

ЛИТЕРАТУРА

1. Соломанидина, Т. О. Мотивация трудовой деятельности персонала: учеб, пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям «Управление персоналом», «Организационное поведение», «Мотивация персонала» / Т. О. Соломанидина, В. Г. Соломанидин. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2017. – 312 с.
2. Irresistible: The Seven Secrets of the World's Most Enduring, Employee-Focused Organizations [Электронный документ]. – Режим доступа: https://books.google.co.uk/books?id=HH8mzwEACAAJ&dq=inauthor:%22Josh+Bersin%22&hl=ru&sa=X&redir_esc=y. – Дата доступа: 26.04.2023.

УДК 159.944.3

СИСТЕМЫ ОБРАБОТКИ ТРАНЗАКЦИЙ В РЕАЛЬНОМ ВРЕМЕНИ

А. А. Кречко, К. А. Потоцкая, студенты группы 10503119 ФММП БНТУ, научный руководитель – старший преподаватель Т. А. Петровская

Резюме – в наше время практически невозможно представить успешно развивающийся бизнес без эффективной автоматизированной системы. Каждая организация выбирает свой способ повышения эффективности и результативности.

Resume – in our time, it is almost impossible to imagine a successfully developing business without an effective automated system. Each organization chooses its own way to improve efficiency and effectiveness.

Введение. Автоматизируя различные процессы в бизнесе, можно добиться более высокой скорости производства, продвижения и сбыта продукции. Даже в малом бизнесе есть мелкие процессы, которые было бы удобнее и эффективнее делать не вручную, а с помощью программы, позволяющей не только увеличить скорость бизнес-процессов предприятия, но и повысить его доход.

Основная часть. Для ускорения работы компанией могут использоваться системы обработки транзакций в реальном времени (Online Transaction Processing) [1]. Благодаря своему главному свойству – оперативности – OLTP лучше всего справляются с мелкими транзакциями, которые существенно упростят работу. Рассмотреть пример применения данной системы можно практически в любом бизнесе, где они внедрены, но одними из самых распространенных является процесс снятия денег в банкомате или покупка авиабилетов.

Однако, как начать использовать OLTP в малом производстве? Возьмем, например, компанию по производству бижутерии из бисера и эпоксидной смолы. На начальном этапе производства следует закупить материалы. Задача OLTP состоит в следующем: имея данные о последних поставках и об использовании запасов материалов, сформировать запрос на новые

поставки тогда, когда это необходимо. Когда компания оснащена необходимым сырьем начинается процесс производства бижутерии. После этого готовая продукция должна попасть к потребителю. Предположим, что для сбыта компания использует свой интернет-магазин. Там внедрение OLTP-системы имеет наибольший эффект, так как объемы продаж с точки зрения малого бизнеса большие и для обработки всех заказов потребуется либо много времени, что существенно снизит выручку из-за ограниченного количества обработанных заказов в день, либо много сотрудников, что непременно увеличит расходы предприятия.

Для оперативной продажи готовых изделий OLTP-система контролирует процесс выбора нужной позиции, добавления ее в корзину либо, наоборот, ее удаления, таким образом, что, например, один и тот же товар могут выбрать сразу несколько покупателей без перебоев системы. А если наличие товара ограничено, то приобрести его смогут те, кто первый оформил и оплатил заказ. До оплаты же товар все еще будет находиться на сайте, вне зависимости от того, сколько человек его добавило в корзину и являются потенциальными покупателями. В этом случае действует принцип параллельности и не надо ждать полного окончания заказа одного покупателя, чтобы перейти к следующему.

Заключение. Таким образом, OLTP-системы значительно упрощают работу предприятия вне зависимости от его размеров и направленности. Они полезны для небольших компаний и наиболее эффективны на крупных предприятиях, где на протяжении круглых суток есть потребность в обработке огромного количества процессов, влияющих на главную цель любой компании – получение прибыли.

ЛИТЕРАТУРА

1. Обработка транзакций в реальном времени (Online Transaction Processing) [Электронный ресурс]. – Электронные данные. – Режим доступа: <https://peramoga.by/zemlya-lyudey/kakuju-kosmetiku-vybirajut-v-belarusi-i-mire/>. – Дата доступа: 09.12.2022.

УДК 004.91

СРАВНЕНИЕ CRM СИСТЕМ В БЕЛАРУСИ

*П. А. Крусь, студент группы 10502122 ФММП БНТУ,
научный руководитель – старший преподаватель Т. А. Петровская*

Резюме – в наше время эффективное взаимодействие с клиентами является одним из главных факторов успеха любой компании. Для улучшения качества обслуживания и увеличения продаж все больше компаний используют CRM-системы. В Беларуси также существует ряд популярных CRM-систем, каждая из которых имеет свои преимущества и недостатки.