



* Город Лениногорск

Digital Skills 2022 : Цифровая трансформация

Модуль В:

Моделирование

Участники:

Наместникова Екатерина, Терпугова Мария



Оглавление

Стратегический анализ (PEST и SWOT анализ)	3
Целевая аудитория	5
SMART-E дерево целей проекта	5
Количественные и качественные показатели эффективности	6
Текущая структура организации (AS-IS).	7
Целевая структура организации (TO-BE).	7
Текущий бизнес-процесс организации (верхний уровень) в нотации IDEF0 (AS-IS).	8
Целевой бизнес-процесс организации (верхний уровень) в нотации IDEF0 (TO-BE)	8
Декомпозированный текущий бизнес-процесс организации в нотации IDEF0 (AS-IS)	9
Декомпозированный целевой бизнес-процесс организации в нотации IDEF0 (TO-BE)	9
Декомпозированный целевой бизнес-процесс организации в нотации EPC (TO-BE)	10
Декомпозированный целевой бизнес-процесс организации в нотации BPMN (TO-BE)	11
Функционал цифрового продукта	11
Ролевая модель организации	12

Областью выбранного исследования является Лениногорский район. Основное направление развития данного района считается нефтегазовая и строительная промышленность. Особое внимание следует обратить на то, что строительная промышленность также тесно связана с нефтегазовой, так как многие из предприятий этой отрасли работают только в области строительства объектов для нефтегазодобывающей промышленности.

Предлагаемое нами решение связано с автоматизацией одного из предприятий, которое занимается добычей и переработкой нефти на территории Лениногорского района, а именно их отдела продаж специализированного оборудования для добычи и переработки нефти. В перспективе это может увеличить прибыль предприятия, обеспечить население новыми рабочими местами и вывести Лениногорский район в топ ведущих регионов по продажам специализированного оборудования для добычи и переработки нефти.

Стратегический анализ (PEST и SWOT анализ)

PEST-анализ

Таблица 1 - PEST-анализ

<i>Политические факторы</i>	<i>Влияние**</i>	<i>Экономические факторы</i>	<i>Влияние</i>
<ul style="list-style-type: none"> - Государственное регулирование в отрасли нефтегазовой промышленности; - Нестабильная геополитической ситуация; 	<p>2</p> <p>5</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Стремительное повышение уровня инфляции; - Повышение цен западных поставщиков. 	<p>3</p> <p>2</p>
<i>Социальные факторы</i>	<i>Влияние</i>	<i>Технологические факторы</i>	<i>Влияние</i>
<ul style="list-style-type: none"> - Нехватка квалифицированных кадров; - Желание сотрудников работать в удаленном режиме. 	<p>4</p> <p>1</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Появление новых методов обработки документации; - Появление новых платформ и методов для обмена сообщений и файлов; 	<p>4</p> <p>3</p>

** Влияние - субъективная оценка каждого фактора по пятибалльной шкале, где 1 – минимальное влияние, 5 – максимальное влияние фактора.

SWOT-анализ

Таблица 2 - SWOT-анализ

		Возможности	Угрозы
		<ul style="list-style-type: none"> - Появление новых госпрограмм поддержки; - Появление новых методов обработки информации. 	<ul style="list-style-type: none"> - Нестабильная геополитическая ситуация; - Ухудшение эпидемиологической ситуации; - Рост цен на новые технологии; - Санкции.
Сильные стороны	<ul style="list-style-type: none"> - Актуальность и востребованность нефтяной отрасли в мире; - Поддержка Правительства; - Обеспеченность технологическими ресурсами 	<p><i>Стратегия</i> развития используя сильные стороны и возможности:</p> <p>Привлечение новых партнеров на фоне актуальности нефтяной отрасли.</p>	<p><i>Стратегия</i> развития используя сильные стороны при для минимизации угроз:</p> <p>Ввести систему вознаграждений и поощрений для волонтерского сообщества.</p>
Слабые стороны	<ul style="list-style-type: none"> - Ручная обработка данных и планирования - Отсутствие полноценного ИТ-отдела; - Отсутствие сайта. 	<p><i>Стратегия</i> развития для минимизации слабых сторон используя возможности:</p> <p>Привлечение партнеров.</p>	<p><i>Стратегия</i> для минимизации слабых сторон, чтобы избежать угроз:</p> <p>Привлечение внешних специалистов для создания автоматизированной системы управления предприятием</p>

