

СПО включает в себя пакет многофункциональных программ, обеспечивающих решение задач, стоящих перед ГАС «Выборы».

В процессе развития выделены подсистемы ГАС «Выборы», реализующие многочисленные функциональные задачи по отдельным направлениям:

1. Подсистема автоматизации избирательных процессов.
2. Подсистема Регистр избирателей, участников референдума.
3. Подсистема контроля финансирования политических партий.
4. Подсистема связи и передачи данных.
5. Информационно-справочная подсистема.
6. Подсистема Интернет-портал.
7. Подсистема управления и контроля функционирования.
8. Подсистема отображения информации коллективного пользования.
9. Подсистема отображения эксплуатации и сервисного обслуживания.
10. Подсистема обеспечения безопасности информации.
11. Подсистема автоматизации административной деятельности избирательных комиссий.
12. Подсистема обучения кадров.

Как мы видим, ГАС «Выборы» это уникальное сочетание различных информационных технологий, которые позволяют проводить обработку большого количества информации. Сейчас уже трудно представить работу избирательных комиссий без использования данной системы.

**Чайникова Е.А., РГППУ  
гр. КТ-517**

Руководитель: ст. преподаватель кафедры СИС  
Н.В. Меньшикова

## **ОБЗОР ПРИНЦИПОВ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ**

Каждая успешная компания применяет свою собственную стратегию. Однако, характер и эволюция всех успешных компаний оказываются в своей основе одинаковыми. Компания добивается конкурентных преимуществ посредством инноваций. Они подходят к нововведениям в самом широком смысле, используя, как новые технологии, так и новые методы работы. После того, как компания достигает конкурентных преимуществ, благодаря нововведениям, она может удержать их только с помощью постоянных улучшений. Конкуренты сразу же и обязательно обойдут любую компанию, которая прекратит совершенствование и внедрение инноваций.

Стратегический менеджмент основывается на принятии управленческих решений, ориентированных на учет факторов внутренней и внешней среды, достижение конкурентоспособности организации на рынке и в конечном счете на успех в конкурентной борьбе.

Способность и умение менеджмента быстро перестраиваться, не упускать возможности, открываемые рынком и нововведениями, видеть перспективы развития, — все эти качества сегодня становятся главными аргументами предприятия в конкурентной борьбе. Ориентация на потребительский спрос, проведение маневренной научно-технической, инновационной и рыночной политики являются основополагающими идеями новой философии управления организацией и ее развития.

Александр Карпов, генеральный директор и консультант компании «РиК – Результат и качество», являющийся ведущим специалистом в области стратегического менеджмента выделяет следующие принципы [1]:

1. *Перспективность.* Стратегическое управление направлено на долгосрочную перспективу. Последствия принимаемых стратегических решений играют определяющую роль в судьбе компании на протяжении длительного времени. Нужно помнить, что стратегические ошибки очень сложно исправить. Более того, никакими оперативными методами нельзя изменить последствия стратегической ошибки.

2. *Устойчивость.* Выбирая ту или иную стратегию, руководство компании должно быть готово последовательно придерживаться ее линии, подчиняя свои тактические действия стратегическим приоритетам. Однако ввиду своей долгосрочности стратегическое управление осуществляется в области высокой неопределенности, поэтому руководство компаний всегда должно быть готово к проведению корректирующих изменений. Но все эти изменения должны быть осмыслены и не должны выходить за рамки согласованной концепции развития компании.

3. *Реализуемость.* При постановке долгосрочных целей и определении стратегии их достижения учитываются реальные возможности компании. Поставленные цели должны быть реализуемы, а задачи выполнимы. Естественно, что они при этом должны быть напряженными, но реализуемыми. Когда компания только внедряет систему стратегического менеджмента, то можно ставить цели чуть-чуть заниженными, чтобы они точно были реализованы. Это важно, чтобы механизм заработал. С работающим механизмом можно будет наверстать в будущем возможные небольшие потери от того, что компания перераспределила свое внимание между текущей и стратегической деятельностью. То есть на начальном этапе

может возникнуть такое ощущение, будто из-за того, что потратили время на стратегию, потеряли в текущей деятельности (и, что важно, в текущем финансовом результате), но при этом в стратегии успеха не достигли. Поэтому при внедрении стратегического менеджмента очень важно, чтобы менеджеры почувствовали, что эта система работает.

4. *Итерративность (поэтапность)*. Внедрение стратегии в жизнь происходит поэтапно: решение долгосрочных задач происходит через реализацию среднесрочных и краткосрочных целей, таким образом, конечная стратегическая цель достигается путем детальной последовательной работы. Здесь очень важно понимать, что нужно постоянно контролировать реализацию стратегии. Чем на более длительный срок разработана стратегия, тем больше точек контроля исполнения стратегии должно быть.

5. *Комплексность*. Всесторонний анализ и учет информации позволяет своевременно реагировать на изменения внешней и внутренней среды. Для того чтобы разработать эффективную стратегию, необходимо учесть большое число факторов. При этом даже в большей степени нужно изучать внешнюю среду, но и про компанию также забывать нельзя. Необходимо отслеживать все узкие места компании, чтобы знать, каким внутренним ресурсом сейчас располагает компания, сможет ли она реализовать задуманную стратегию.

