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

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Факультет/Институт** |  | Информационных технологий |
|  |  | (наименование факультета/ Института) |
| **Направление/специальность** |  | 09.03.02 Информационные системы и технологии |
| **подготовки:** |  | (код и наименование направления /специальности подготовки) |
| **Форма обучения:** |  | очная |
|  |  | (очная, очно-заочная, заочная) |
|  |  |  |

**Отчет по лабораторному практикуму №3**

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

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Обучающийся** |  | Большаков Михаил Евгеньевич |  |  |
|  |  | (ФИО) |  | (подпись) |
| **Группа** |  | ВБИо-206рсоб |  |  |
|  |  |  |  |  |

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

**Москва 2025**

**Задание 1:**

Придумайте, компанию, для которой вы будете проектировать архитектуру предприятия и информационных систем. Это может быть вымышленная компания, компания, где вы работаете или по которой выполняли курсовой проект или компания, описание которой использовалось при изучении другой дисциплины

Ответ:

**ООО «Попутчик»**

Сервис Ж/Д путешествий

Цель функционирования: предоставление информации о расписании поездов дальнего следования и пригородного сообщения, бронирование и продажа Ж/Д билетов.

Структура компании:

Бухгалтерия: выполняет работу по ведению бухгалтерского учета имущества, обязательств и хозяйственных операций.

Технический отдел: отвечает за технические продукты, ведёт разработку и тестирование мобильного приложения и веб-сайта, осуществляет поддержку пользователей.

Коммерческий отдел: отвечает за сделки, продажи, закупки и финансы компании, занимается её продвижением в сети

Отдел кадров: занимается подбором персонала, ведёт личные дела сотрудников, составляет штатное расписание и график отпусков

**Задание 2:**

Приведите краткое описание компании: сфера деятельности, миссия, количество сотрудников, способы ведения бизнеса, основные конкуренты и конкурентная стратегия, основные поставщики и потребители (клиенты), цели компании на ближайшие год (не менее 5 целей), три года (не менее 5 целей), пять лет (не менее 5 целей) и так далее

Ответ:

Сфера деятельности:

Услуга предоставлении информации о Ж/Д расписаниях, подбор туров и бронирование/продажа Ж/Д билетов.

**Миссия компании:**

Облегчение и доступность точной информации о расписании поездов, быстрая и надёжная продажа Ж/Д билетов вне зависимости от местонахождения пользователей.

**Количество сотрудников:**

Бухгалтерия: 60

Технический отдел: 300

Коммерческий отдел: 150

Отдел кадров: 50

Итого: около 560 сотрудников в целом

**Способы ведения бизнеса:**

- Разработка и поддержка сайта и мобильного приложения компании

- Продвинутая система получения информации о поездах и расписаниях на всей территории РФ

**-** Поддержка и консультация пользователей через кол-центр и чат в приложении и на сайте

**Основные конкуренты:**

- «РЖД»

- «Яндекс Путешествия»

- «Ozon Travel»

- «OneTwoTravel!»

