

Рекламному отделу предприятия следует более ответственно подходить к планированию рекламной кампании. Планирование рекламной деятельности предусматривает определение ее целей, путей их достижения и создает предприятию условия для реализации своих особенностей в условиях конкуренции. Постановка целей определяет перспективу применения рекламы на предприятии и создает условия для оценки эффективности. Реализация целей рекламы обязывает все структурные подразделения предприятия действовать во взаимосвязи.

Источники

1. О рекламе [Электронный ресурс] : Закон Респ. Беларусь, 10 мая 2007 г., № 225-З // ЭТАЛОН. Законодательство Республики Беларусь / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. — Минск, 2007.

2. Пути повышения эффективности рекламной деятельности [Электронный ресурс] // Студенческая библиотека онлайн. — Режим доступа: https://studbooks.net/911849/marketing/puti_povysheniya_effektivnosti_reklamnoy_deyatelnosti. — Дата доступа: 29.11.2018.

В.Р. Белый, А.Н. Ливертовская
БГЭУ (Минск)

Научный руководитель — С.В. Стасюкевич

АВТОМАТИЗИРОВАННЫЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ

Для Республики Беларусь задача подъема экономики, повышения качества и конкурентоспособности выпускаемой продукции, выхода на мировой рынок является актуальной. Решение этой задачи без повышения качества управления, без автоматизации всех звеньев экономики вряд ли возможно. Главная цель внедрения любой автоматизированной системы управления — осуществить оперативное управление деятельностью торговой организации в комплексе, учесть в рамках единого информационного пространства все особенности бизнес-процессов [1].

Автоматизация коммерческой деятельности выполняет следующие функции: обеспечивается контроль при поступлении и продаже продукции, система автоматизации коммерческой деятельности находится в полном взаимодействии с системой бухгалтерского учета, чаще всего программы бухгалтерского учета являются составной частью систем автоматизации коммерции [2]. Для более четкого и скоординированного взаимодействия внутри торговой организации сравним две автоматизированные системы управления коммерческой деятельностью: «Галактика» и «1 С: Управление торговлей».

Комплекс «Галактика» поддерживает как производство работ, так и оказание услуг. Основной задачей модуля является оценка финансового состояния предприятия и выявление перспектив его дальнейшего развития. Модуль предназначен для крупных корпораций, ведущих консолидированную отчетность и всех субъектов хозяйственной деятельности, ставящих перед собой цель анализа информации о результатах хозяйственной деятельности предприятия [3].

«1С: Управление торговлей» — это современный инструмент повышения эффективности бизнеса субъектов хозяйственной деятельности. Прикладное решение позволяет в комплексе автоматизировать задачи оперативного и управленческого учета, анализа и планирования торговых операций, обеспечивая тем самым эффективное управление современным субъектом хозяйственной деятельности [4].

Таким образом, использование «1С: Управление торговлей» позволяет повысить производительность работы, а также обеспечить стабильность в работе.

Зарубежные аналоги автоматизированной системы управления зачастую имеют избыточную функциональность. Их софт не так глубоко адаптирован к белорусским законам и бизнес-реалиям. Прикладное решение позволяет в комплексах автоматизировать задачи оперативного и управленческого учета, анализа и планирования торговых операций, обеспечивая тем самым эффективное управление современным субъектом хозяйственной деятельности.

Источники

1. Образовательный портал [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://geum.ru/kurs/str39.php>. — Дата доступа: 02.12.2018.
2. Автоматизация коммерческой деятельности [Электронный ресурс] // Научный словарь-справочник по техническим и гуманитарным дисциплинам. — Режим доступа: https://spravochnik.ru/ekonomika_predpriyatiya/kommercheskaya_deyatelnost_predpriyatiya/avtomatizaciya_kommercheskoj_deyatelnosti/. — Дата доступа: 02.12.2018.
3. Модуль «Галактика» [Электронный ресурс] // Учебные материалы. — Режим доступа: <https://works.doklad.ru/view/SvvPMM17sdo/all.html>. — Дата доступа: 02.12.2018.
4. 1С: Управление торговлей [Электронный ресурс] // Webkursovik.ru. — Режим доступа: <https://www.webkursovik.ru/kartgotrab.asp?id=150063>. — Дата доступа: 02.12.2018.