

«МОСКОВСКИЙ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ»

Факультет «Строительства и техносферной безопасности»
Направление подготовки: 09.03.03 Прикладная информатика

УТВЕРЖДАЮ

Декан факультета Строительства и
техносферной безопасности

_____ А.А. Котляревский

Подпись

« ____ » _____ 202__ г.

ГРАФИК (ПЛАН)

Учебная практика

(Технологическая (проектно-технологическая) практика)

обучающегося группы _____

Шифр и № группы

Фамилия, имя, отчество обучающегося

Содержание практики

Этапы практики	Вид работ	Период выполнения
организационно - ознакомительный	Проводится разъяснение этапов и сроков прохождения практики, инструктаж по технике безопасности в период прохождения практики, ознакомление: <ul style="list-style-type: none">• с целями и задачами предстоящей практики,• с требованиями, которые предъявляются к обучающимся со стороны руководителя практики;• с заданием на практику и указаниями по его выполнению;• с графиком консультаций;• со сроками представления в деканат отчетной документации и проведения зачета.	
прохождение практики	<ul style="list-style-type: none">• выполнение индивидуального задания, согласно вводному инструктажу;• сбор, обработка и систематизация собранного материала;• анализ полученной информации;	

Этапы практики	Вид работ	Период выполнения
	<ul style="list-style-type: none">• подготовка проекта отчета о практике;• устранение замечаний руководителя практики.	
отчетный	<ul style="list-style-type: none">• оформление отчета о прохождении практики;• защита отчета по практике на оценку.	

Руководитель практики от Института

Заведующий кафедрой _____.

Должность, ученая степень, ученое звание

Подпись

И.О. Фамилия

«__» _____ 202__ г.

Ознакомлен _____

Подпись

И.О. Фамилия обучающегося

«__» _____ 202__ г.

Образовательная автономная некоммерческая организация
высшего образования

«МОСКОВСКИЙ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ»

Факультет «Строительства и техносферной безопасности»
Направление подготовки: 09.03.03 Прикладная информатика

УТВЕРЖДАЮ

Декан факультета Строительства и
техносферной безопасности

_____ (подпись)

А.А. Котляревский

(ФИО декана)

« ____ » _____ 202 ____ г.

**ИНДИВИДУАЛЬНОЕ ЗАДАНИЕ
НА УЧЕБНУЮ ПРАКТИКУ**

Технологическая(проектно-технологическая) практика

обучающегося группы _____
шифр и № группы _____ фамилия, имя, отчество обучающегося _____

Место прохождения практики:

Образовательная автономная некоммерческая организация высшего
образования «Московский технологический институт»

(полное наименование организации)

Срок прохождения практики: с « ____ » _____ 202 ____ г. по « ____ » _____ 202 ____ г.

**Содержание индивидуального задания на практику, соотнесенное с
планируемыми результатами обучения при прохождении практики:**

Содержание индивидуального задания
-Изучить деятельности выбранного предприятия/подразделения, которое будет являться объектом информатизации
-Описать организационную структуру предприятия или подразделения с помощью диаграмм, схем, таблиц
- Изучить действующие в организации стандарты, положения и инструкции, используемую техническую документацию;
- Ознакомиться с кругом решаемых задач на рабочем месте сотрудника предприятия/подразделения, чья деятельность подлежит информатизации, обосновать необходимость информатизации
- Описать функции, выполняемые сотрудником на рабочем месте.
- Создать схемы информационных потоков с помощью современных программных средств
- Ознакомиться с основными требованиями к информатизации

Содержание индивидуального задания
- Изучить особенности ИКТ- продуктов и технологий, применимых для информатизации, найти наиболее удачные, по вашему мнению, готовые решения.
- Описать требования потребителя к разрабатываемому информационному продукту (сайт / база данных / модуль информационной системы) - Оформить техническое задание на создание или доработку готового решения.
- Описать средства реализации программного продукта, выбранные средства должны соответствовать современному состоянию технологий разработки. - Описать процесс инсталляции необходимых программных средств для внедрения планируемого программного продукта на предприятии/подразделении.
- Привести план затрат на создание проекта, реализацию и внедрение программного продукта, включая оклад и премиальную часть заработной платы специалистов, привлекаемых к созданию проекта информатизации
- Изучить алгоритм работы выбранного программного продукта - Привести блок-схему алгоритма работы изучаемого программного продукта
- Изучить основные технологии создания и внедрения информационных систем, стандарты управления жизненным циклом информационной системы. - Описать процесс составления плановой и отчетной документации по управлению проектами создания программного продукта на стадиях жизненного цикла.
- Описать документацию для отчета и презентации заказчику, формы документов, формат презентации, необходимые пользовательские инструкции

Руководитель практики от Института
Заведующий кафедрой

должность, ученая степень, ученое звание

подпись

И.О. Фамилия

«__» _____ 202__ г.

Задание принято к исполнению

подпись

И.О. Фамилия обучающегося

«__» _____ 202__ г.

ОТЧЕТ о прохождении практики

обучающимся группы _____
(код и номер учебной группы)

(фамилия, имя, отчество обучающегося)

Место прохождения практики:
Образовательная автономная некоммерческая организация
высшего образования «Московский технологический институт»

(полное наименование организации)

Руководитель учебной практики от Института:

(фамилия, имя, отчество)

Заведующий кафедрой

(ученая степень, ученое звание, должность)

1. Индивидуальный план-дневник учебной практики

Индивидуальный план-дневник учебной практики составляется обучающимся на основании полученного задания на учебную практику в течение организационного этапа практики (до фактического начала выполнения работ) с указанием запланированных сроков выполнения этапов работ.

Отметка о выполнении (слово «Выполнено») удостоверяет выполнение каждого этапа учебной практики в указанное время. В случае обоснованного переноса выполнения этапа на другую дату, делается соответствующая запись («Выполнение данного этапа перенесено на... в связи с...»).

Таблица индивидуального плана-дневника заполняется шрифтом TimesNewRoman, размер 12, оформление – обычное, межстрочный интервал – одинарный, отступ первой строки абзаца – нет.

