

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.

Resume – nowadays, effective interaction with customers is one of the main success factors of any company. Companies are increasingly utilizing CRM systems to enhance their service quality and boost their sales. In Belarus, there are several well-known CRM systems, each with its unique set of strengths and weaknesses.

Введение. CRM-системы – это программные решения, которые позволяют организациям эффективно управлять взаимоотношениями с клиентами. В настоящее время на белорусском рынке представлено множество CRM-систем, каждая из которых имеет свои особенности, преимущества и недостатки. В данной работе мы проведем сравнение наиболее популярных CRM-систем в Беларуси, а также оценим их применимость в различных бизнес-сферах.

Основная часть. Белорусский рынок CRM-систем отличается высокой конкуренцией и разнообразием предложений. Наиболее распространенные CRM-системы в Беларуси включают в себя Bitrix24, amoCRM, Salesforce, HubSpot, Zoho CRM и другие. Каждая из этих CRM-систем имеет свои уникальные особенности, которые делают ее привлекательной для определенного бизнес-сектора [1]. Например, Bitrix24 предлагает интеграцию с другими приложениями, такими как электронная почта и социальные сети, что может быть полезно для маркетинговых команд. В то же время, Salesforce имеет развитую систему аналитики и отчетности, которая может быть полезна для менеджеров по продажам.

CRM-системы имеют свои преимущества и недостатки, которые необходимо учитывать при выборе подходящей CRM-системы для своего бизнеса. Преимущества CRM-систем включают в себя повышение эффективности работы с клиентами, улучшение коммуникации внутри компании, повышение продуктивности и т. д. С другой стороны, недостатки CRM-систем включают в себя высокую стоимость внедрения и поддержки, сложность настройки и интеграции с другими системами, необходимость дополнения обучения и поддержки персонала, а также риск утечки конфиденциальных данных [1].

Bitrix24 – это одна из наиболее популярных CRM-систем в Беларуси. Она предлагает множество функций, таких как управление продажами, маркетинговые кампании, управление проектами, внутренние коммуникации и т. д. Однако, Bitrix24 имеет высокую стоимость и сложность настройки, что может быть проблемой для малых и средних компаний [3].

AmoCRM – это CRM-система, разработанная специально для управления продажами. Она имеет простой интерфейс и широкие возможности по настройке и интеграции. Кроме того, amoCRM предлагает интеграцию с другими приложениями, такими как электронная почта и социальные сети, что может быть полезно для маркетинговых команд. Однако, amoCRM имеет ограниченные возможности по управлению проектами и не предоставляет полный набор функций для управления клиентами [4].

Salesforce – это мощная CRM-система с высоким уровнем аналитики и отчетности. Она предлагает широкие возможности по управлению прода-

жами, маркетинговыми кампаниями и клиентскими отношениями. Salesforce имеет также большой выбор интеграций с другими приложениями и системами. Однако, высокая стоимость и сложность внедрения и настройки могут быть проблемой для малых и средних компаний [5].

HubSpot – это CRM-система, которая предлагает полный набор функций для управления продажами, маркетинговыми кампаниями и клиентскими отношениями. Она также предоставляет возможности для управления веб-сайтом и социальными сетями. HubSpot имеет бесплатную версию, которая может быть полезна для малых компаний. Однако, платные версии имеют высокую стоимость и необходимость дополнительного обучения персонала [6].

Zoho CRM – это CRM-система, которая предоставляет полный набор функций для управления продажами, маркетинговыми кампаниями и клиентскими отношениями. Она также имеет интеграцию с другими приложениями, такими как электронная почта и социальные сети. Zoho CRM имеет низкую стоимость и легкость настройки, что может быть полезно для малых и средних компаний. Однако, она может быть менее мощной, чем другие CRM-системы, и не предоставляет такой же высокий уровень аналитики и отчетности [1].

