

ПРОБЛЕМЫ ПОДДЕРЖКИ ПРОЦЕССОВ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ПРОДАЖ В ИНФОРМАЦИОННЫХ СИСТЕМАХ

© 2021 Э. М. Львович, Ю. Л. Чупринская, Н. Е. Кравцова

Воронежский институт высоких технологий (Воронеж, Россия)

В данной работе проводится анализ возможностей поддержки процессов государственных продаж при помощи информационных систем.

Ключевые слова: управление данными, продажа, информационная технология.

В настоящее время информационные системы активным образом применяются в различных сферах.

В данной работе описываются основные особенности их использования для поддержки процессов государственных продаж.

Общая схема проведения государственных продаж (рис.) включает в себя шесть последовательных этапов, каждый из которых состоит из ряда операций, специфичных для определенного вида торгов [1, 2].

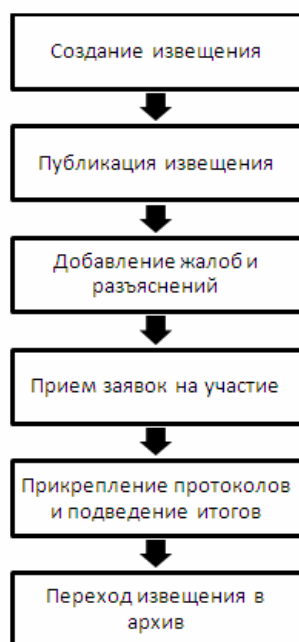


Рисунок. Обобщенная принципиальная схема электронных продаж

Львович Эмма Михайловна – Воронежский институт высоких технологий, канд. экон. наук, доцент, office@vvt.ru.

Чупринская Юлия Леонидовна – Воронежский институт высоких технологий, студент, chorogov_oleg@mail.ru.

Кравцова Нина Евгеньевна – Воронежский институт высоких технологий, студент, rush_evg_br53@yandex.ru.

При реализации процесса проведения электронных государственных продаж выделяются следующие виды ресурсов:

- материальные ресурсы;
- технические ресурсы;
- информационные ресурсы;
- трудовые (человеческие) ресурсы.

Материальные ресурсы представляют собой совокупность предметов, предназначенных для использования в процессе производства конечного результата процесса [3].

Материальные ресурсы, применяющиеся при проведении электронных государственных продаж, могут быть представлены широким спектром объектов данных продаж (порядка шестнадцати видов торгов с возможностью выбора конкретного объекта из существующих или описание нового) [4, 5].

Технические ресурсы представляют собой автоматизированные информационные подсистемы для ведения продаж и работы с отчетностью и статистическими данными, а также автоматизированные рабочие места (АРМ) организаторов и потенциальных участников торгов [6, 7].

Информационные ресурсы – это совокупность данных, организованных для получения достоверной информации [8].

Информационными ресурсами в рамках рассматриваемого процесса являются действующие постановления, федеральные законы, а также частные технические задания, в соответствии с которыми разработаны и функционируют технические ресурсы.

К информационным ресурсам также относятся действующие нормативно-правовые акты в области тех или иных видов торгов, руководства пользователя и прочие инструкции по работе с определенными функциональностями [9, 10].

Трудовые ресурсы характеризуют численность трудоспособного населения.

При проведении продаж на официальном сайте задействованы типы пользо-

вателей, информация о которых представлена в таблице.