№ п/п	Содержание этапов работ, в соответствии с индивидуальным заданием на практику	Дата выполнения этапов работ	Отметка о выполнении
1	Изучить деятельности выбранного предприятия/подразделения, которое будет являться объектом информатизации. Описать организационную структуру предприятия или подразделения с помощью диаграмм, схем, таблиц. Изучить действующие в организации стандарты, положения и инструкции, используемую техническую документацию;		Выполнено
2	Ознакомиться с кругом решаемых задач на рабочем месте сотрудника предприятия/подразделения, чья деятельность подлежит информатизации, обосновать необходимость информатизации. Описать функции, выполняемые сотрудником на рабочем		Выполнено

	месте. Создать схемы информационных потоков с помощью современных программных средств		
3	Ознакомиться с основными требованиями к информатизации Изучить особенности ИКТ- продуктов и технологий, применимых для информатизации, найти наиболее удачные, по вашему мнению, готовые решения.		Выполнено
4	Описать требования потребителя к разрабатываемому информационному продукту (сайт / база данных / модуль информационной системы). Оформить техническое задание на создание или доработку готового решения.		Выполнено
5	Описать средства реализации программного продукта, выбранные средства должны соответствовать современному состоянию технологий разработки. Описать процесс инсталляции необходимых программных средств для внедрения планируемого программного продукта на предприятии/подразделении.		Выполнено
6	Привести план затрат на создание проекта, реализацию и внедрение программного продукта, включая оклад и премиальную часть заработной платы специалистов, привлекаемых к созданию проекта информатизации.		Выполнено
7	Изучить алгоритм работы выбранного программного продукта. Привести блок-схему алгоритма работы изучаемого программного продукта.		Выполнено
8	Изучить основные технологии создания и внедрения информационных систем, стандарты управления жизненным циклом информационной системы. Описать процесс составления плановой и отчетной документации по управлению проектами создания программного продукта на стадиях жизненного цикла.		Выполнено
9	Описать документацию для отчета и презентации заказчику, формы документов, формат презентации, необходимые пользовательские инструкции.		Выполнено
10	Оформление отчета (текст, рисунки, чертежи)		Выполнено
11	Сдача отчета		Выполнено

« » _____ 202__ г.

Обучающийся _____
(подпись)

И.О. Фамилия

2.Технический отчет

(характеристика проделанной обучающимся работы, выводы по результатам практики)

Объект исследования - компания ООО «Эйс Солюшнс», расположенная по адресу: город Санкт-Петербург, Пискаревский пр-кт, д. 38 к. 1, кв. 15

Компания ООО «Эйс Солюшнс» была зарегистрирована 13.08.2014 регистратором Межрайонная инспекция Федеральной налоговой службы №15 по Санкт-Петербургу. Руководитель организации ООО «Эйс Солюшнс»: генеральный директор Васильев Дмитрий Владимирович.

Основным видом деятельности ООО «Эйс Солюшнс» является разработка компьютерного программного обеспечения, зарегистрированы дополнительные виды деятельности, представленные в таблице 1

Таблица 1- Дополнительные виды деятельности ООО «Эйс Солюшнс» по ОКВЭД:

46.18	Деятельность агентов, специализирующихся на оптовой торговле прочими отдельными видами товаров
47.19	Торговля розничная прочая в неспециализированных магазинах
47.9	Торговля розничная вне магазинов, палаток, рынков
47.99	Торговля розничная прочая вне магазинов, палаток, рынков
62.02	Деятельность консультативная и работы в области компьютерных технологий
62.09	Деятельность, связанная с использованием вычислительной техники и информационных технологий, прочая
63.11	Деятельность по обработке данных, предоставление услуг по размещению информации и связанная с этим деятельность
63.11.1	Деятельность по созданию и использованию баз данных и информационных ресурсов
73.11	Деятельность рекламных агентств
78.10	Деятельность агентств по подбору персонала
95.11	Ремонт компьютеров и периферийного компьютерного оборудования

Организации ОБЩЕСТВО С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ "ЭЙС СОЛЮШНС" присвоены ИНН 7804538923, ОГРН 1147847283539, ОКПО 45518483.

В процессе рассмотрения технико-экономических свойств компании ООО «Эйс Солюшнс», были выделены и определены количественно- стоимостные оценки и ограничения, которые представлены в Таблице 1.

Таблица 2 - Основные технико-экономические показатели деятельности компании ООО «Эйс Солюшнс» за 2022г.

Показатели	2022 г.
Выручка от реализации, рублей	27892940

Общий капитал, рублей в том числе:	38569280
Среднегодовая стоимость ОФ, рублей	3500000
Средняя сумма оборотных средств, рублей	6569280
Расходы по реализации продукции, рублей	19000000
Прибыль от продаж, рублей	12932940

Таким образом, экономические показатели деятельности ООО «Эйс Солюшнс» свидетельствуют о ее стабильном положении на рынке, что позволяет выделить некоторые средства для автоматизации части бизнес-процессов.

Процесс управления и исполнения работ в ООО «Эйс Солюшнс», осуществляется в рамках организационной структуры предприятия. Организационная структура предприятия ООО «Эйс Солюшнс» определяет распределение ответственности и полномочий внутри организации

Внутри организационной структуры управления ООО «Эйс Солюшнс» существует связи, которые можно подразделить на три вида:

Линейные связи установлены внутри подразделений разного уровня управления, когда один руководитель административно подчинен другому (пример данного вида связи: исполнительный директор, генеральный директор);

Функциональные связи внутри компании характеризуют взаимодействие руководителей, выполняющих определенные функции на разных уровнях управления, между которыми не существует административного подчинения (пример данного вида связи: финансовая служба и главный бухгалтер).

Межфункциональные связи также имеют место на предприятии, они сформированы между подразделениями одного уровня управления (пример данного вида связи: коммерческая служба, производственный отдел).

На основании проведенного анализа организационной структуры ООО «Эйс Солюшнс» можно сделать вывод о том, что структура имеет линейно- функциональный тип управления.

Такая организационная структура характеризуется высокой степенью специализации, централизации, и формализации, узким охватом контроля.

Особенность линейно- функциональной организационной структуры ООО «Эйс Солюшнс» является то, что, хотя и сохраняется единоначалие, но по отдельным функциям управления формируются специальные подразделения, работники которых обладают знаниями и навыками работы в данной области управления, т. е. каждая структурная единица специализируется на выполнении определенной функции.

В организации ООО «Эйс Солюшнс» существует множество строго формализованных правил, процедур и политик, из-за того, что вся работа разбита по функциональным подразделениям, принятие решений осуществляется по цепочке подчиненности.

