

В ходе проведённой работы были получены следующие результаты:

- Разработан программный продукт, осуществляющий сбор информации об аппаратном обеспечении ПК – «NetScan»;
- Осуществлена связь между Microsoft Office Visio 2010 и разработанным программным продуктом «NetScan»;
- Программа была опробована на компьютерах, расположенных в отделениях УФМС России по Челябинской области в г. Магнитогорске.

Преимущества созданного программного продукта заключается в его бесплатности для использования, отсутствии высоких системных требований, что позволяет использовать его даже на слабых мощностях, в интуитивно понятном интерфейсе и удобности его использования.

Список литературы

1. Чусавитина Г.Н. Элективный курс «Основы информационной безопасности» // Информатика и образование. 2007. – № 4. – С. 43–56.
2. Олифер, В.Г. Компьютерные сети. Принципы, технологии, протоколы [Текст]: учебник для вузов/ В.Г. Олифер, Н.А. Олифер. – 4-е изд. – СПб.: Питер, 2010 – 944 с: ил.
3. Microsoft, Основы компьютерных сетей [Текст]: учебное пособие/ Microsoft. – М.: Бином. Лаборатория знаний, 2006 – 165 с.
4. Чернова Е.В. Опыт академического партнёрства вуза и производителей ПО в области информационной безопасности как инструмент повышения конкурентоспособности студентов // Фундаментальные исследования. – 2013. – № 1. – С. 111–115.

ОЦЕНКА И ВЫБОР КАНАЛА СБЫТА МЕТАЛЛУРГИЧЕСКОГО ПРОИЗВОДСТВА

М.С. Рыльцев

*(г. Юрга, Юргинский технологический институт(филиал)
Томского политехнического университета)*

E-mail: rylcevmaks@rambler.ru

EVALUATION AND SELECTION OF DISTRIBUTION CHANNEL METALLURGICAL PRODUCTION

M.S. Ryltsev

(Yurga technological Institute of Tomsk Polytechnic University)

Abstract. This paper considers the problem of determining the distribution channels of metallurgical products. The basis for the study was taken method of expert evaluations; the gist of it is that the expert will be made comprehensive assessment of distribution channels for according to certain criteria. Based on estimates of site contents, the system selects the most effective distribution channels.

Keywords: sale, metallurgical products, evaluation and selection, expert assessments.

ИНФОРМАЦИОННЫЕ СИСТЕМЫ И ТЕХНОЛОГИИ. Сбыт – это процесс реализации произведенной продукции с целью превращения товаров в деньги и удовлетворения запросов потребителей, только продав товар и получив прибыль, в которой он может начать свой кругооборот. Следует отметить, что продажа завершает процесс сбыта, когда товар переходит в собственность покупателя.

В настоящее время в условиях рыночных отношений особое место занимает маркетинг как система управления производственно-сбытовой деятельностью организаций, нацеленная на эффективное удовлетворение потребительского спроса. Таким образом, применение основных элементов маркетинга металлургическими товаропроизводителями позволит повысить эффективность принятия управленческих решений и, следовательно,

повысить эффективность производства в целом для достижения высоких финансовых результатов от производственной деятельности, что и является целью существования любой организации. Реализация металлургической продукции во многом определяет процесс организации производства и в целом деятельность предприятия. Эффективная реализация металлургической продукции позволяет обеспечить стабильность производства и обозначить пути развития.

Целью исследования является теоретическое обоснование и разработка путей совершенствования управления, оценки и выбора каналов сбыта продукции металлургического предприятия ООО «Юргинский машзавод».

В связи с выше перечисленным, будет создана такая система, которая на основании заполненной сотрудниками информации, должна проводить анализ и оценку наиболее эффективного канала сбыта.

Объектом исследования является отдел сбыта предприятия. Предметом исследования – основные составляющие управления сбытом продукции.

Целью исследования является теоретическое обоснование и разработка путей совершенствования управления, оценки и выбора каналов сбыта продукции предприятия.

В данной работе за основу исследования был выбран метод экспертных оценок. Суть метода, заключается в том, что определение эффективности каналов сбыта, осуществляется при помощи критериев. Оценками критериев будут заниматься специализированные в своей предметной области эксперты сторонних компаний.

Критерии оценки: форма доставки, объем продаж, заказчик готовой продукции, расстояние, перспективность в плане долгосрочных тенденций, востребованность сервисных услуг, уровень управляемости, условия поставки продукции, уровень конкуренции за работу с каналом. В результате исследования будет спроектирована и разработана информационная система, позволяющая учитывать информацию, связанную с распределением продукции, на ее основе рассчитывать параметры каналов сбыта. В соответствии с требованиями, предъявляемыми к информационной системе выбора канала сбыта, проведен обзор информационных систем, выполняющих аналогичные функции. Проанализирована Информационная система сбыта SD и готовая система от компании 1С: «1С: УПП». Собственную программу планируется разрабатывать на платформе 1С. Сравнительная характеристика представлена в табл. 1.

Таблица 1

Сравнение функциональной составляющей разрабатываемого программного продукта и аналога

Сравнительные характеристики \ Название программных продуктов	Информационная Система сбыта (SD)	«1С:Управление производственным предприятием 8»	Разрабатываемая ИС
Учет информации о потребителях	+	+	+
Учёт информации о произведенной продукции	+	+	+
Формирование каналов сбыта	–	–	+
Определение эффективности каналов сбыта	–	–	+
Открытый код	–	+	+
Много пользование	+	+	+

Входная, выходная информация и функции системы представлены на рис. 1.



Рис. 1. Входная информация, функции и отчеты системы

Список литературы

1. Сбытовая политика. [электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.marketch.ru/marketing_dictionary/marketing_terms_s/sbytovaya_politika/. Дата обращения 1.04.2014 г.
2. Сбыт продукции. [электронный ресурс]. Режим доступа: <http://wiki.ru/encyclopedia/%F1%E1%FB%F2/>. Дата обращения 1.04.2014 г.
3. Реализация продукции. [электронный ресурс]. Режим доступа: <http://dic.academic.ru/dic.nsf/bse/126547/%D0%A0%D0%B5%D0%B0%D0%BB%D0%B8%D0%B7%D0%B0%D1%86%D0%B8%D1%8F>. Дата обращения 1.04.2014 г.

АНАЛИЗ ТРЕБОВАНИЙ К ОРГАНИЗАЦИИ ИНФОРМАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ В ВУЗЕ

К.Н. Савельев

(г. Магнитогорск, ФГБОУ ВПО «Магнитогорский государственный технический университет им. Г.И. Носова»)

E-mail: zkircaz@gmail.com

ANALYSIS OF THE REQUIREMENTS FOR INFORMATION MANAGEMENT SYSTEM IN HIGH SCHOOL

K.N. Saveliev

(Magnitogorsk, Nosov Magnitogorsk State Technical University)

Abstract. This article discusses the requirements for automated information system “Student”, the necessity of implementation of the system and its interaction with other management systems.

Keywords: information systems, information technology, management of educational process, automated information system

С каждым годом получение квалифицированного высшего образования становится все большей необходимостью для дальнейшего роста и развития молодых специалистов в различных отраслях. Ключевым элементом, позволяющим обеспечить достижение этих целей,