Стратегия общая: Необходимо привлечь специалистов для создания автоматизированной системы. При разработке системы использовать новые технологии и программные средства, предусмотреть возможность дистанционной работы, а также необходимо реализовать функционал для оформления продаж.

Целевая аудитория

- Руководство предприятия, занимающегося добычей и переработкой нефти Лениногорского района;
- сотрудники предприятия, занимающегося добычей и переработкой нефти Лениногорского района.

SMART-E дерево целей проекта

Цели проекта, оформленные в формате SMART-E дерево целей и 10 основных задач, описанных для достижения целей представлены на рисунке 1.

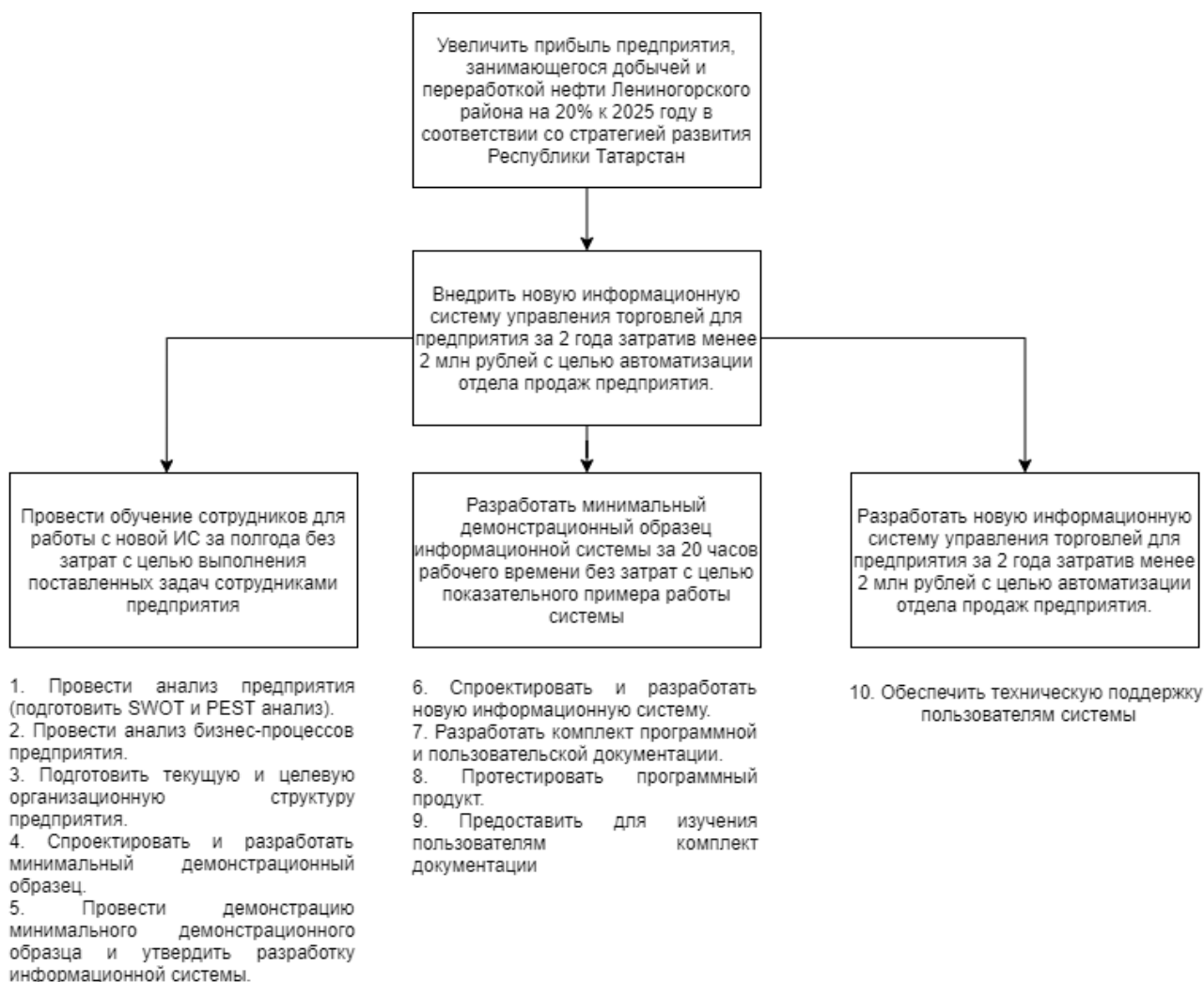


Рис. 1 – SMART-E дерево целей

Количественные и качественные показатели эффективности

Количественные:

- увеличение прибыли предприятия, занимающегося добычей и переработкой нефти на 20% к 2025 году;
- сокращение безработицы на 5% к 2024 году;
- рост производства специализированного оборудования для добычи и переработки нефти на 15% к 2024 году;
- сокращение бумажного документооборота отдела продаж специализированного оборудования для добычи и переработки нефти на 60% к 2023 году;
- выход на региональный уровень Лениногорского района по продажам специализированного оборудования для добычи и переработки нефти к 2024 году;
- стать лидерами продаж специализированного оборудования для добычи и переработки нефти к 2025 году.

Качественные:

- удобство пользовательского интерфейса;
- интуитивно понятный дизайн пользовательского интерфейса;
- повышение имиджа Лениногорского района;
- привлечение молодых специалистов;
- развитие взаимодействий между молодыми специалистами.

Текущая структура организации (AS-IS).

Текущая организационная структура компании представлена на рисунке 2.



Рис. 2 – Текущая структура организации (AS-IS)

Целевая структура организации (TO-BE).

Целевая организационная структура компании представлена на рисунке 3.

