковец
(Республика Беларусь)

Научный руководитель Н.А. Сырковаш, ст. преподаватель
Белорусский государственный аграрный технический университет

ПРИМЕНЕНИЕ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ ДЛЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

Информационные технологии, благодаря своему применению в системах управления, влияют на показатели производительности труда работников. Этот эффект достигается ввиду оптимизации систем управления, что освобождает их от целого ряда рутинных операций, которые занимают большое количество времени. На со-

временных производствах, с помощью средств передачи информации, производственные показатели практически мгновенно и без искажения информации попадают к ответственным, что исключает необходимость в дополнительной проверке возможных ошибок, связанных с человеческим фактором. В современных условиях конкурентного рынка важной составляющей эффективной деятельности организации в сфере стимулирования спроса является оперативная работа сектора продаж и выстраивание качественных связей с клиентами. В данной связи в ПУП «Стародорожский плодоовощной завод» ОАО «Слуцкий сахарорафинадный комбинат» целесообразно рассмотреть возможность использования CRM-системы в составе программы «1С: Организация».

CRM-система позволяет оптимальным образом планировать и проводить маркетинговые мероприятия, управлять ресурсами и бюджетами на маркетинг, координировать все маркетинговые воздействия. Система позволяет оценивать объем и вероятность сделок, управлять бизнес-процессами продаж, следить за состоянием сделки и анализировать действия конкурентов. Одна из важнейших задач, которую помогает решить CRM-система, – организация cross-sales, up-sales. Система позволяет формировать матрицу кросс-продаж и продуктово-сегментную матрицу, группировать клиентов по различным параметрам и выявлять их потенциальные интересы [1].

Предлагая инструменты прогнозирования и анализа, автоматизируя взаимодействие сотрудников с клиентами и между собой, CRM-система формирует предпосылки для оптимизации существующих методов реализации товаров и увеличения прибыли компании. Учитывая, что в ПУП «Стародорожский плодоовощной завод» ОАО «Слуцкий сахарорафинадный комбинат» применяется пакет программного обеспечения «1С:Организация», в организации целесообразно установка программы «1С:Организация 8 CRM».

Применение программы «1С: Организация 8 CRM» в ПУП «Стародорожский плодоовощной завод» ОАО «Слуцкий сахарорафинадный комбинат» повысит эффективность деятельности, взаимодействия подразделений при обслуживании клиентов в розничных магазинах, а также позволит снизить трудоемкость работ и ошибок.

Общая сумма единовременных затрат составляет 21,0 тыс. руб. Закупка нового оборудования, установка и наладка сети не понадобятся, поскольку в организации полностью налажена инфраструктура управления.

Затраты рабочего времени взаимодействия сотрудника отдела продаж в ПУП «Стародорожский плодоовощной завод» ОАО «Слущкий сахарорафинадный комбинат» с клиентом с применением CRM-системы составят 42 минуты и без 58 минут по нашим расчетам.

Использование системы планирования «1С: Организация 8 CRM» позволит сократить время при взаимодействии сотрудника отдела продаж с клиентом.

Таким образом, общая экономия времени составит: 16 (мин).

Применение CRM-системы позволит автоматизировать взаимодействия сотрудников и отделов в процессе получения, обработки и заказов. Оценка экономии времени проводилась на примере 1 клиента. В среднем за один рабочий день менеджер оформляет 4 заказа. Таким образом, общая экономия за рабочий день составит 64 мин.

Рабочий день менеджера по продажам составляет 8 часов или 480 мин. Экономия рабочего времени составит 64 минуты. Таким образом, удельный вес экономии времени в общем объеме затрат времени составляет 13,3 %.

За счет применения программы численность персонала может быть сокращения на 1 человека. Учитывая, что средняя заработная плата составляет 1337 руб. в месяц произведем расчет экономии затрат труда: и она составит 16044 руб. Сумма экономии на налоговых выплатах (34 % ФСЗН, 0,6 % Белгосстрах) на заработную плату составляют: 5551 руб.

Таким образом, использование CRM-системы в работе сектора продаж позволит экономии средств в размере 21,6 тыс. руб.

Использование системы позволяет повысить эффективности продаж компании путём сохранения информации о клиентах и истории взаимоотношений с ними, устанавливая и улучшая бизнес-процессы и анализируя результаты. Внедрение полученных рекомендаций позволит автоматизировать ряд бизнес-процессов, повышая эффективность работы отдела продаж [1].

Таким образом, можно сделать вывод, что информационные технологии влияют на изменение целей, услуг, действий и факторов, способных предоставить конкурентное преимущество с возможностью изменения бизнес-модели организации. Для того чтобы

использовать современные информационные системы как конкурентоспособное оружие, необходимо в первую очередь понять, где должны быть выявлены стратегические возможности предпринимателей. Информационные технологии не только изменили способ работы людей, они, в том числе, изменили способ конкуренции между организациями. Несмотря на то, что первые компьютеры использовались в организациях для повышения эффективности, автоматизируя то, что выполнялось вручную, автоматизация считается само собой разумеющейся в веке информации. Сегодняшние организации не только автоматизируют, но и активно разыскивают новые способы использования ИТ для достижения превосходства над конкурентами. Такая тесная взаимосвязь информационных технологий и управления современным предприятием даёт возможность утверждать, что ИТ являются управленческой категорией в не меньшей степени, чем даже структура организации. Как было показано выше, любая технология, внедрённая в производстве, вне зависимости от её принадлежности к технической или информационной стороне процесса становится катализатором изменений, влияющих на все сферы деятельности организации. При этом, с каждым новым витком информатизации, для дальнейшего развития требуется всё новый уровень использования информационных технологий.

Список использованных источников

1. Сапун, О.Л. Цифровизация коммерческих инновационных разработок / Сапун О.Л., Сыровкаш Н.А., Шупилов А.А. // Сборник научных статей II Межд. научно-практ. конф. «Цифровизация АПК». Тамбов. – ФГБОУ ВО «ТГТУ», 2020. Том 2 – С. 536–540.

УДК 338.26

Александр Зейф

(Республика Беларусь)

Научный руководитель И.М. Морозова, к.ф.-м.н., доцент
Белорусский государственный аграрный технический университет

ИССЛЕДОВАНИЕ МОДЕЛИ РЕГУЛИРУЕМОГО ПРИРОСТА НАСЕЛЕНИЯ

Занимая среди 113 государств 36-е место по уровню продовольственной безопасности, Республика Беларусь успешно обеспе-