

сти интеграций с другими системами, такими как приложения для генерации и подписи электронных документов, приложения для облачного хранения файлов, интеграции с SMS-мессенджерами, а также любыми другими системами, поддерживающими интеграции с использованием REST API.

В качестве примера выбрана абстрактная компания, занимающаяся доставкой комплексного питания по «подписке». Для компании предусматривается настройка облачного окружения в платформе Salesforce. Предусматриваются следующие основные этапы разработки программного обеспечения для хранения данных и автоматизации процессов в рамках MVP:

- построение модели данных;
- разработка автоматизации подбора элементов меню для клиентов;
- интеграция с сервисом генерации счетов Xero с использованием REST API;
- интеграция с сервисом генерации и подписи электронных документов DocuSign;
- автоматизация текущих процессов.

А. В. Жмайлик, В. В. Комраков
(ГГТУ им. П. О. Сухого, Гомель)

СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ ВЗАИМООТНОШЕНИЯМИ С КЛИЕНТАМИ ДЛЯ ОРГАНИЗАЦИИ ПРОДАЖ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ТЕХНИКИ

Система управления взаимоотношениями с клиентами (далее CRM) позволяет автоматизировать и интегрировать любые направления деятельности, такие как продажи, маркетинг, обслуживание покупателей и электронная коммерция [1]. Известны различные CRM для продаж сельскохозяйственной техники. Для разработки системы организации продажи сельскохозяйственной техники используем SAP CRM. Решения SAP выходят за рамки традиционного подхода CRM, т.к. кроме базовых функций поддерживает технологию in-memory, а также аналитику больших данных, которые обеспечивают персонализированное взаимодействие с клиентами в режиме реального времени по всем каналам и функциональным направлениям бизнеса.

В системе будет поддерживаться работа с электронным каталогом техники запчастей и комплектующих с актуальными ценами с учетом статуса пользователя, обеспечиваться сезонные и дополнительные скидки, в том числе и на запчасти из каталога. Оформление электронного заказа, будет являться частью общей системы SAP предприятия. При этом будет отслеживаться статус заказа, сроки последующей оплаты и автоматизация привязки оплаты.

Данный проект предназначен для усовершенствования процесса продажи сельскохозяйственной техники для крупных предприятий с целью повышения их конкурентоспособности.

Литература

1 Определение взаимоотношениями с клиентами [Электронный ресурс]. – 2016. – Режим доступа: <https://www.sap.com/cis/products/what-is-crm.html>. – Дата доступа: 15.02.2021.

Д. А. Зубова, А. В. Хомбак
(ГрГУ им. Я. Купалы, Гродно)

БЛОКЧЕЙН В БАНКИНГЕ: РЕАЛИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Сегодня большинство из нас сталкивалось с таким понятием как «блокчейн». Обычные пользователи соотносят блокчейн с криптовалютой и биткоином. Технология блокчейн – это распределенный реестр, защищённый от взлома, где каждый блок имеет набор подтвержденных транзакций [1]. Инновационный метод блокчейн начал широко распространяться в Беларуси начиная с 2008 года. В связи с постановлением Правления Национального банка Республики Беларусь от 11 июля 2017 года № 279, которое предусматривает включение технологии блокчейн в механизм передачи информации о банковских гарантиях, Белорусские банки уже могут использовать блокчейн для решения разного рода задач.

В работе проведен анализ, насколько активно банки решают вопросы перевода центральных финансовых и операционных систем в рамках реализации новой программы оперирования данными на основе технологии блокчейн. Например, БПС-Сбербанк уже запустил проект Digital Ecosystem, который работает на базе блокчейн, именно с помо-