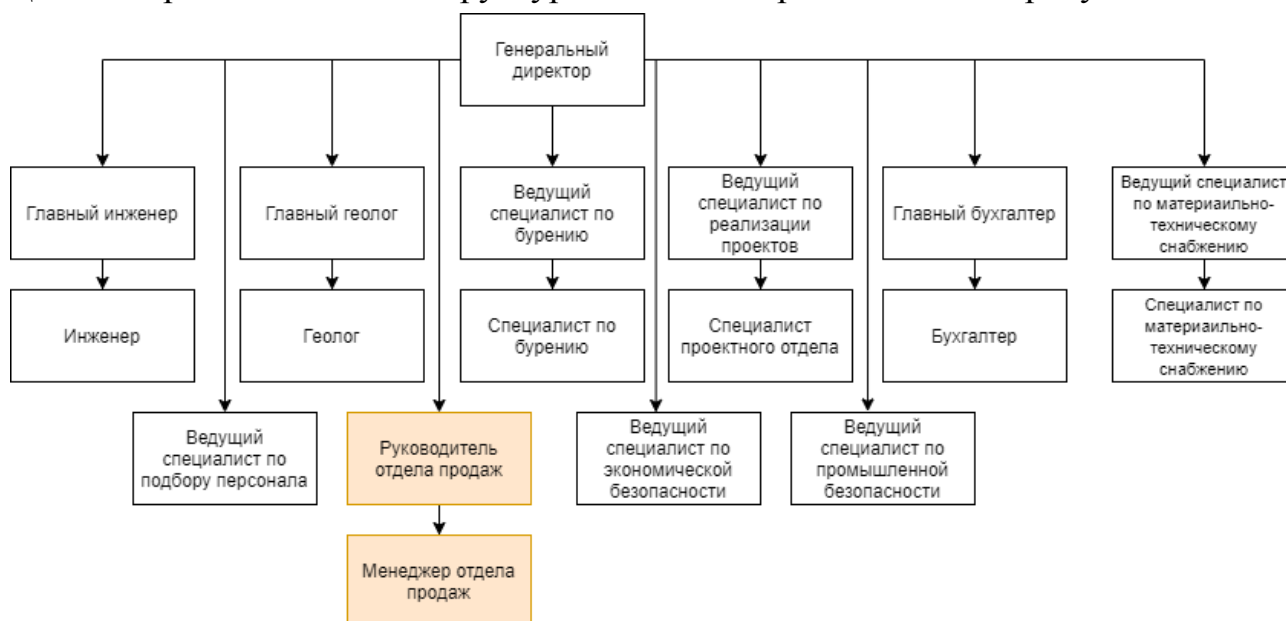


Рис. 3 – Целевая структура организации (TO-BE)

Текущий бизнес-процесс организации (верхний уровень) в нотации IDEF0 (AS-IS).

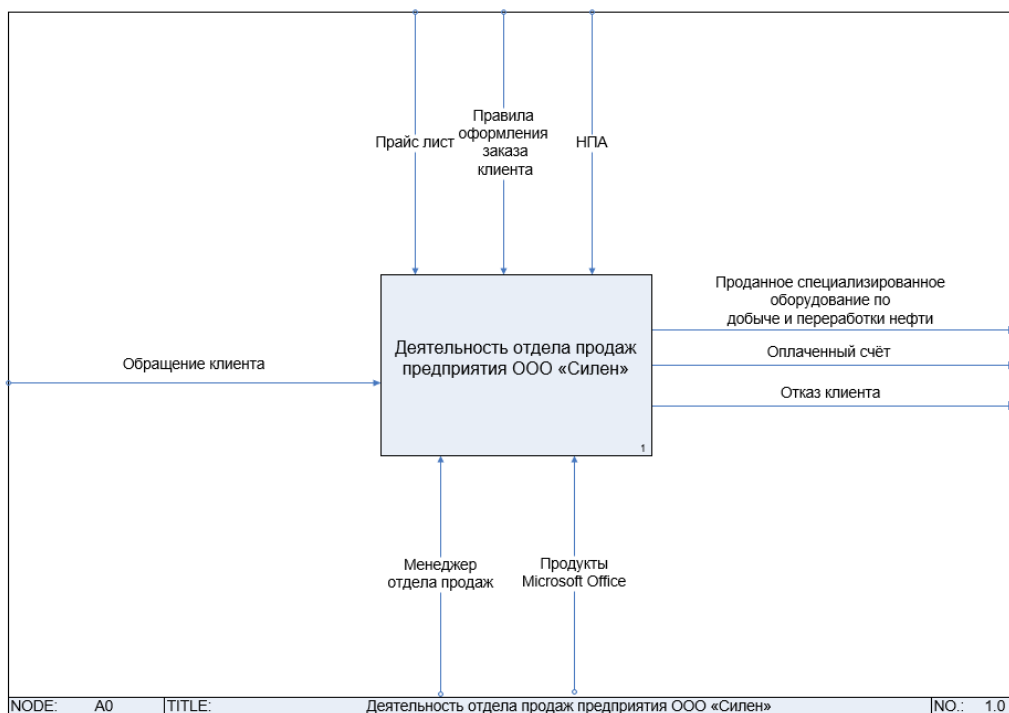


Рис. 4 – Контекстная диаграмма IDEF0 деятельности отдела продаж

Целевой бизнес-процесс организации (верхний уровень) в нотации IDEF0 (TO-BE)