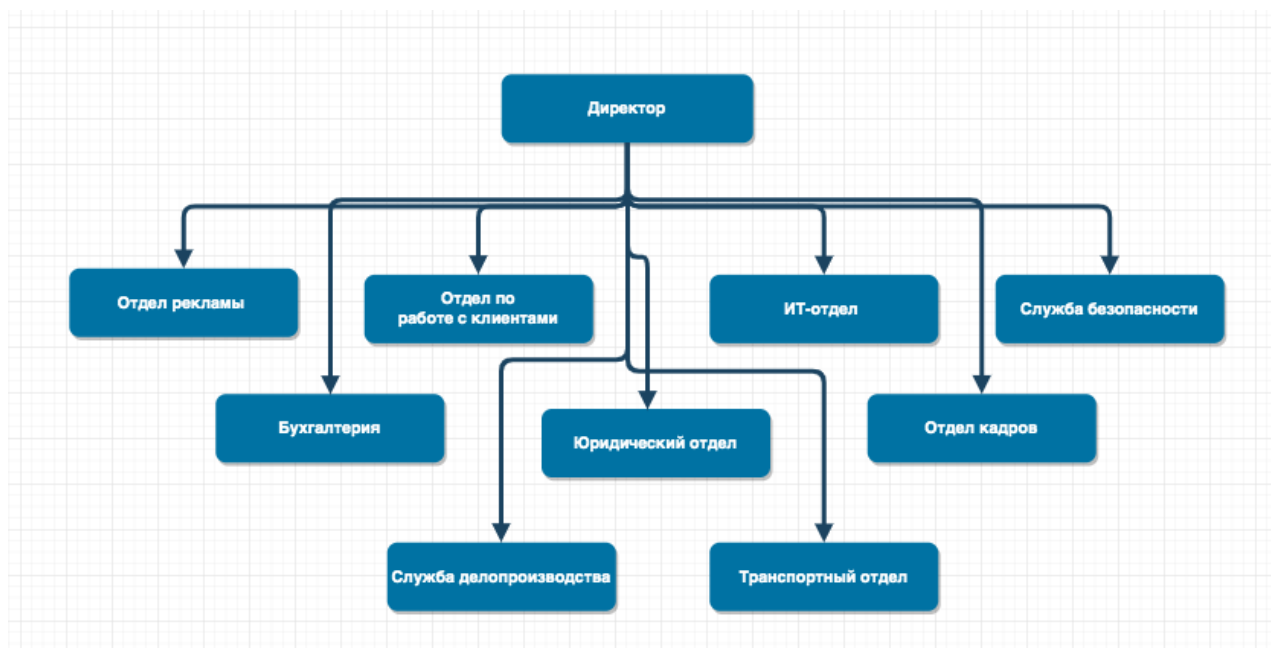


Рисунок 1. Организационная структура управления ООО «Эйс Солюшнс»

В работе исследуется деятельность отдела продаж, поэтому функции остальных отделов не рассматриваются.

Основным сотрудником отдела продаж является менеджер по работе с клиентами. Менеджер по работе с клиентами выполняет следующие функции:

- Организация и контроль продаж товаров и услуг ООО «Эйс Солюшнс»
- Поиск новых потенциальных клиентов;
- Первоначальная работа с новым клиентом с последующей передачей его другому ведущему менеджеру в зависимости от территориального местонахождения клиента;
- Проведение коммерческих переговоров с клиентами в интересах компании;
- Быстрое реагирование на обращение клиента, доведение всей информации до ведущего менеджера или руководителя отдела продаж;
- Уточнение потребностей клиента к услугам;
- Поддержание актуальности информации о клиентах и всех заказах в системе.

Программная и техническая архитектура ИС предприятия.

В компании ООО «Эйс Солюшнс» используется информационная система, позволяющая автоматизировать многие бизнес-процессы. Данная система включает в себя аппаратное (техническое) и программное обеспечение.

Локально-вычислительная сеть компании ООО «Эйс Солюшнс» состоит из пользовательского и серверного сегментов. В состав серверного сегмента, размещенного на 4-м этаже офисного здания, входит следующее оборудование:

Один коммутатор на 50 портов Cisco SG200-50 50-Port Gigabit Smart Switch управляемый стекируемый 50xGigabit UTP, 2xSFP;

Один ИБП APC Smart-UPS 5000VA RM

Сервера HP DL160 G6 (сервер приложений, альтернативный DNS- сервер, сервер-шлюз, основной и резервный контроллеры домена, другие).

Структурная схема технической архитектуры компании ООО «Эйс Солюшнс» представлена на рисунке 2.

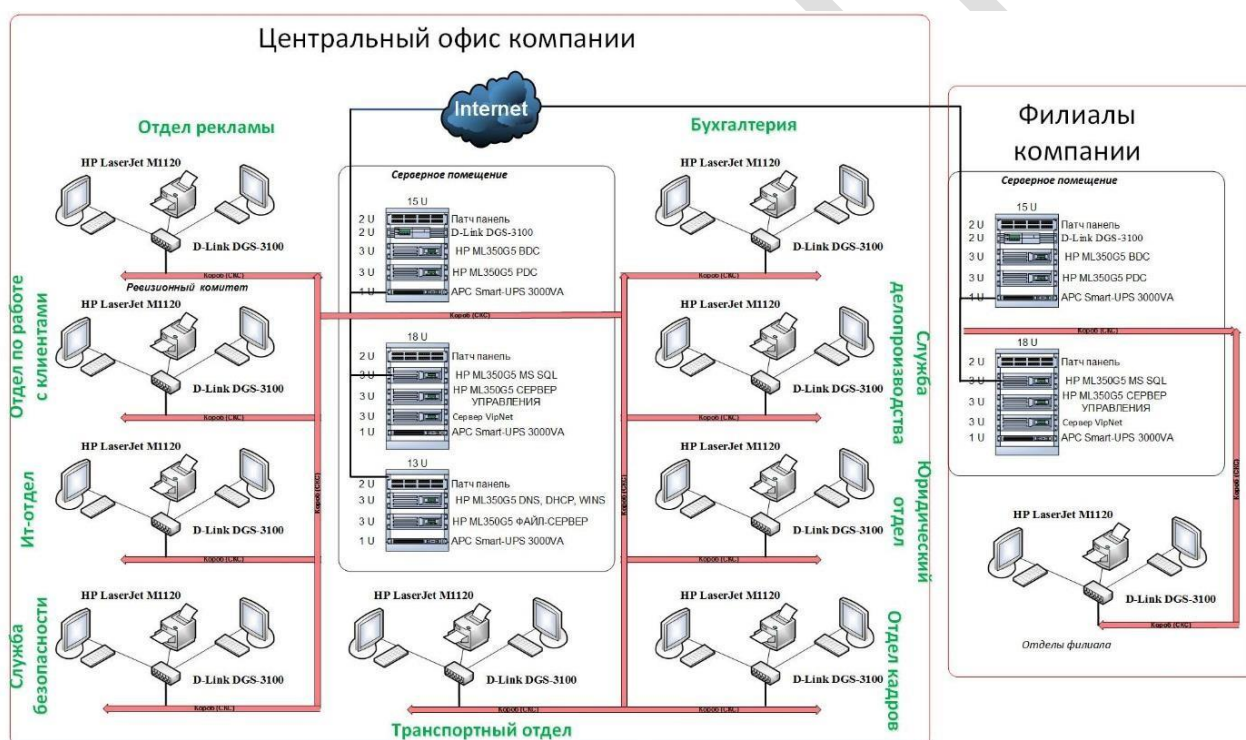


Рисунок 2 - Схема технической архитектуры компании ООО «Эйс Солюшнс»

Пользовательский сегмент состоит из рабочих станций, размещенных на 1-м и 4-м этажах офисного здания. На 1-м этаже размещается коммутационный шкаф, в котором располагаются: патч-панель; один коммутатор (D-Link DGS-3100-48 L2); один ИБП APC Smart-UPS 250VA. Рабочие станции HP dx2400 обладают следующей конфигурацией

Материнская плата: Intel G33 Express LGA775 Socket, Intel Graphics Media Accelerator 3100 - integrated, DDR2-800, PCI-E, SATA, Realtek ALC888S High Definition audio codec, Integrated Realtek 8111C-GR GbE Ethernet Controller, USB 2.0, mATX

Процессор: Intel Core 2 Duo E6850 Processor (3.00-GHz, 4-MB L2 cache, 1333-MHz FSB).

