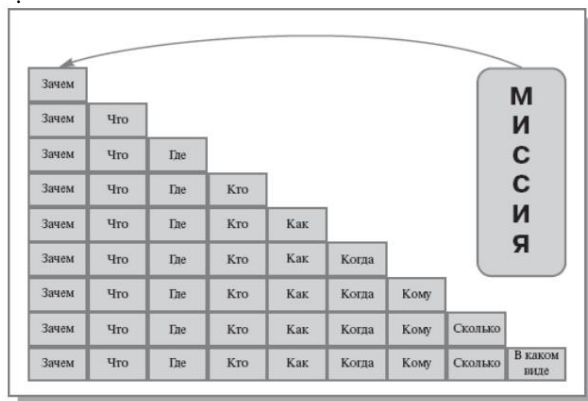


Nhiệm vụ 1. Xây dựng mô hình kinh doanh công ty

Công ty được coi là một hệ thống kinh tế xã hội mục tiêu, mở, thuộc một tập hợp phân cấp gồm các siêu hệ thống mở bên ngoài (thị trường, cơ quan chính phủ, v.v.) và các hệ thống con nội bộ (các phòng ban, phân xưởng, đội, v.v.). Khả năng của công ty được xác định bởi đặc điểm của các bộ phận cấu trúc và cách tổ chức tương tác giữa chúng.

Mô hình kinh doanh của công ty là một tập hợp các mô hình thông tin định hướng chức năng cung cấp các câu trả lời liên kết với nhau cho các câu hỏi sau: "tại sao" - "cái gì" - "ở đâu" - "ai" - "bao nhiêu" - "như thế nào" - "khi nào" -

"cho ai".



Mô hình kinh doanh của công ty có cấu trúc như sau



Các mô hình thông tin của công ty bao gồm:

Mô hình chiến lược thiết lập mục tiêu (trả lời các câu hỏi: tại sao công ty tham gia vào hoạt động kinh doanh cụ thể này, tại sao công ty có ý định cạnh tranh, những mục tiêu và chiến lược nào cần được thực hiện cho việc này);

Mô hình chức năng tổ chức (trả lời câu hỏi ai làm gì trong công ty và ai chịu trách nhiệm về việc gì);

Mô hình công nghệ chức năng (trả lời câu hỏi cái gì và cách thức triển khai trong công ty);

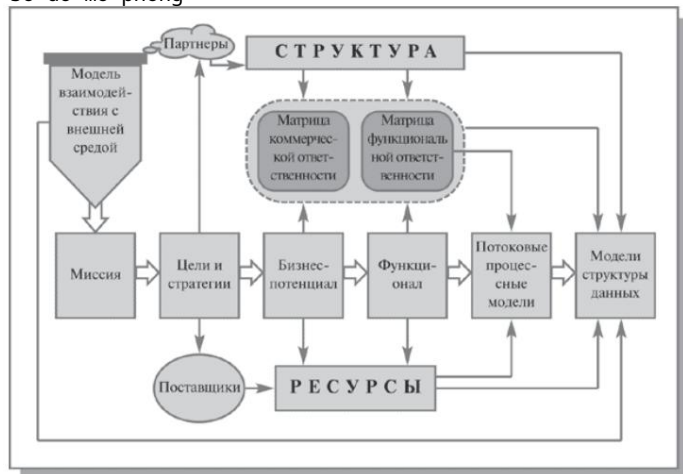
Mô hình quy trình-vai trò (trả lời câu hỏi ai-cái gì-như thế nào với ai);

Mô hình định lượng (trả lời câu hỏi cần bao nhiêu nguồn lực);

Mô hình cấu trúc dữ liệu (trả lời câu hỏi quy định của công ty và đối tượng môi trường bên ngoài được mô tả dưới dạng nào).

Bộ mô hình này cung cấp sự đầy đủ và chính xác cần thiết.
mô tả về công ty và cho phép bạn phát triển các yêu cầu đối với hệ thống thông tin được thiết kế.

Sơ đồ mô phỏng



Нhiệm vụ 1. Xây dựng sứ mệnh và chiến lược của công ty

Xây dựng mô hình kinh doanh của công ty bắt đầu bằng việc xác định sứ mệnh của công ty.

Nhiệm vụ là:

hoạt động do doanh nghiệp thực hiện nhằm thực hiện một chức năng,
mà nó được thành lập - cung cấp cho khách hàng một sản phẩm hoặc dịch vụ;

cơ chế để doanh nghiệp thực hiện được các mục tiêu và mục tiêu của mình.