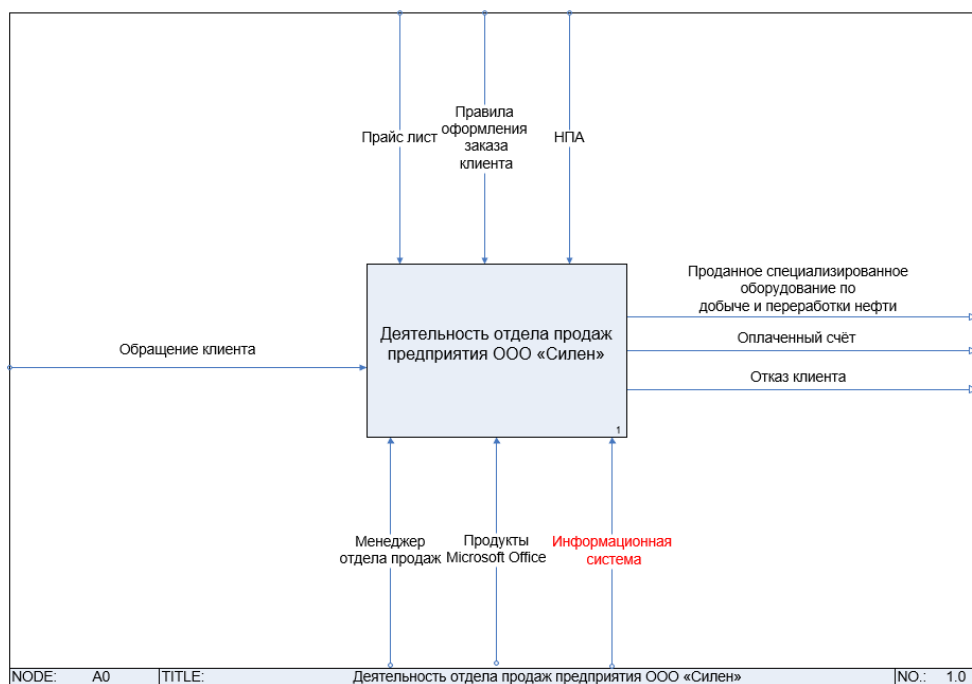


Рис. 5 – Целевой бизнес-процесс организации в нотации IDEF0

Декомпозированный текущий бизнес-процесс организации в нотации IDEF0 (AS-IS)