Память: 2-GB DDR2 Synch DRAM PC2-6400 (800-MHz) Non-ECC (2 x 1GB)

Жесткийдиск: 250-GB Serial ATA 3.0-Gb/s NCQ, Smart IV (7200 rpm)

Системныйблок: HP Compaq dx2400 Business Desktop PC

Кроме того, в пользовательском сегменте размещены сетевые МФУ

Konica-Minolta bizhub250, сетевые принтеры Kyocera FS-4300DN.

В качестве среды передачи данных используется кабель витая пара категории 5E (1000BASE-TX) со скоростью передачи до 1000 мбит/сек.

Схема используемой программной архитектуры представлена на рисунке 3.

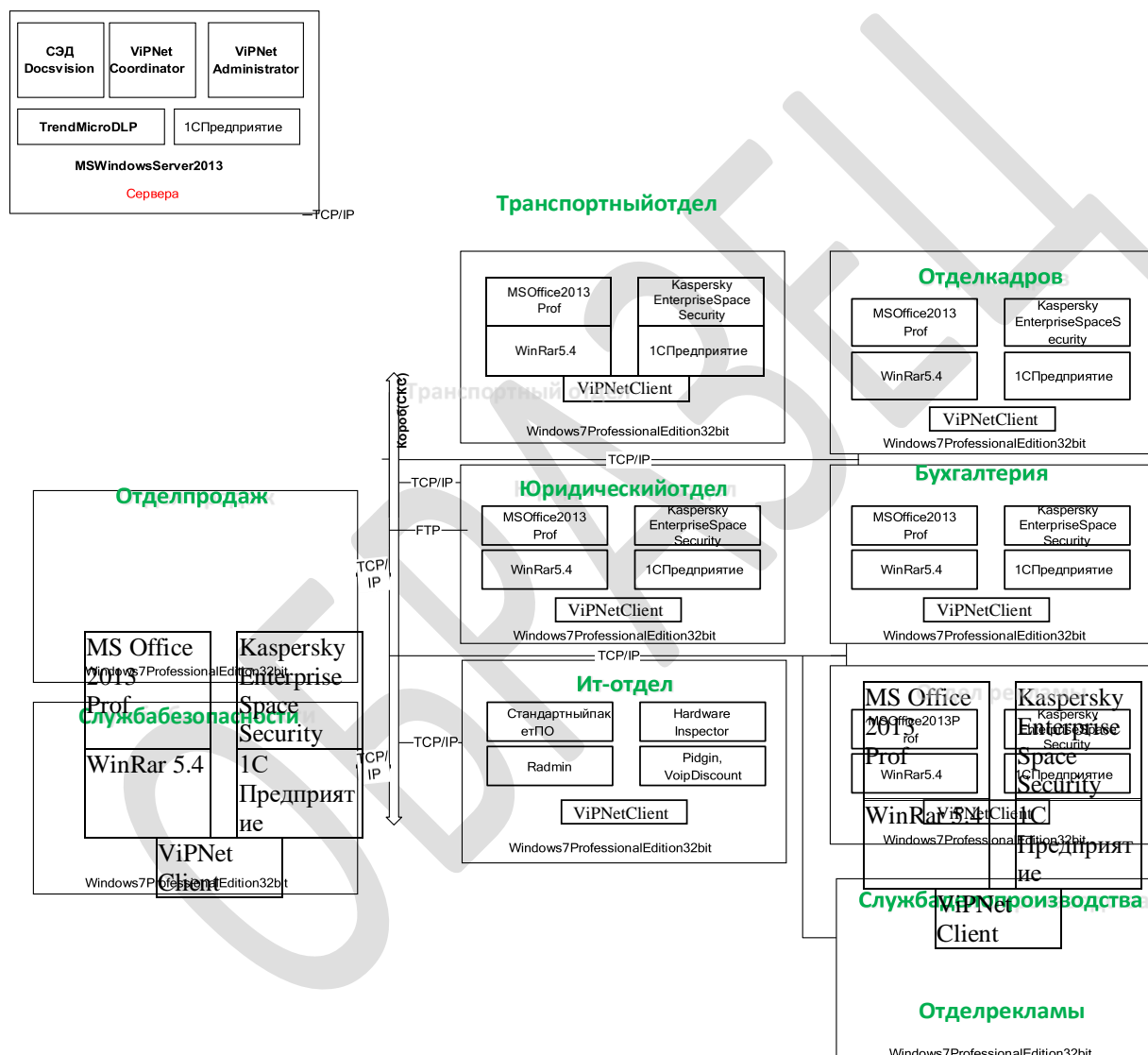


Рисунок 3 - Схема используемой программной архитектуры ООО «Эйс Солюшнс»

В качестве операционной системы на АРМ пользователей используется Windows 7 Professional Edition 32 bit, в качестве серверной - Windows Server 2013 R2.

В качестве пакета офисных приложений установлен MS Office 2013 Prof, включающий в себя MS Word 2013, MS Excel 2013.

Кроме того, на рабочих станциях сотрудников установлено такое дополнительное ПО,

как архиватор WinRar 5.4, антивирус Kaspersky Enterprise Space Security (Endpoint Security версия 10 (10.2.4.674)).

Дополнительные виды деятельности ООО «Эйс Солюшнс» - торговля розничная прочая в неспециализированных магазинах и торговля розничная прочая в неспециализированных магазинах

Выбор комплекса задач автоматизации и характеристика существующих бизнес-процессов. В деятельности рассматриваемой компании ООО «Эйс Солюшнс» можно выделить несколько уровней бизнес-процессов: основные; обеспечивающие; бизнес-процессы управления.

Основные бизнес-процессы — это те, которые приносят компании прибыль (Рисунок 4):

- Оказание услуг
- Учет результатов оказания услуг.
- Подготовка отчетности (налоговой и внутренней).