Таблица

Типы пользователей, участвующих в процессе и сопровождающих его

Роль участника	Основные функции	Доступные сервисы
Организатор торгов	<ul style="list-style-type: none"> — публикация извещений о торгах; — публикация изменений в извещениях о торгах; — публикация разъяснений и протоколов; — поиск по собственным торгам; — управление перечнем участников торгов; — ведение реестра конкурсных и аукционных комиссий 	<ul style="list-style-type: none"> — управление информацией об организаторе торгов; — доступ к нормативно-справочной информации; — управление подписками; — доступ к статистической информации; — управление личной информацией пользователя
Потенциальный участник торгов	<ul style="list-style-type: none"> — просмотр всей информации об опубликованных извещениях; — просмотр всей необходимой нормативно-сопровождающей информации 	<ul style="list-style-type: none"> — доступ к разделу торгов; — доступ к разделам законодательства, антимонопольного контроля, вопросов-ответов, новостей
Сотрудник контролирующего органа (ФАС)	<ul style="list-style-type: none"> — просмотр полного перечня торгов с возможностью быстрого и расширенного поиска; — размещение информации о жалобах и решениях по жалобам; — размещение информации в реестре; — формирование статистических отчетов по информации о размещённых торгах 	<ul style="list-style-type: none"> — управление учетными записями сотрудников контролирующего органа; — доступ к нормативно-справочной информации; — управление подписками; — доступ к статистической информации; — управление личной информацией пользователя
Администратор	<ul style="list-style-type: none"> — наполнение информации сайта – новости, нормативно-правовые документы; — размещение ссылок на сайты субъектов РФ; — размещение часто задаваемых вопросов и ответов к ним; — ведение нормативно-справочной информации 	
Сотрудник центра регистрации и первой линии поддержки	<ul style="list-style-type: none"> — поиск и просмотр информации об организаторах торгов; — управление учетными записями организаторов торгов; — активация организаторов торгов; — блокировка организаторов торгов; — полный перечень торгов с возможностью быстрого и расширенного поиска; — блокировка торгов; — круглосуточная горячая линия; — ответы на вопросы, заданные с помощью системы обратной связи; — сообщения технической поддержки 	<ul style="list-style-type: none"> — управление учетными записями пользователей сайта; — доступ к нормативно-справочной информации; — управление подписками; — доступ к статистической информации; — управление личной информацией пользователя.

ЛИТЕРАТУРА

1. Управление региональными экономическими системами в условиях модернизации / Т. М. Глушанок [и др.]. – Саратов, 2013. – 197 с.
2. Горбенко О. Н. Информационные технологии используемые менеджером при продаже автомобилей / О. Н. Горбенко // Современные наукоемкие технологии. – 2013. – № 8-1. – С. 70-71.
3. Мельникова Т. В. О новых формах организации бизнеса с использованием современных средств передачи данных / Т. В. Мельникова, А. П. Преображенский // Современные проблемы экономики и менеджмента. Материалы международной научно-практической конференции. – 2016. – С. 201-204.
4. Мельникова Т. В. О разработке и моделировании АРМ менеджера управления проектами / Т. В. Мельникова, А. П. Преображенский // Современные проблемы экономики и менеджмента. Материалы международной научно-практической конференции. – 2016. – С. 204-207.
5. Гусарова И. А. Характеристики социологических и психологических методов управления / И. А. Гусарова, Т. В. Мельникова // Наука. Промышленность. Образование. Культура. Формирование духовно-нравственного и физического здоровья нации. Материалы X съезда Петровской академии наук и искусств. – 2017. – С. 166-168.
6. Мельникова Т. В. Особенности математического моделирования экологических и гостиничных систем / Т. В. Мельникова // Моделирование, оптимизация и информационные технологии. – 2016. – № 1 (12). – С. 14.
7. Степанчук А. П. О характеристиках управления процессами в организации / А. П. Степанчук // Актуальные проблемы развития хозяйствующих субъектов, территорий и систем регионального и муниципального управления. Материалы XIII международной научно-практической конференции. Под редакцией Ю. В. Вертаковой. 2018. – С. 253-257.
8. Степанчук А. П. Об оптимизации процессов выработки управленческих решений / А. П. Степанчук // Молодежь и XXI век – 2019. Материалы IX Международной молодежной научной конференции. – 2019. – С. 181-184.
9. Степанчук А. П. Анализ возможностей управления бизнес-процессами на предприятиях / А. П. Степанчук // Современные материалы, техника и технология. Сборник научных статей 7-й международной научно-практической конференции. Отв. редактор А. А. Горохов. – 2017. – С. 379-383.
10. Степанчук А. П. Особенности бизнес-процессов в организациях / А. П. Степанчук // Современные материалы, техника и технология. Сборник научных статей 7-й международной научно-практической конференции. Ответственный редактор А. А. Горохов. – 2017. – С. 383-387.

THE PROBLEMS OF SUPPORTING PUBLIC SALES PROCESSES IN INFORMATION SYSTEMS

© 2021 E. M. Lvovich, Yu. L. Chuprinskaya, N. E. Kravtsova

Voronezh Institute of High Technologies (Voronezh, Russia)

This paper analyzes the possibilities of supporting government sales processes using information systems.

Keywords: data management, sales, information technology.