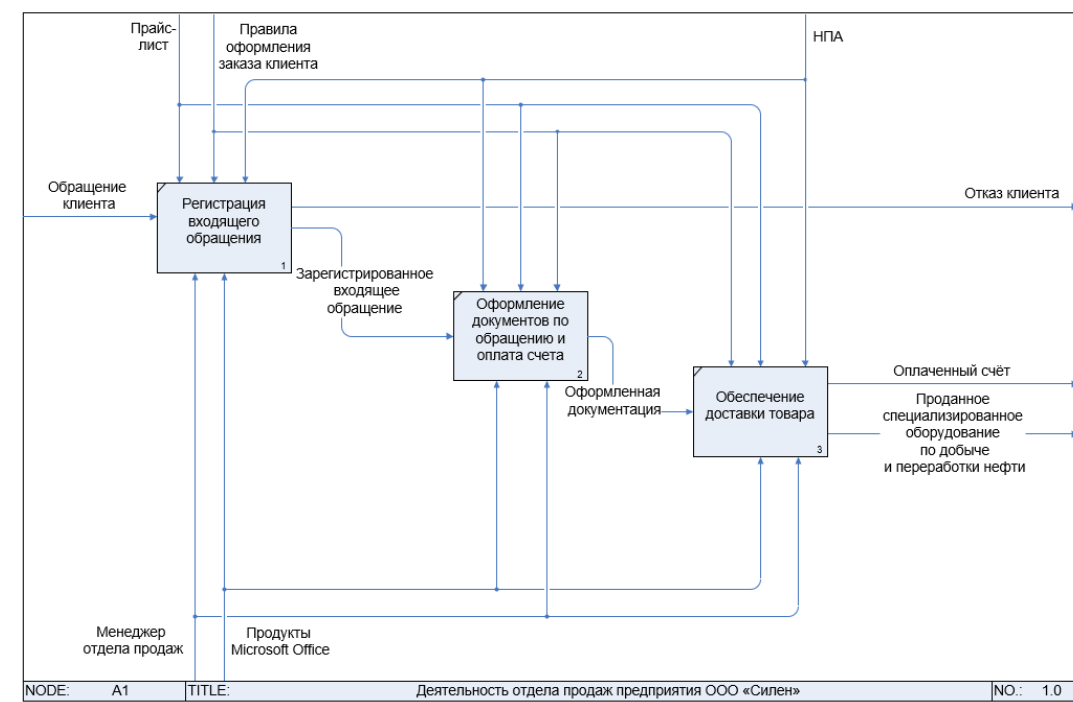


Рис. 6 – Декомпозированный бизнес-процесс (AS-IS)

Декомпозированный целевой бизнес-процесс организации в нотации IDEF0 (TO-BE)

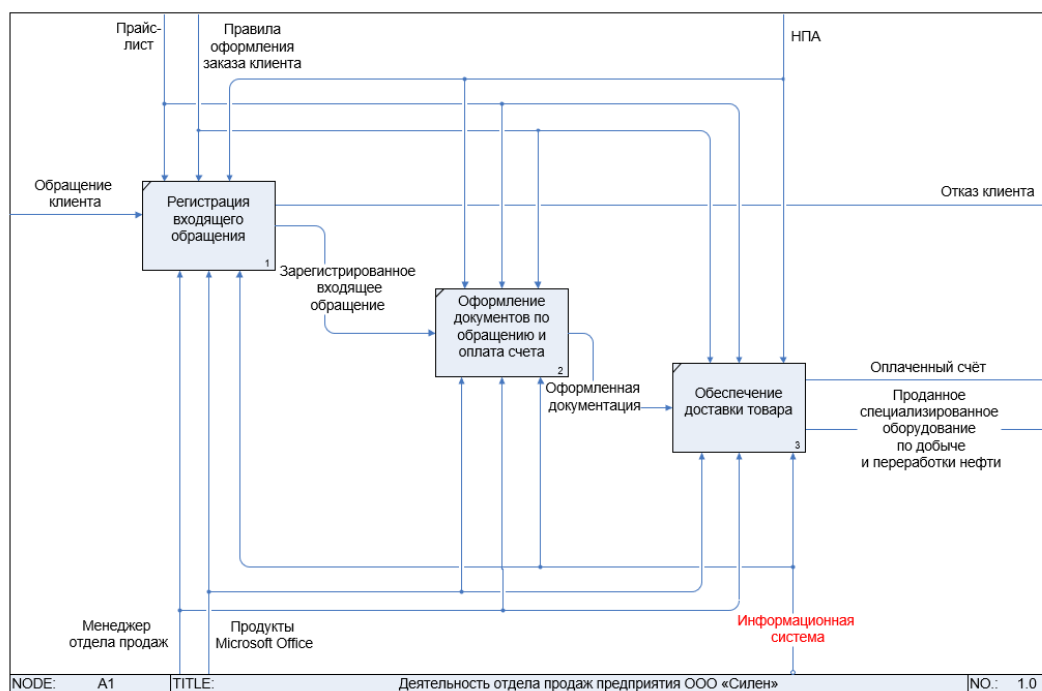


Рис. 7 - Декомпозированный бизнес-процесс (TO-BE)

Декомпозированный целевой бизнес-процесс организации в нотации EPC (TO-BE)

