

размещать в образовательной сети задания, на которые олимпиадники из разных школ страны будут отвечать... В нашем районе, кстати, как-то пытались создать свою сеть, но пока только на уровне объединения электронной почты.

**Плешкевич Е.В.**

БГЭУ, ФМ, группа ДКК-1, 3 курс

## **АВТОМАТИЗАЦИЯ РАБОЧЕГО МЕСТА РУКОВОДИТЕЛЯ СЕКТОРА (СУПЕРСАЙЗЕРА)**

В последнее время на рынке труда, наиболее востребованными специалистами остаются торговые менеджеры, так называемые супервайзеры. Суть их работы заключается в поиске новых клиентов, поддержании связей с уже имеющимися, увеличении оборотов продукции, отслеживании присутствия продукции на полках магазинов и др. В рамках выполняемой работы, менеджеру приходится оперировать большим объемом информации: о клиентах, поставках, достигнутых соглашениях и т.д. Рост объемов обрабатываемых данных выдвигает на передний план проблему эффективной организации данных и доступа к ним. Поэтому вполне закономерна необходимость в специальном программном обеспечении, покрывающем все тонкости работы менеджера по продажам.

Автором разработана база данных для автоматизации рабочего места регионального менеджера продаж (далее АРМ РМП), которая была внедрена в УП «Авалонторг».

База данных была создана на основе приложения Microsoft Access. Выбор объясняется тем, что программный продукт обладает всеми необходимыми функциями (сохранить данные в специальной форме, выбрать из них требуемые сведения по задаваемым пользователем критериям, обработать, передать коллегам, распечатать и т.п.) и является базовым практически на каждом компьютере.

АРМ РМП предназначена для решения следующих задач:

- создания базы данных, содержащей основную информацию о клиентах (название, регион, контактные лица и телефоны и т.д.);
- учет данных об отгрузках товаров, касающихся даты, объема, суммы поставки;
- учет визитов к клиентам, достигнутых договоренностей и результатов сотрудничества;
- возможность экспорта данных в Excel. Это необходимость объясняется тем, что подчиненные торговые агенты, работающие непосредственно с магазинами используют портативные компьютеры. Работа с ПК не позволяет использовать функции MS Office в полном объеме. Поэтому для полноценного и оперативного функционирования всей команды менеджер формирует запросы для каждого из сотрудников, экспортирует данные в таблицу Excel и отправляет готовый документ по электронной почте.

Вид главной формы АРМ РМП представлен на рисунке 1.