Сравнение CRM-систем в Беларуси показало, что каждая система имеет свои преимущества и недостатки. Bitrix24, Salesforce и HubSpot являются мощными и полными CRM-системами, но имеют высокую стоимость и сложность внедрения. amoCRM предназначен прежде всего для управления продажами и имеет ограниченные возможности в других областях, а Zoho CRM имеет более низкую стоимость и легкость настройки, но может быть менее мощной.

Заключение. Из сравнения CRM-систем в Беларуси следует, что выбор системы зависит от индивидуальных потребностей и возможностей компании. Малые и средние компании, которые нуждаются в легко настраиваемой и недорогой CRM-системе, могут выбрать amoCRM или Zoho CRM. Более крупные компании, которым требуется мощная и полная CRM-система, могут обратить внимание на Bitrix24, Salesforce или HubSpot. Кроме того, компании должны учитывать такие факторы, как требования к обучению персонала, интеграция с другими приложениями и системами, а также безопасность данных. Компании должны проанализировать свои потребности и сделать выбор CRM-системы, которая наилучшим образом соответствует их бизнес-целям и бюджету.

ЛИТЕРАТУРА

1. Top-CRM.by – обзор и рейтинг CRM-систем в Беларуси [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://top-crm.by/>. – Дата доступа: 04.04.2023.
2. Bitrix24 CRM Review: Pricing, Pros, Cons & Features [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.slintel.com/software/Bitrix24-CRM>. – Дата доступа: 04.04.2023.

3. AmoCRM Review: Pricing, Pros, Cons & Features [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.slintel.com/software/Bitrix24-CRM>. – Дата доступа: 04.04.2023.
4. Salesforce CRM Review: Pricing, Pros, Cons & Features [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.slintel.com/software/Salesforce-CRM>. – Дата доступа: 04.04.2023.
5. HubSpot CRM Review: Pricing, Pros, Cons & Features [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.slintel.com/software/HubSpot-CRM>. – Дата доступа: 04.04.2023.
6. Zoho CRM Review: Pricing, Pros, Cons & Features [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.slintel.com/software/Zoho-CRM>. – Дата доступа: 04.04.2023.

УДК 338.26

СЕМЕЙНЫЙ БЮДЖЕТ И ЕГО ПЛАНИРОВАНИЕ

*А. В. Куделко, студент группы 10502121 ФММП БНТУ,
научный руководитель – канд. экон. наук, доцент Н. В. Мальцевич*

Резюме – в статье рассматриваются основные формы бюджета семьи, а также определяются способы ведения бюджета.

Resume – the article discusses the main forms of the family budget, and also determines the ways of maintaining the budget.

Введение. Современную жизнь невозможно представить без денег. Чего не коснись, за все нужно платить – питание, лечение, развлечения, одежда и т. д. И чтобы нехватка денег не казалась катастрофой, планирование бюджета будет самым верным решением. И чаще всего это касается полноценной семьи, когда родители несут ответственность не только за себя.

Основная часть. Семейный бюджет – это финансовый план семьи, который суммирует доходы и расходы за определенный период времени.

Всем известно, что без составления бюджета очень трудно найти возможные источники экономии денег. Прежде чем начать контролировать и планировать бюджет, необходимо определиться с его формой. Есть 3 возможных варианта: совместный, отдельный или частично общий.

Совместный бюджет – это сбор всех денежных средств в общую копилку, которые идут на оплату коммунальных услуг, питание и личные расходы каждого. Такая форма имеет как преимущества, так и недостатки. Супруги могут сблизиться, но также обрести конфликты, на основе разногласий при распоряжении деньгами. Также такой бюджет удобен при накоплении. Отдельный бюджет является более компромиссной формой семейного бюджета. В общую копилку идут уже не все деньги, а лишь их большая часть, например, 70 % с каждого. Либо же большую часть вкладывает тот, кто зарабатывает больше. В таком бюджете можно также рассматривать