**НЕГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ ЧАСТНОЕ** **УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ** **«МОСКОВСКИЙ ФИНАНСОВО-ПРОМЫШЛЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ** **“СИНЕРГИЯ”»**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Факультет/Институт** |  | Информационные системы и технологии |
|  |  | (наименование факультета/ Института) |
| **Направление/специальность** |  | Инструментальные средства информационных систем |
| **подготовки:** |  | (код и наименование направления /специальности подготовки) |
| **Форма обучения:** |  | Очно |
|  |  | (очная, очно-заочная, заочная) |
|  |  |  |

**Отчет по лабораторной работе № 3**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **на тему** |  | Инструментальные средства моделирования | | |
|  |  | (наименование темы) | | |
|  |  |  | | |
| **по дисциплине** | | |  | Инструментальные средства информационных систем |
|  | | |  | (наименование дисциплины) |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Обучающийся** |  | Содиков Джахонгир ХАйруллоевич |  |  |
|  |  | (ФИО) |  | (подпись) |
| **Группа** |  | ВБИО 203рсоб |  |  |
|  |  |  |  |  |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Преподаватель** |  | Сибирев Иван Валерьевич |  |  |
|  |  | (ФИО) |  | (подпись) |

Описание компании

Название: ООО «ЭкоТех»

Сфера деятельности: Производство и продажа экологически чистых упаковочных материалов.

Миссия: Предоставлять высококачественные и безопасные упаковочные решения для бизнеса, способствуя охране окружающей среды и устойчивому развитию.

Количество сотрудников: 150 сотрудников.

Способы ведения бизнеса:

Прямые продажи через интернет-магазин.

Оптовая торговля через дистрибьюторов.

Партнерство с крупными производственными компаниями.

Основные конкуренты:

ЗАО «ЭкоУпаковка»

ООО «Чистый Мир»

Конкурентная стратегия: Фокус на инновациях и качестве продукции, активное использование зеленых технологий, устойчивое производство.

Основные поставщики:

Производители сырьевых материалов для упаковки.

Логистические компании, специализирующиеся на экологичных перевозках.

Основные потребители (клиенты):

Производственные компании (пищевая, косметическая, химическая отрасли).

Розничные сети, магазины с уклоном на экологичные продукты.

Цели компании

На ближайший год:

Увеличить объем продаж на 20%.

Запустить новую линейку упаковочных материалов.

Увеличить долю рынка на 5%.

Сократить производственные затраты на 10% за счет оптимизации процессов.

Повысить уровень удовлетворенности клиентов до 90%.

На ближайшие три года:

Расширить присутствие на международных рынках.

Внедрить систему управления качеством ISO 9001.

Разработать и запустить программу утилизации упаковки.

Увеличить разнообразие продукции на 30%.

Снизить углеродный след компании на 15%.

На ближайшие пять лет:

Завоевать статус лидера на рынке упаковочных решений в СНГ.

Реализовать проект по открытию нового заводского комплекса.

Достичь ежегодного роста прибыли на 25%.

Внедрить инновации в производственный процесс и логистику.

Повысить корпоративную социальную ответственность компании.

Организационная структура компании  
  
 Генеральный директор

|

---------------------------------------------------

| | |

Директор по Финансовый Директор

производству директор по продажам

| |

--------------------------- ----------------------------

| | | | | |

Производственный Отдел Логистика Отдел продаж Маркетинг Служба клиентской

менеджер качества поддержки  
  
  
  
Техническая архитектура компании

1.Серверная инфраструктура:

Виртуальные серверы для хранения данных и приложений.

Резервное копирование и восстановление данных.

2.Сетевое оборудование:

Маршрутизаторы и коммутаторы с поддержкой VPN.

Защита от DDoS-атак и фаерволы.

3.Оборудование:

Рабочие станции для сотрудников.

Мобильные устройства для менеджеров по продажам.

Системная архитектура компании

Уровни:

1.Уровень данных:

Базы данных клиентов

Базы данных поставщиков

Базы данных продуктов

2.Уровень бизнес-логики:

Модули обработчика заказов

Модули управления продажами

Модули управления производственными процессами

3.Уровень приложений:

Веб-приложение для клиентов

Интранет для сотрудников

Мобильное приложение для менеджеров

Рисунок системной архитектуры:  
-------------------------------------

| Уровень приложений |

| Веб-приложение | Интранет | Мобильное приложение |

-------------------------------------

|

-------------------------------------

| Уровень бизнес-логики |

| Обработка заказов | Управление продажами | Управление производством |

-------------------------------------

|

-------------------------------------

| Уровень данных |

| БД клиентов | БД поставщиков | БД продуктов |

-------------------------------------  
  
  
  
  
  
  
Бизнес-архитектура предприятия (7 критически важных бизнес-процессов)

|  |  |
| --- | --- |
| Процесс | Действия |
| 1. Управление заказами | Принятие/обработка заказа, подтверждение, отправка |
| 2. Производственный процесс | Поставка сырья, ведение производственного процесса, контроль качества. |
| 3. Управление поставками | Поиск и отбор поставщиков, управление закупками |
| 4. Маркетинг и продажи | Разработка стратегии, рекламные кампании, продажи |
| 5. Обслуживание клиентов | Консультирование клиентов, поддержка, обработка жалоб. |
| 6. Финансовый учет | Ведение бухгалтерии, управление финансами |
| 7. Управление инновациями | Исследовать новые технологии, развитие новых продуктов. |

Связи между критически важными бизнес-процессами

|  |  |
| --- | --- |
| Процесс | Взаимосвязь |
| 1. Управление заказами | Связан с 2, 4, 5 |
| 2. Производственный процесс | Связан с 1, 3, 6 |
| 3. Управление поставками | Связан с 2, 6 |
| 4. Маркетинг и продажи | Связан с 1, 5 |
| 5. Обслуживание клиентов | Связан с 1, 4 |
| 6. Финансовый учет | Связан с 2, 3 |
| 7. Управление инновациями | Связан с 4, 2 |