Sứ mệnh (theo nghĩa rộng) là khái niệm kinh doanh cơ bản của công ty, được trình bày dưới
dạng 8 điều khoản xác định mối quan hệ của công ty với các đơn vị khác:

những gì Khách hàng sẽ nhận được khi đáp ứng nhu cầu của họ;

ai, tại sao và làm thế nào có thể đóng vai trò là đối tác của công ty;

dựa trên cơ sở nào để xây dựng mối quan hệ với các đối thủ cạnh tranh (cụ thể là sự sẵn sàng
thực hiện các thỏa hiệp tạm thời);

chủ sở hữu và cổ đông sẽ nhận được gì từ doanh nghiệp;

những gì các nhà quản lý sẽ nhận được từ hoạt động kinh doanh của công ty;

nhân viên sẽ nhận được gì từ công ty;

hợp tác với các tổ chức công cộng có thể bao gồm những gì;

mối quan hệ của công ty với nhà nước sẽ được xây dựng như thế nào (đặc biệt là có thể tham
gia hỗ trợ các chương trình của chính phủ).

Do đó, sứ mệnh của công ty phản ánh sự thỏa hiệp giữa nhu cầu của thị trường, một mặt (nhu
cầu), với khả năng và mong muốn của công ty trong việc đáp ứng những lợi ích này, mặt khác (mong
muốn).

Việc tìm kiếm sự thỏa hiệp có thể được thực hiện theo một mẫu



Xác định sứ mệnh cho phép bạn hình thành một cây mục tiêu của công ty. Cây mục tiêu tạo thành một cây chiến lược - danh sách phân cấp làm rõ và chi tiết các cách để đạt được mục tiêu. Chiến lược kinh doanh xác định chiến lược sản phẩm và cạnh tranh, cũng như

chiến lược phân khúc và xúc tiến.

Chiến lược nguồn lực xác định các chiến lược thu hút nguồn lực vật chất, tài chính, con người và thông tin. Chiến lược chức năng xác định các chiến lược trong việc tổ chức các thành phần quản lý và các giai đoạn của vòng đời sản phẩm.

Nhiệm vụ 2. Xây dựng cơ cấu nhân sự của công ty

Dựa trên đặc thù hoạt động của công ty, cơ cấu nhân sự của công ty được hình thành (các trung tâm trách nhiệm, tức là các bộ phận của công ty, được xác định). Một danh sách các nguồn lực cần thiết cho hoạt động của công ty được biên soạn.

Nhiệm vụ 3. Xây dựng mô hình quy trình kinh doanh của công ty

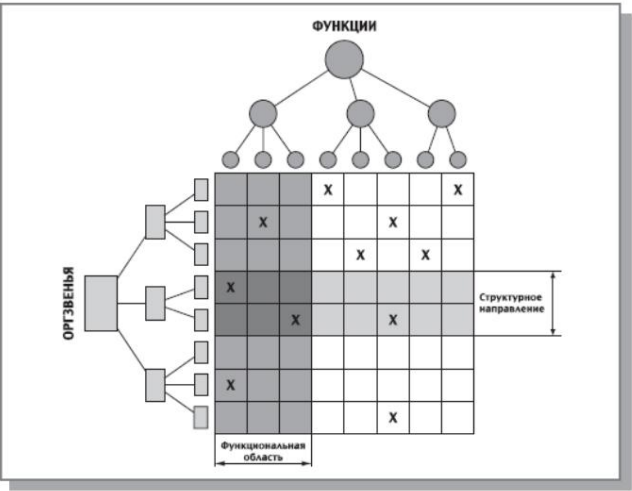
Tiềm năng kinh doanh của một công ty xác định chức năng của công ty - danh sách các chức năng kinh doanh (quy trình kinh doanh), chức năng quản lý và chức năng hỗ trợ cần thiết để hỗ trợ các loại hoạt động cần thiết của công ty. Ngoài ra, các nguồn lực cần thiết cho việc này (vật chất, con người, thông tin) và cơ cấu của công ty cũng được làm rõ.

Từ tất cả các quy trình kinh doanh của công ty, 2-3 quy trình kinh doanh được chọn để lập mô hình quá trình. Mô hình As-Is được phát triển bằng cách sử dụng ký hiệu BPMN.

Nhiệm vụ 4. Xây dựng ma trận trách nhiệm chức năng

Ma trận trách nhiệm chức năng thiết lập trách nhiệm của các bộ phận trong công ty trong việc thực hiện các chức năng kinh doanh (quy trình kinh doanh) trong việc thực hiện các hoạt động của công ty.

Ma trận được trình bày dưới dạng bảng, các hàng chứa danh sách các phòng ban theo cơ cấu nhân sự và các cột chứa các quy trình kinh doanh được thực hiện trong công ty. Đối với mỗi quy trình kinh doanh, các bộ phận được xác định, chịu trách nhiệm thực hiện nó.



Nhiệm vụ 5. Xây dựng mô hình tương tác bên ngoài và bên trong công ty

mô tả cấu trúc dữ liệu (tài liệu) khi công ty tương tác với các đối tượng của môi trường bên ngoài;

mô tả cấu trúc dữ liệu (tài liệu) trong sự tương tác giữa các phòng ban các công ty.