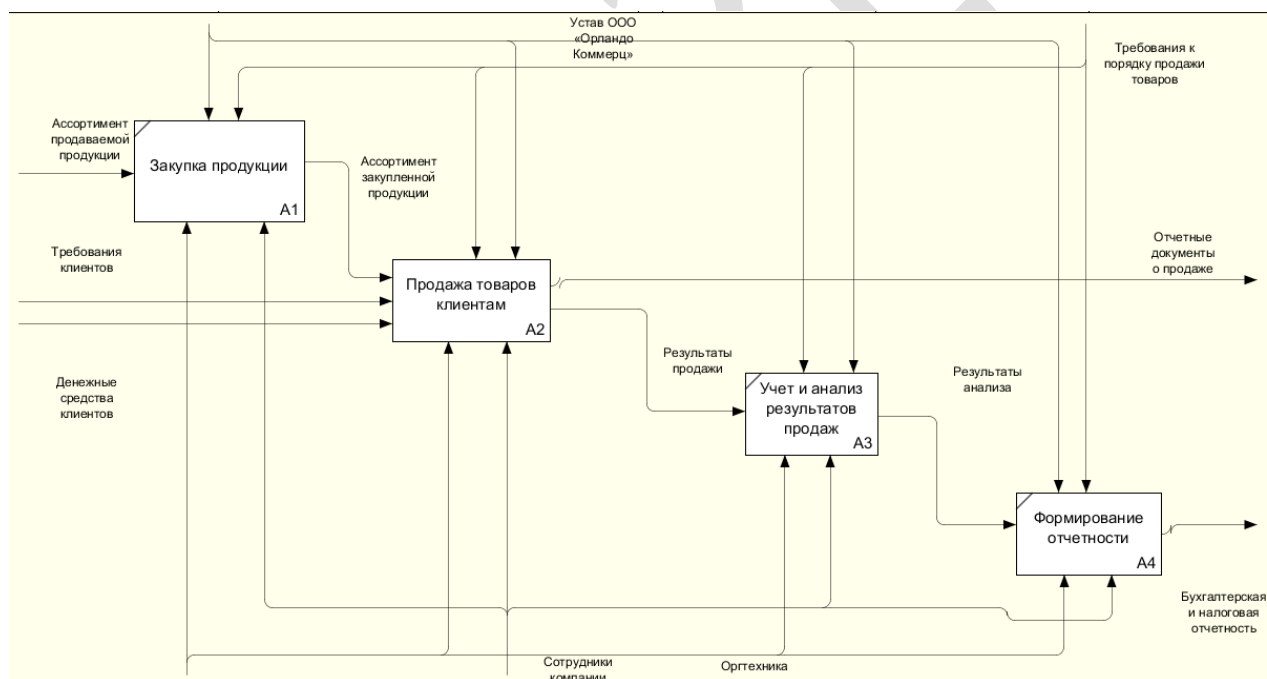


Рисунок 4 - Характеристика основных бизнес-процессов компании ООО «Эйс Солюшнс»

Обеспечивающие бизнес-процессы — это вспомогательные процессы, которые обеспечивают стабильную деятельность компании ООО «Эйс Солюшнс», но не приносят прибыль.

Административно-хозяйственное обеспечение.

Обеспечение безопасности.

Юридическое обеспечение.

ИТ-обеспечение и связь.

Внутренний контроль.

Бухгалтерский учет и отчетность.

Другие (более 10).

Бизнес-процессы управления — вспомогательные процессы, с помощью которых осуществляется управление деятельностью компании и основными объектами:

- Стратегическое управление
- Управление маркетингом
- Управление рисками
- Управление персоналом
- Управление бизнес-процессами и развитием
- Региональное управление
- Другие (более 10).

Среди всего разнообразия процессов, происходящих в компании ООО «Эйс Солюшнс», выбираем для автоматизации процесс взаимоотношений с клиентами как наиболее ответственный и в то же время неавтоматизированный.

Необходимость разработки, описываемой в данном проекте, вызвана тем, что в настоящее время при выполнении своих функциональных обязанностей менеджер по работе с клиентами сталкивается с некоторыми сложностями, которые вызваны несовершенством бизнес-процессов компании.

Основной функциональной обязанностью менеджера по работе с клиентами является осуществление продаж товаров и их учет.

Учет продаж – задача, от эффективности, решения которой зависит эффективность работы торговой компании в целом и основанное содержание работы с клиентами.

Управление продажами включает в себе функции подбора торгового персонала, организации торгового персонала, прогнозирования и планирования продаж, идентификации потенциальных клиентов, поддержания информации о клиентах, а также создания и управления графиками продаж.

Изучение практики управления торговыми компаниями дает возможность сделать вывод о наличии новых тенденций в управлении, которые отличаются переходом на более гибкие и результативные механизмы и инструменты контроля.

Становится видна перестановка приоритетов в управлении, меняющая и идеологию управления, и базовые функции управленца.

Становится ясно, что описание прошлого компании методами всестороннего учета

фактов её работы - это лишь дополнительная задача в управлении, а главной задачей современного бизнеса становится опережение и планирование хода будущих событий.

Для решения данной проблемы сейчас нужны минимум 2 вещи. Во-первых, создание моделей торговых процессов, направленных на доступность их автоматизации, и, во-вторых, внедрение программных продуктов, создающих АИС управления торговыми компаниями. Понятно, что успех решения указанной проблемы часто зависит от итогов моделирования основной деятельности фирмы.

Описывая сферу торговли, важно учесть, что эта отрасль имеет много нюансов и особенностей, которые важно брать во внимание в рамках реализации бизнес-процессов.

Розничная торговля уже много лет считается сферой лишь национальной экономики, где применяются традиционные схемы управления. Но в рамках стремительного роста международных торговых отношений возникла особая необходимость поиска и внедрения новых методов контроля бизнес-процессами в торговле.

Объясняется это исключительно повышением конкуренции и корректировками потребительского спроса.

Для любой новой торговой компании присуща широкая номенклатура товаров и немалое число поставщиков. Тут потребуются точность, высокая скорость работы с данными, оперативное принятие решений. Отсюда выявляется важность реализации в торговой компании АСУ, поддерживающей:

- Повышение оборота товарных запасов;
- Минимизацию оборотного капитала;
- Уменьшение потребности в займе;
- Определение оптимального уровня складских запасов, устранение перенасыщения или дефицита товаров;
- Увеличение точности прогнозов, повышение качества процессов создания решений;
- Минимизация трудоемкости процессов обработки и применения данных;
- Уменьшение расходов на неликвидные товары, повышение ежедневной выручки в обозримом будущем;
- Оценивание рентабельности товаров, что поможет фирме лучше формировать ассортимент, увеличивать процент ходовых товаров, а также грамотнее применять оборотные средства и все используемые помещения;
- Поддерживать прозрачность расчетных операций, недоступность продаж мимо кассы;
- Увеличение скорости работы;
- Соединение данные о продажах в одном реестре;

Приведение бизнес-процессов во всех подразделениях компании к единому стандарту;

Уменьшение ошибок учета, временных затрат на подготовку отчетности, увеличение эффективности работы сотрудников;

Обучение персонала более интеллектуальным и творческим видам деятельности.

По итогу заметно повышение управляемости и гибкости бизнеса, рост рыночной стоимости, дополнительных финансовых вложений, стабилизация имиджа фирмы.

Процесс перехода фирмы на новые подходы, инструменты и методики управления и работы имеет некую очередность.

Изначально здесь выполняется формирование стратегии, отвечающей за постановку целей, видение того, какая концепция управления, какие бизнес- процессы будут управляться в рамках этой концепции, какие будут наложены ограничения: временные, денежные, кадровые, аппаратные – важно учесть при

подготовке к реализации и в процессе внедрения стратегии. А сами цели обязаны быть измеримы и иметь реальные показатели их достижения.