**Конкурентная стратегия:**

**-** Собственная ИТ-платформа — меньше зависимости от сторонних решений

- Ориентированность на клиентов, круглосуточная поддержка

- Доступность, скорость и простота процесса бронирования и покупок билетов

**Основные поставщики:**

- Офисная мебель и оборудование: Добрый Офис, Первый Офис, Офис Кит

- Расходные материалы: ОптЛист

- Программное обеспечение: локальные ИТ-поставщики, собственные разработки

**Основные потребители (клиенты):**

- Частные лица

- Корпоративные клиенты

**Цели компании:**

**Ближайший год:**

- Улучшение системы получения информации о поездах дальнего следования

- Повышение клиентскую удовлетворённость до уровня 90%

- Совершенствование мобильного приложения

- Расширение рекламной кампании

- Внедрение системы социальных льгот

**Ближайшие три года:**

- Достичь в целом 60 млн. зарегистрированных клиентов в мобильном приложении

- Достичь выручки 300 млрд. руб. в год

- Внедрение системы бронирования и покупки билетов за пределы РФ

- Стать одной из 20 ведущих туристических платформ в стране

- Внедрение «Навигатора» в мобильном приложении

**Ближайшие пять лет:**

- Достичь в целом 100 млн. зарегистрированных клиентов в мобильном приложении

- Достичь выручки 500 млрд. руб. в год

- Увеличение количества сотрудников в коммерческом отделе до 200

- Внедрение системы оформления багажа

- Стать одной из 5 ведущих туристических платформ в стране

**Задание 3:**

Спроектируйте организационную структуру компании

Ответ:

**Генеральный директор:** Леонов Глеб Григорьевич – отвечает за общее руководство и стратегию бизнеса компании.

**Заместитель директора:** Богданова Варвара Петровна – обладает частью полномочий генерального директора.

**Бухгалтерия** – выполняет работу по ведению бухгалтерского учета имущества, обязательств и хозяйственных операций.

**Главный бухгалтер**: Федотова Мелания Александровна

**Технический отдел** – отвечает за технические продукты, ведёт разработку и тестирование мобильного приложения и веб-сайта, осуществляет поддержку пользователей.

**Технический директор**: Федотова Мелания Александровна

**Коммерческий отдел** – отвечает за сделки, продажи, закупки и финансы компании, занимается её продвижением в сети

**Отдел кадров** – занимается подбором персонала, ведёт личные дела сотрудников, составляет штатное расписание и график отпусков

**Задание 4:**

Спроектируйте техническую архитектуру компании

Ответ:

- Технологическая платформа: Серверы, облачные решения, системы виртуализации.

- Сервисы: Облачные вычисления, сервисы по обработке данных, системы управления проектами.

- Модули: Модули для анализа данных, мониторинга в реальном времени, отчетности и аналитики.

- Интерфейсы: Веб-интерфейсы для сотрудников и клиентов, интеграция с другими системами через API.

- Хранение данных: Центральная база данных, защищённые журналы доступа и логирования

**Задание 5:**

Спроектируйте системную архитектуру компании (архитектуру приложений), представив ее в виде рисунка.

Вариант 2: уровень данных, уровень бизнес-логики, уровень приложений

Изображение выглядит как текст, линия, диаграмма, Шрифт

Автоматически созданное описание

**Задание 6:**

Определите и опишите в виде ментальной карты с использованием соответствующего программного средства Бизнес-архитектуру предприятия - 7 критически важных бизнес-процессов по шаблону - To do list.

Ответ:

Контроль качества информации

Маркетинг и продвижение на рынок

Тестирование приложения, сайта и систем

Финансовое управление

Управление персоналом

Поддержание связи с поставщиками

Развитие партнерских отношений

**Задание 7:**

Определите связи между критически важными бизнес-процессами и занесите данные в таблицу.

Ответ:

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Бизнес-процесс** | Контроль качества информации | Маркетинг и продвижение на рынок | Тестирование приложения, сайта и систем | Финансовое управление | Управление персоналом | Поддержание связи с поставщиками | Развитие партнерских отношений |
| Контроль качества информации |  | **×** | **+** | **×** | **+** | **×** | **+** |
| Маркетинг и продвижение на рынок | **×** |  | **×** | **+** | **×** | **×** | **×** |
| Тестирование приложения, сайта и систем | **+** | **×** |  | **+** | **+** | **+** | **+** |
| Финансовое управление | **×** | **+** | **+** |  | **+** | **+** | **+** |
| Управление персоналом | **+** | **×** | **+** | **+** |  | **×** | **×** |
| Поддержание связи с поставщиками | **×** | **×** | **+** | **+** | **×** |  | **+** |
| Развитие партнерских отношений | **+** | **×** | **+** | **+** | **×** | **+** |  |