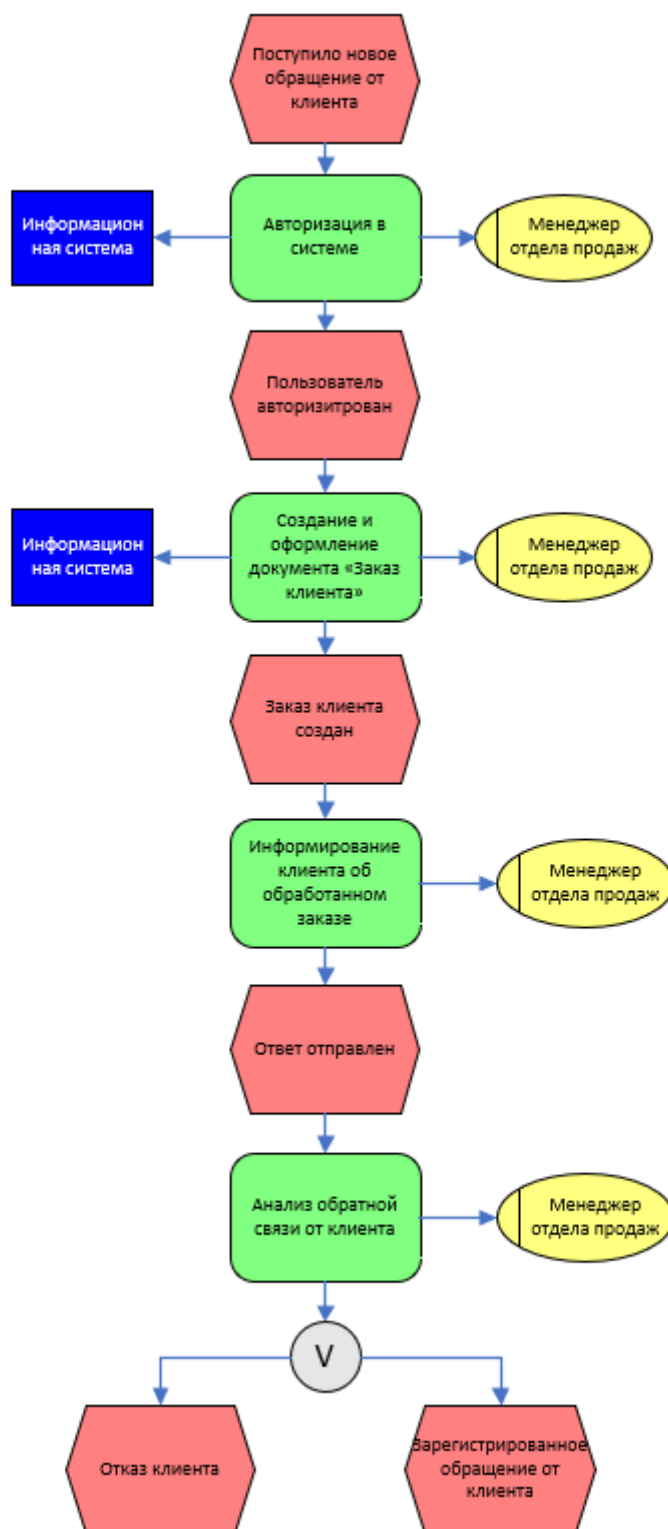


Рис. 8 – Декомпозированный бизнес-процесс в нотации EPC (TO-BE)

“Регистрация входящего обращения” (Изменения от 22.09.22)

Декомпозированный целевой бизнес-процесс организации в нотации BPMN (TO-BE)