Классической в торговле сейчас считается система планирования ресурсов компании - ERP. Но ее развитие и применение тормозится обновлением рынка средств автоматизации торговых предприятий.

В рамках автоматизации управления компанией визуализация бизнес- процессов становится одним из основных инструментов увеличения эффективности бизнеса.

Визуализация предполагает внедрение конкретной математической модели процесса. Руководители компаний ожидают от использования моделей повышения итогов деятельности, к примеру, минимизации затрат. Но реальный результат от применения новых систем управления очень часто трудно измеряется.

Важность финансовых вложений в такие системы и отсутствие оптимального и понятного результата становятся главной проблемой при установке любой системы контроля в компании.

Основными причинами неудач считается небрежность руководства к проекту или непонимание сути проекта. Часто руководители не обладают нужной квалификацией, чтобы использовать обоснованное решение в процессе реализации проекта.

Как выяснено руководством предприятия, в последнее время часто возникает ситуация, когда объемы выполняемых услуг в компании не совпадают, несовпадение также может происходить как по наименованию, так и по количеству. В связи с этим фирма несет убытки.

Деятельность менеджера ООО «Эйс Солюшнс» по работе с клиентами заключается в консультировании клиента, оказании ему помощи в выборе услуг или товаров.

При этом для подбора нужного товара клиент должен обязательно сообщить свои требования, если же такой возможности нет, то менеджер по работе с клиентами использует справочники для определения совместимости услуги.

Если клиент решил заказать услугу, то менеджер по работе с клиентами выписывает ему квитанцию для оплаты, с которой клиент может оплатить заказ.

Далее менеджер по работе с клиентами учитывает продажу в книге продаж путем записи даты, времени продажи, услуг, общей суммы.

На рисунке 5 представлен бизнес процесс учета деятельности по работе с клиентами в рассматриваемой компании ООО «Эйс Солюшнс».

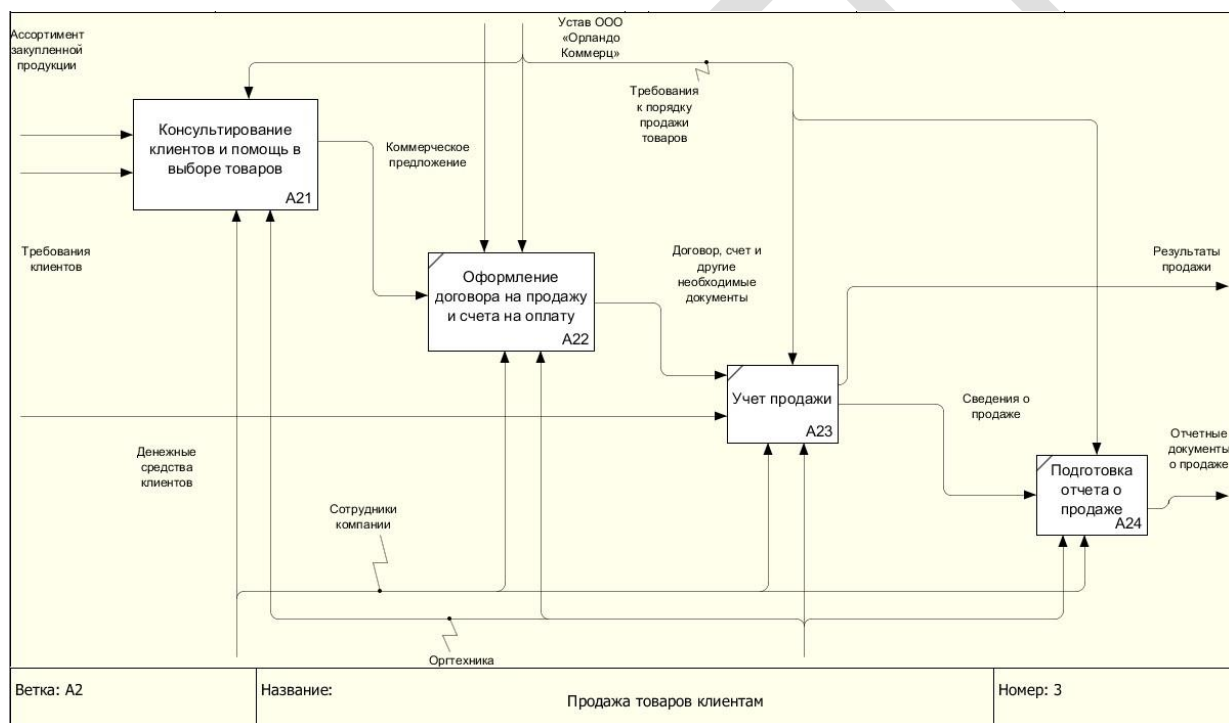


Рисунок 5. Работа с клиентами ООО «Эйс Солюшнс»

На основании оплаченных квитанций и записей в книге продаж ежедневно менеджер по работе с клиентами формирует отчеты по продажам за день (или другой период), по категориям товаров, а также общий отчет по продажам.

Данный порядок отражен на схеме декомпозиции процессов менеджера по работе с клиентами ООО «Эйс Солюшнс», приведенной на рисунке 7.

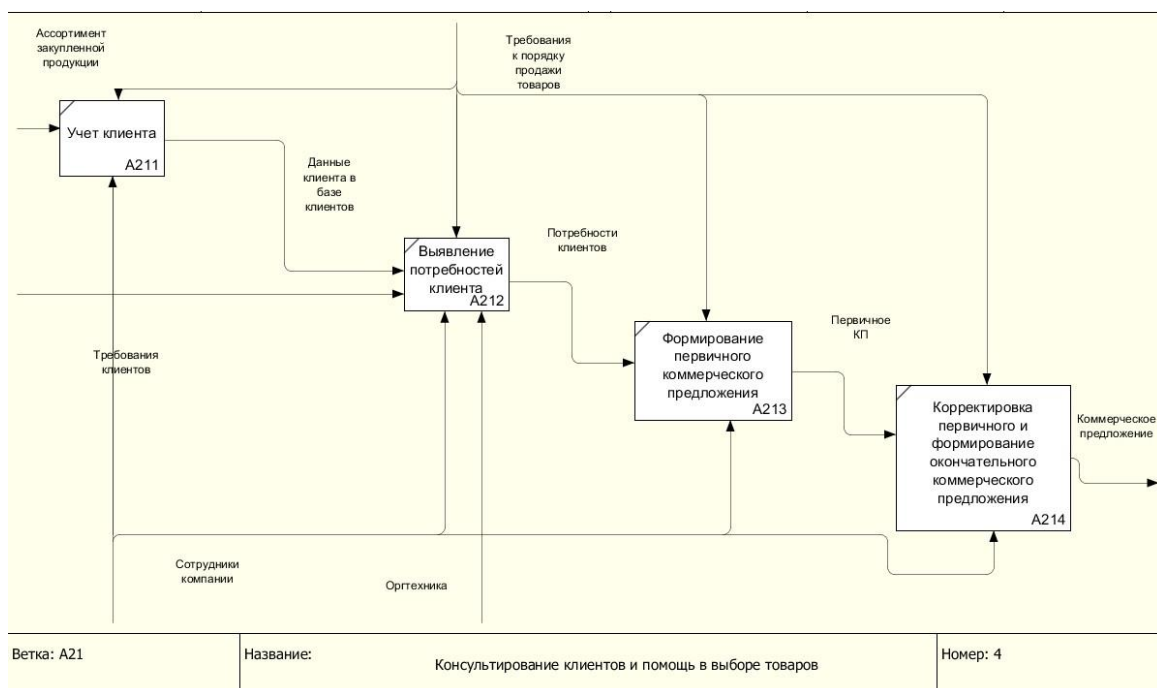


Рисунок 6. Декомпозиция бизнес-процессов менеджера по работе с клиентами ООО «Эйс Солюшнс»