6. *Приоритетность*. Долгосрочная стратегическая линия является приоритетной и определяющей по отношению ко всей последующей работе. Выбранная стратегия развития и путь ее реализации служат основой для построения всех оперативных планов деятельности компаний. Вот здесь, к сожалению, очень часто происходит сбой. Когда необходимо быстро принять решение, то часто текущие интересы преобладают над стратегическими даже несмотря на то, что в компании утверждена стратегия. Нужно еще научиться следовать разработанной стратегии.

Автор книги «Основы экономики предприятия: Управление и структура предприятия» Яркина Т.В., кандидат экономических наук выделяет такие принципы управления, как [2]:

1. *Принцип целевой совместимости и сосредоточения*. Заключается в создании целенаправленной системы управления, ориентированной на решение общей задачи – организации производства той продукции, в которой в данное время нуждается потребитель.

2. *Принцип непрерывности и надежности*. Означает создание таких условий производства, при которых достигается стабильность и непрерывность заданного режима производственного процесса.

3. *Принцип планомерности, пропорциональности и динамизма.* Нацеливает систему управления на решение не только текущих, но и долгосрочных задач развития предприятия с помощью долгосрочного, текущего и оперативного планирования.

4. *Демократический принцип распределения функций управления.* Основан на методах и правилах общественного разделения труда, согласно которым за каждым функциональным подразделением предприятия закрепляется определенная часть управленческой работы. При этом обязательно соблюдение следующих требований: подготовка управленческого решения и ответственность за его реализацию возлагается на ту службу, которая лучше всего осведомлена о состоянии дел на соответствующем объекте и больше всего заинтересована в реализации и высокой эффективности принятого решения.

5. *Принцип научной обоснованности управления.* Исходит из того, что средства и методы управления должны быть научно обоснованы и выверены на практике. Его соблюдение возможно только на основе непрерывного сбора, переработки и анализа различной информации: научно-технической, экономической, правовой и др. с использованием новейшей техники и математических методов.

6. *Принцип эффективности управления.* Предполагает рациональное и эффективное использование ресурсов производства, выпуск конкурентоспособной продукции.

7. *Принцип совместимости личных, коллективных и государственных интересов.* Определяется общественным характером производства.

8. *Принцип контроля и проверки исполнения принятых решений.* Предполагает разработку конкретных мероприятий по вскрытию недостатков, мешающих выполнению производственных заданий.

На основании изложенного можно сделать вывод о том, что каждый автор выделяет свои принципы стратегического управления. Сказать о том, кто из них находится «ближе к истине» невозможно, потому что каждый видит принципы по-своему. Но в целом, некоторые принципы различных авторов схожи, например: принцип поэтапности, эффективности управления, распределения полномочий, приоритетности.

Не нужно забывать также ещё о двух принципах, которые отчасти являются залогом успеха: реализуемость; контроль и коррекция.

Все понимают, что поставить цель легко, но достичь её сложно, в связи с этим и выделен принцип реализуемости. Кроме того, для того, чтобы цель

была достигнута ее необходимо разбить на подзадачи, поэтапное решение которых дает конечный результат.

*Литература:*

1. Карпов А. Стратегия компании: от разработки до реализации [Электронный ресурс] // Форум готового бизнеса 1.08.2006. Режим доступа: <http://www.bfs.ru>.

2. Основы экономики предприятия: Управление и структура предприятия // Под ред. Яркиной Т.В. СПб.: Питер. 2003. - 73 с.

**Шаль В.А., РГПУ  
гр. ИТ-411С ИЭ**

Руководитель: ст. преподаватель кафедры СИС  
С.В. Ченушкина

## **БИЛЛИНГОВЫЕ СИСТЕМЫ АВТОМАТИЗАЦИИ ВЗАИМОРАСЧЕТОВ**

Сегодня перед российскими операторами связи стоят две основные проблемы: существенное снижение собственных расходов и повышение уровня удовлетворенности абонентов. Динамика рынка обострила проблему структуры стоимости в отрасли связи: размещая в телекомсфере капитал, инвесторы заинтересованы в высокой доходности операторских компаний. А соответствующий уровень прибыли оператора может быть сформирован лишь устойчивыми доходами от абонентских услуг. Чтобы добиться этого, операторы оптимизируют бизнес-процессы либо фронт-офиса (управление отношениями с клиентом и биллинг), либо бэк-офиса (проектирование сети, предоставление и обеспечение той или иной услуги). поддерживающие технологии SDH/PDH, xDSL, FTТх, EoF, PON и т. п.

Биллинговая система, автоматизирующая взаиморасчеты с абонентами, – важнейшая часть бизнес-инструментов современного оператора. Без нее практически невозможно справиться с учетом предоставляемых услуг. Ведь только речевых услуг сегодня существует почти 3 тыс., и каждая из них может рассчитываться по собственному тарифу.

Исторически в России биллинг был единственной реализованной подсистемой BSS/OSS, поэтому во всех сертифицированных биллинговых продуктах (а их в России более 100) реализованы функции других подсистем комплексов BSS/OSS (статистик- коллектор, тарификатор, Intelligent Fault Management, Fraud Management System, Order Management System, Network