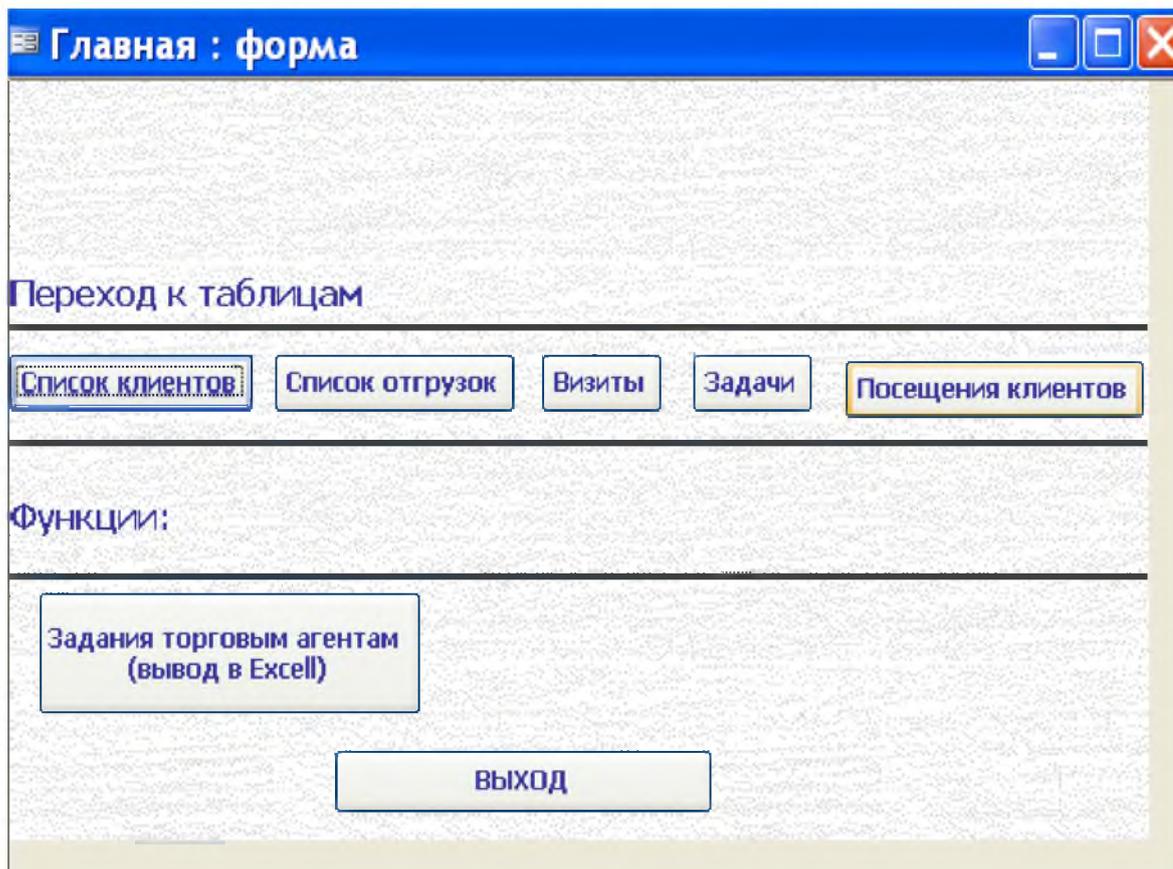


Рисунок 1 Вид главной формы АРМ РМП

## Литература

1. Праг Керри Н. Access 2000. Библия пользователя. Пер. с англ.: Учеб. пособие // Праг Керри Н., Ирвин Майкл Р. – М., "Вильямс", 2000.

**Селявко А.В.**

БГЭУ, ФМ, группа ДКК-2, 3 курс

### ОЦЕНКА ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ ЗАЁМЩИКОВ

Кредитование является основной банковской операцией. Получение кредитов способствует не только развитию частного бизнеса, но и повышает покупательную способность населения. Но существует риск того, что кредит и начисляемые проценты не будут выплачены банку. Для увеличения собственной безопасности банки сотрудничают со страховыми компаниями, которые осуществляют страхование рисков невозврата кредита. Для получения прибыли страховой компанией, её сотрудникам необходимо четко оценить платёжеспособность заёмщика и решить надёжно ли страховать, а следовательно и выдавать кредит тому или иному клиенту.

Существует множество методов для оценки надёжности клиента, начиная от метода экспертных оценок, заканчивая количественными методами с применением математической статистики. Но эти методы требуют значительных финансовых и временных затрат. Для ускорения процесса оценки платёжеспособности и первичного «отсеивания» неблагополучных клиентов наиболее приемлем метод балльной оценки. Для автоматизации этого метода автором была разработана и внедрена в процесс страхования в компании ЗАО «Промтрансинвест» база данных, о чем имеется акт о внедрении от 16.12.2008г.

В БД проводится первичная балльная оценка платёжеспособности, с целью выявления потенциально не благополучных заёмщиков (если суммарный балл меньше 90-100, то дальнейший анализ проводить не имеет смысла).

□□□□□□□□ □□□□□□□□ □□□□□□□□ □□□□□□□□. □□□□□□□□.  
□□□□□□□□ □□□□□□□□□□□□ □□□□□□□□□□ □□□□□□□□. □□□□□□□□.