Существующий порядок работы менеджера по работе с клиентами имеет недостатки, которые заключаются в использовании бумажных форм документов, что влечет за собой повышенную вероятность допущения ошибок и значительную трудоемкость.

Ошибки при анализе продаж влекут за собой неверное толкование направления развития компании, что, в свою очередь, влечет за собой снижение прибыли.

Таким образом, уменьшается эффективность деятельности всего предприятия ООО «Эйс Солюшнс». Поэтому анализ продаж должен производиться с максимальной скоростью и достоверностью для обеспечения наиболее верных результатов анализа, так как результаты анализа в конечном итоге влияют на принятие стратегических решений всей компании.

Анализ продажи продукции позволяет более глубоко понять наметившиеся тенденции спада или роста продаж. Кроме того, анализ продаж позволяет выявить перспективные и бесперспективные виды товаров, а также такие товары, для продвижения которых на рынок следует приложить определенные усилия.

Менеджер по работе с клиентами ООО «Эйс Солюшнс» перегружен рутинной работой, которая состоит в необходимости ручного заполнения бумажных документов и последующем построении отчетов на основании этих записей.

Поэтому необходимо:

- автоматизировать процесс учет продаж;

- создать информационно-справочную систему, позволяющую быстро находить нужную информацию по учету оказания услуг и работ;
- обеспечить достоверность данных;
- обеспечить актуальность данных по состоянию на предыдущий к моменту подготовки отчета день;
- реализовать наборы сводки аналитических отчетов необходимых руководству компании.

Разрабатываемая ИС должна выполнять следующие функции:

- учет продаж по категориям услуг и клиентов;
- хранение данных по продажам в единой базе данных;
- анализ продаж за период по услугам, категориям услуг, менеджерам;
- возможность отслеживания периодичности и последовательности работы пользователей в системе;
- возможность администрирования разработанной системы;
- возможность формирования отчетов.

В формируемые отчеты должны входить следующие:

- общий отчет по работе с клиентами;

Содержит основные показатели по продажам компании за выбранный период.

- отчет по работе менеджеров;

Содержит показатели по продажам относительно каждого менеджера.

- аналитика продаж по категориям услуг за период;

Подробный отчет по категориям и анализ объема продаж для возможности корректировки ассортимента услуги политики ценообразования.

Договор на оказание услуг.

Обоснования необходимости использования вычислительной техники для решения задачи

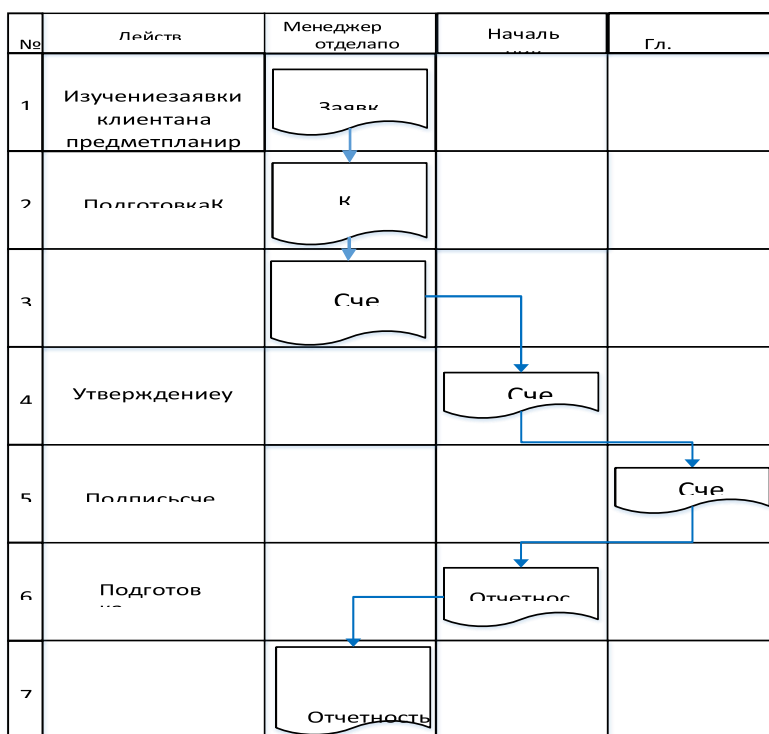


Рисунок 7. Схема документооборота ООО «Эйс Солюшнс»

Оценим временные затраты на выполнение повседневных операций менеджером по продажам при учете продаж (Таблица 3).

Таблица 3 - Временные характеристики процессов менеджера по работе с клиентами ООО «Эйс Солюшнс»

Действие	Среднее количество за рабочий день	Время, необходимое для выполнения одного действия, минут	Общее время, минут
Учет данных клиента	10	5	50
Подготовка коммерческого предложения	10	10	100
Формирование договора	10	20	200
Формирование счета и других документов	10	15	150
Подготовка обобщенных отчетов	10	5	50

Подсчет экономических показателей	10	10	100
Получение статистической отчетности за период (раз в неделю)	0,14	60	8,4
ИТОГО, минут:			658

В таблице 4 приведены планируемые характеристики после использования разрабатываемой ИС учета в взаимоотношений с клиентами.

Таблица 4 - Расчет эффекта использования

Действие	Среднее количество за рабочий день	Время, необходимое для выполнения одного действия, минут	Общее время, минут
Учет данных клиента	10	5	50
Подготовка коммерческого предложения	10	10	50
Формирование договора	10	2	100
Формирование счета и других документов	10	15	20
Подготовка обобщенных отчетов	10	1	150
Подсчет экономических показателей	10	1	10
Получение статистической отчетности за период (раз в неделю)	0,14	1	10
ИТОГО, минут:			340

Существующая информационная инфраструктура ООО «Эйс Солюшнс» не позволяет силами менеджера по работе с клиентами консолидировать информацию о сбыте товаров в оперативные сроки, что соответственно затрудняет процесс анализа продаж.