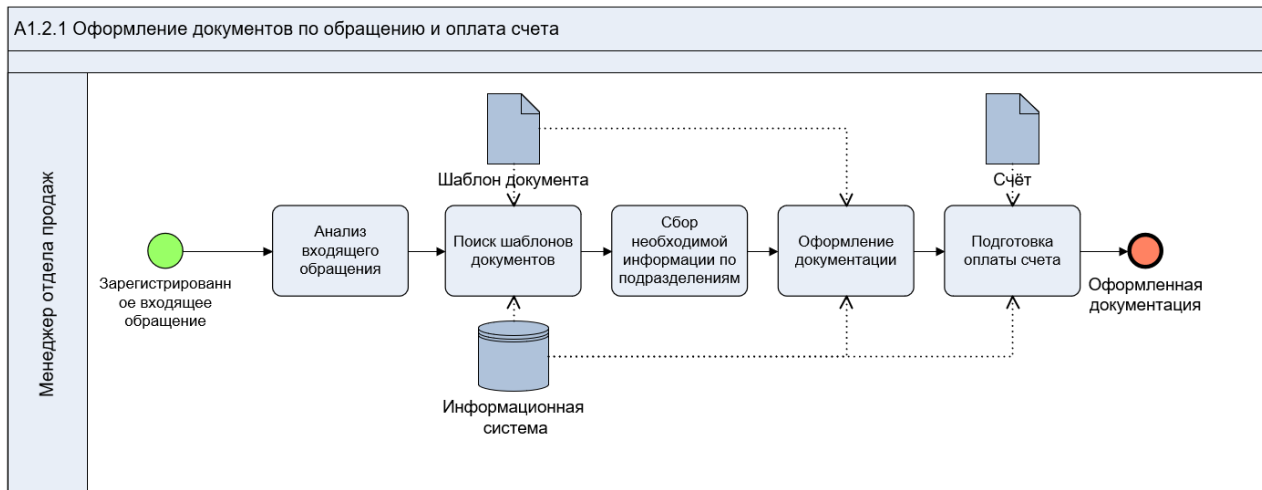


Рис. 9 – Декомпозированный бизнес-процесс в нотации BPMN (TO-BE)
“Оформление документов по обращению и оплата счета”

Функционал цифрового продукта

Новая информационная система управления торговлей должна включать следующие функции:

- возможность интеграции с другими информационными системами, в том числе с сайтом;
- регистрация пользователей в системе;
- авторизация пользователей в системе по ролям;
- учет товаров и услуг;
- отслеживание статуса подготовки товара или услуги;
- контроль исполнения поручений;
- учет и планирование рабочего времени;
- подготовка коммерческого предложения;
- отслеживание доставки товара или услуги;
- прозрачность при постановке задач сотрудникам на исполнение.

Ролевая модель организации

Таблица 3 - Ролевая модель организации

Роль	До внедрения	После внедрения
<i>Руководитель отдела продаж</i>	<p>Контроль исполнительной дисциплины над сотрудниками.</p> <p>Принятие заказа путем его оформления через бумажные или электронные носители.</p> <p>Подготовка сметы через бумажные или электронные носители.</p> <p>Подготовка реализации товаров и услуг через бумажные или электронные носители.</p> <p>Подготовка поступления товаров и услуг через бумажные или электронные носители.</p> <p>Ведение списка контрагентов на бумажных или электронных носителях.</p>	<p>Контроль исполнительной дисциплины над сотрудниками в единой информационной системе.</p> <p>Принятие заказа путем его открытия в единой информационной системе автоматически сформированного там.</p> <p>Подготовка сметы в единой информационной системе.</p> <p>Подготовка реализации товаров и услуг в единой информационной системе.</p> <p>Подготовка поступления товаров и услуг в единой информационной системе.</p> <p>Ведение списка контрагентов в единой информационной системе.</p>
<i>Менеджер отдела продаж</i>	<p>Принятие заказа путем его оформления через бумажные или электронные носители.</p> <p>Подготовка сметы через бумажные или электронные носители.</p> <p>Подготовка реализации товаров и услуг через бумажные или электронные носители.</p> <p>Подготовка поступления товаров и услуг через бумажные или электронные носители.</p> <p>Ведение списка контрагентов на бумажных или электронных носителях.</p>	<p>Принятие заказа путем его открытия в единой информационной системе автоматически сформированного там.</p> <p>Подготовка сметы в единой информационной системе.</p> <p>Подготовка реализации товаров и услуг в единой информационной системе.</p> <p>Подготовка поступления товаров и услуг в единой информационной системе.</p> <p>Ведение списка контрагентов в единой информационной системе.</p>