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

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Факультет/Институт** |  | Синергия |
|  |  | (наименование факультета/ Института) |
| **Направление/специальность** |  | 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** |  | Современные тенденции и основные задачи программного | | |
|  |  | (наименование темы) | | |
|  |  | обеспечения управления проектами | | |
| **по дисциплине** | | |  | Инструментальные средства информационных систем |
|  | | |  | (наименование дисциплины) |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Обучающийся** |  | Кутыров А. А. |  |  |
|  |  | (ФИО) |  | (подпись) |
| **Группа** |  | ВБИо-204рсоб |  |  |
|  |  |  |  |  |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Преподаватель** |  | Сибирев И.В. |  |  |
|  |  | (ФИО) |  | (подпись) |

**Описание компании**

**Название:** АО «ЧИП и ДИП»

**Сфера деятельности:** продажа микроэлектроники, компонентов микроэлектроники, предметов пайки, инструментов для пайки.

**Миссия:** при создании компании продажа нераспространённых на территории РФ компонентов для пайки и ремонта, последующее развитие магазина в продажи микроэлектроники и паяльного оборудования.

**Количество сотрудников:** 1 000

**Способы ведения бизнеса:** распространение магазинов по всей территории Российской Федерации и быстрая доставка товара в необходимые точки по стране.

**Основные конкуренты:**

* Электронкомплект
* Кремний Про
* Далгран Электроникс
* Русские Микросистемы
* Компания “Фитон”
* Элемент Плюс

**Конкурентная стратегия:** предоставление быстрого доступа к большому количеству редких компонентов по всей территории Российской федерации.

**Основные поставщики:**

* Отечественные производители:
  1. ОАО «Микрон»
  2. НПП «Исток» имени Шокина»
  3. «Ангстрем-Т»
  4. Завод полупроводниковых приборов («ЗПП»)
  5. Концерн «Радиоэлектронные технологии» (КРЭТ)
* Зарубежные производители:
  1. Texas Instruments
  2. Microchip Technology
  3. Samsung Electronics Co., Ltd.
  4. Toshiba Corporation
  5. AVX Corporation

**Основные потребители (клиенты):**

1. Индивидуальные клиенты – любители, энтузиасты и студенты
2. Производители печатных плат и сборочные цеха
3. Ремонтные мастерские
4. Образовательные учреждения

Цели компании:

* На ближайший год:
  + Увеличить выручку на 5%
  + Открыть новые магазины Чите, Благовещенске, Комсомольск на Амуре и других городах
  + Расширить список продаваемых продуктов
  + Уменьшить издержки по доставке продукции
  + Найти новых поставщиков отечественных и зарубежных производителей, заключить с ними контракты
* На три года:
  + Открыть магазины в других странах мира, помимо Беларуси, Казахстана и Армении.
  + Разработать новый сайт, более удобный для пользователя.
  + Увеличить штат сотрудников на 20%
  + Установить партнерские отношения с 20 новыми организациями
  + Открыть новые направление для продажи товаров
* На пять лет:
  + Заключить контракты на новейшие изобретения в области микроэлектроники
  + Внедрить инновации в каждую область бизнеса
  + Открыть собственные обучающие школы для продвижения интереса к электронике
  + Подавить конкурентов
  + Разработать стратегию по развитию компании на следующие года

**Организационная структура компании**

* Совет директоров
  + Директор филиала
    - Заместитель директора филиала
    - Местный отдел бухгалтерии
    - Местный отдел маркетинга
    - Местный отдел кадров
    - Местный финансовый отдел
    - Местный логистический отдел
  + Отдел бухгалтерии
  + Отдел маркетинга
  + Главный отдел кадров
  + Главный финансовый отдел
  + Главный логистический отдел
  + Отдел обслуживание клиентов
  + IT-отдел

**Техническая архитектура компании**

Компоненты технической архитектуры:

* Серверная инфраструктура: Облачные серверы для хранения и обработки данных, локальные сервера для разработки программного обеспечения.
* Системы безопасности: Защита данных с использованием шифрования, брандмауэров и систем аутентификации.
* Системы управления данными: Базы данных для хранения информации о клиентах, проектах и аналитике.
* Инструменты для разработки: Языки программирования (например, Python, Java), системы контроля версий (Git).
* CRM-системы: Функциональный инструмент для управления взаимоотношениями с клиентами предприятия
* Система управления заказами (ERP): Автоматизация обработки заказов, инвентарного учета и взаимодействия с поставщиками снижает количество ошибок и ускоряет выполнение заказов
* Интеграция с внешними сервисами

**Системная архитектура компании**

Архитектура приложений:

Вариант 1:

1. Технологическая платформа:
   * IoT – магазин интернет вещей
   * CRM-системы
2. Сервисы:
   * ERP-системы
   * Интеграция с внешними сервисами
3. Модули:
   * Модуль мониторинга продаж
   * Модуль взаимосвязи с клиентами
   * Модуль отслеживания заказов
4. Интерфейсы:
   * Веб-интерфейс для клиентов
   * Мобильное приложение, интеграция с внешними системами для мониторинга статуса заказов

Вариант 2:

1. Уровень данных:
   * Базы данных
   * Хранилища данных
2. Уровень бизнес-логики:
   * Аналитика данных
   * Анализ изменений на рынке
   * Анализ действий филиалов при работе с клиентами
3. Уровень приложений:
   * Веб-приложение для клиентов
   * Приложение для анализа продаж
   * Приложение для связи с клиентами

**Бизнес-архитектура предприятия**

Критически важные бизнес-процессы:

1. Расширение ассортимента компании
2. Продвижение и маркетинг продуктов
3. Прямые продажи и клиентская поддержка
4. Отслеживание логистических путей, оптимизация маршрутов
5. Управление и продвижение сайта
6. Анализ данных и мониторинг
7. Финансовое управление

**Связи между критически важными бизнес-процессами**

Таблица связей:

|  |  |
| --- | --- |
| **Бизнес-процесс** | **Связанные процессы** |
| Расширение ассортимента | Анализ данных и мониторинг |
| Продвижение и маркетинг | Продажи и взаимосвязь с клиентами, анализ ситуации на рынке |
| Отслеживание логистических путей, оптимизация маршрутов | Наблюдение и исследование текущих маршрутных путей, открытие магазинов |
| Управление и продвижение сайта | Анализ ситуации на рынке |
| Анализ данных и мониторинг | Продажи и взаимосвязь с клиентами |
| Финансовое управление | Продажи и анализ ситуации на рынке |