Таким образом, ожидаемая экономия рабочего времени составляет около 340 минут (более 5 часов) ежедневно, что позволяет увеличить эффективность работы сотрудников компании.

Анализ системы обеспечения информационной безопасности и защиты информации

Совокупная ИБ так или иначе связана с рисками для самих ресурсов данных, которые включают в себя как нанесения вреда информации, так и минимизацию совокупной защищенности. Сами риски часто различны по своей природе и параметрам, и часто по единой классификации в рамках ИБ их разделяют на:

Систематические риски, которые неуправляемы и связаны с технологической средой, где и работает сама ИС;

Операционные риски, которые часто являются управляемыми рисками и связаны с нюансами работы и применения разных ИС, их технической структурой, применяемыми алгоритмами, аппаратурой и т.п.

Суть контроля рисков реализуется на административном уровне ИБ, т.к. только само руководство фирмы выделяет ряд средств на ресурсы, определяет и проводит проверку требуемых программ.

Контроль рисков, как и подготовка личной политики ИБ, актуальны для фирм, где анализ данных ведется нестандартными методами. Типичной фирме будет достаточно и классических мер ИБ, определенных в рамках изучения исследования классических рисков или без исследования вообще (актуально исходя из описанного выше законодательства РФ по этому вопросу).

Использование ИС заключено в группе рисков. Когда возможная угроза не так обширна, важно использовать точные и правильные методики защиты. Сама оценка рисков нужна для понимания того, как результативна работы в рамках ИБ для изучения корректировки обстановки.

Суть оценки рисков основана на ценовой шкале, где каждый риск ставится в соответствие с уровнем наличия различных угроз.

Для физической защиты информации от воздействия третьих лиц используется система контроля и управления доступом.

Данная система не только позволяет обеспечивать недостижимость защищаемой информации, но и выполняет функции контроля рабочего времени сотрудников, так как имеет возможность фиксации прибытия и убытия сотрудников с рабочих мест путем использования магнитных карт. Каждая магнитная карта персонализирована путем нанесения фотографии, фамилии и инициалов сотрудника на ее поверхность.

Кроме того, считывателями также оборудованы следующие помещения: серверная; кабинеты руководства (в том числе начальников отделов); помещения, в которых располагаются бухгалтерия и финансовый отдел.

В составе системы также предусмотрены автоматизированные рабочие места сотрудника охраны и администратора ЛВС предприятия. Первому доступны просмотр изображений с видеофонов и просмотр статистики работы считывателей, администратор же полностью управляет системой.

Список использованных источников:

1. Баймакова, И.А.. Обеспечение защиты персональных данных– М.: Изд-во 1С-Публишинг, 2022. – 216 с.
2. Герасименко В.А., Малюк А.А. Основы защиты информации. - М.: МИФИ, 2021.
3. Грибунин В.Г., Чудовский В.В. Комплексная система защиты информации на предприятии. – М.: Академия, 2021. – 416 с.
4. Гришина Н.В. Комплексная система защиты информации на предприятии. – М.: Форум, 2021. – 240 с.
5. Демин, Ю.М. Делопроизводство, подготовка служебных документов - С-Пб, 2022. – 201 с.
6. Дудихин В.В., Дудихина О.В. Конкурентная разведка в Internet. Советы аналитика – М.: ДМК Пресс, 2021. – 192 с.
7. Емельянова Н.З., Партыка Т.Л., Попов И.И. Защита информации в персональном компьютере. – М.: Форум, 2021. – 368 с.
8. Завгородний В.И. Комплексная защита в компьютерных системах: Учебное пособие. – М.: Логос; ПБОЮЛ Н.А.Егоров, 2021. - 264 с.
9. Комплексная система защиты информации на предприятии. Часть 1. – М.: Московская Финансово-Юридическая Академия, 2021. – 124 с.
10. Корнеев И.К, Степанов Е.А. Защита информации в офисе. – М.: ТК Велби, Проспект, 2022. – 336 с.

«___» _____ 202__ г.

подпись

ФИО обучающегося

3. Основные результаты выполнения задания на учебную практику

В этом разделе обучающийся описывает результаты анализа (аналитической части работ) и результаты решения задач по каждому из пунктов задания на учебную практику.

Текст в таблице набирается шрифтом TimesNewRoman, размер 12, оформление – обычное, межстрочный интервал – одинарный, отступ первой строки абзаца – нет.

№п/п	Результаты выполнения задания по практике
1	<p>Составлено общее описание предприятия (организации) – название, местоположение, собственник, статус .</p> <p>Изучены законодательные и подзаконные акты, а также внутренние корпоративные регламенты по соответствующему виду профессиональной деятельности</p>
2	<p>Обрабатывать массивы данных в соответствии с поставленной задачей.</p> <p>Анализ, оценка, интерпретация полученных результатов и обоснование выводов</p>
3	<p>Использованы фундаментальные знания для решения базовых задач управления в технических системах с целью совершенствования в профессиональной деятельности.</p> <p>Осуществление оценки эффективности систем управления, разработанных на основе математических методов</p>
4	<p>Разработаны и использованы алгоритмы и программы, современные информационные технологии, методы и средства контроля, диагностики и управления, пригодные для практического применения в сфере своей профессиональной деятельности</p>
5	<p>Произведены необходимые расчёты отдельных блоков и устройств систем контроля, автоматизации и управления.</p> <p>Выбраны стандартные средства автоматики, измерительной и вычислительной техники при проектировании систем автоматизации и управления.</p> <p>Выполнены наладка измерительных и управляющих средств и комплексов, осуществлять их регламентное обслуживание</p>
6	<p>Выполнены эксперименты по заданным методикам и обрабатывать результаты с применением современных информационных технологий и технических средств.</p> <p>Разработана (на основе действующих стандартов) техническая документация (в том числе в электронном виде) для регламентного обслуживания систем и средств контроля, автоматизации и управления</p>
7	<p>Систематизация собранного нормативного и фактического материала. Выработка на основе проведенного исследования выводов и предложений</p>

ОБРАЗЕЦ

4. Заключение руководителя от Института

Руководитель от Института дает оценку работе обучающегося исходя из анализа отчета о прохождении учебной практики, выставяя балл от 0 до 20 (где 20 указывает на полное соответствие критерию, 0 – полное несоответствие) по каждому критерию. В случае выставления балла ниже пяти, руководителю рекомендуется сделать комментарий.

№ п/п	Критерии	Балл (0...20)	Комментарии (при необходимости)
1	Понимание цели и задач задания на учебную практику.		
2	Полнота и качество индивидуального плана и отчетных материалов.		
3	Владение профессиональной терминологией при составлении отчета.		
4	Соответствие требованиям оформления отчетных документов.		
5	Использование источников информации, документов, библиотечного фонда.		
	Итоговый балл:		

Особое мнение руководителя от Института (при необходимости):

Обучающийся по итогам учебной(технологической (проектно-технологической))практики заслуживает оценку «_____».

« » _____ 202__ г.

Руководитель от Института

(подпись)

И.О. Фамилия