

вать на подобные изменения внешней среды, компании вынуждены постоянно трансформироваться и совершенствоваться, используя при этом новейшие инструменты и подходы к ведению бизнеса. Это, безусловно, отражается и на развитии корпоративного программного обеспечения (ПО), в том числе CRM-системах.

Если рассматривать все CRM-продукты отдельных вендоров, то согласно проведенным исследованиям TAdviser, лидером считается Creatio. На первых позициях также находятся Bitrix24 и SAP (см. Рис. 2).

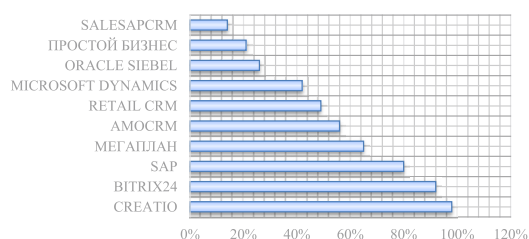


Рис. 2. Рейтинг CRM-систем за 2018 г. [2]

Как уже было отмечено ранее, победителем в рейтинге «Лучшая CRM-система 2018 года» считается по праву Creatio. Единая платформа для продаж, маркетинга и сервиса от компании Террасофт. Данная CRM-система предлагает 24 готовых отраслевых решения для среднего и крупного бизнеса. Это продажи, логистика, финансы, сервисные центры, фармацевтика и другие. Creatio будет наиболее эффективна для тех компаний, которые стремятся построить единую IT-экосистему, объединив при этом работу различных подразделений. На онлайн-площадке дополнений Marketplace размещено более 400 решений, которые позволяют расширить функционал CRM-систем. Террасофт также поддерживает и развивает собственную платформу, на которой доступны обучающие видео и курсы, связанные с работой Creatio.

Проведенное исследование рынка CRM-систем в России показало, что лидером сре-

ди компаний-разработчиков CRM, как по спонтанной известности, так и по количеству внедрений, является компания «Битрикс 24». Лучшее решение для компаний, которые используют CMS «1С-Битрикс: Управление сайтом». Интеграция CRM позволяет выждать максимум с каждой продажи, проконтролировать обработку входящих заявок, организовать собственный контакт-центр. Встроенные инструменты маркетинга позволяют проводить маркетинговые кампании и отслеживать их эффективность.

Почетное лидирующее место также занимает SAP. CRM-система предлагает решение для продаж, маркетинга и обслуживания клиента. Эталонная работа со всем циклом продаж – от планирования и разработки стратегии до успешной реализации и анализа эффективности. Работа с покупателями по всем каналам сбыта, контроль сделок и функциональный планировщик.

Таким образом, можно сделать вывод, что CRM-система – это уникальное решение в области управления взаимоотношениями с клиентами и автоматизации данного процесса внутри организации. При грамотном внедрении и использовании система позволяет на основе выстроенной клиентоориентированной модели бизнеса существенно увеличить количество продаж, а вместе с тем и прибыль компании. Для организаций, которые хотят сохранить свои лидирующие позиции на рынке и повысить свою конкурентоспособность, CRM-система – это полезный и эффективный IT-инструмент.

Список литературы

1. Рязанцев А. Как внедрить CRM-систему за 50 дней – Москва: Омега-Л, 2017. – 188 с.
2. Customer Relationship Management. Управление взаимоотношениями с клиентами [Электронный ресурс] // Официальный сайт «TADVISER» [сайт]. – 2017 г. – Режим доступа: <http://www.tadviser.ru/index.php/:CRM> (дата обращения: 15.11.2019).
3. Управление взаимоотношениями с клиентами (CRM): возможности автоматизированных систем и программные продукты [Электронный ресурс] // Официальный сайт «Комсомольская правда» [сайт]. – 2017 г. – Режим доступа: <https://www.kp.ru/guide/upravlenie-vzaimootnoshenijami-s-klientami.html> (дата обращения: 15.11.2019).

Юридические науки

РЕЙТИНГОВЫЕ СИСТЕМЫ ОЦЕНКИ КАЧЕСТВА ОБРАЗОВАНИЯ

Чанышева К.Г.

БГПУ им. Акмуллы, Уфа,
e-mail: karina_chanysheva@mail.ru

Данная статья посвящена рейтинговой системе оценивания качества образования. В ней раскрываются основные преимущества этой системы оценивания в образовательном процессе.

Качество образования играет существенную роль в развитии общества нашей страны. В Фе-

деральном законе от 29.12.2012 № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации» качество образования трактуется как комплексная характеристика образовательной деятельности и подготовки обучающегося, выражающая степень их соответствия федеральным государственным образовательным стандартам. Известно, что в основе федерального государственного образовательного стандарта лежит системно-деятельностный подход, предполагающий ориентацию на результаты. По этой причине, одним из значимых составных элементов образовательно-

го процесса является система оценки качества знаний обучающихся.

В течение длительного времени образовательный процесс оценивался по традиционной системе. Такая система оценивания часто не отражает качественное изменение учащегося в процессе обучения, а отмечает в ней лишь результат учебного процесса. В связи с этим в образовательный процесс была введена новая система контроля и оценки знаний – система рейтингового контроля.

Рейтинг – это накопленная отметка, как по отдельным предметам, так и по циклу дисциплин за определённый период обучения. В отличие от остальных систем оценивания качества знаний, рейтинговая система дает возможность

наиболее объективно оценить знания учащихся, стимулирует их осуществлять поиск материалов самостоятельно, побуждает к деятельности над научно-исследовательской работой, благодаря чему развивается интерес к изучаемому предмету и психологически переводит учащихся из группы пассивных зрителей и слушателей в группу активных участников образовательного процесса.

Список литературы

1. Ким Н.Ф. Рейтинговая система оценки успеваемости студентов вуза как фактор повышения качества образования // Молодой ученый. – 2015. – № 17. – С. 535-537. – URL <https://moluch.ru/archive/97/21718/> (дата обращения: 06.12.2019).

2. Шехонин А.А., Тарлыков В.А. Балльно-рейтинговая система оценивания знаний // Высшее образование в России. 2011. № 6. С. 22-30.