

2. Матвеева Л.К. Состояние промышленности и возможности ее цифровизации // Государственное управление: Россия в глобальной политике. Материалы XVII Международной конференции (16-18 мая 2019 г.). - М.: КДУ, "Университетская книга", 2019. - С. 192-199.
3. Федеральная служба государственной статистики: Промышленное производство [Электронный ресурс]. - 2019. - Режим доступа: www.gks.ru/enterprise_industrial?print=1 - Загл. с экрана.
4. Федеральная служба государственной статистики: Технологическое развитие отраслей экономики [Электронный ресурс]. - 2019. - Режим доступа: www.old.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/economydevelopmnt/ - Загл. с экрана.
5. Федеральная служба государственной статистики: Наука и инновации [Электронный ресурс]. - 2019. - Режим доступа: www.gks.ru/statistics/science_and_innovations/ - Загл. с экрана.
6. Современное состояние и перспективы социально-экономического развития Кемеровской области - Кузбасса // В.Д. Кривов, К.В. Шкред, А.Г. Саркисов, Т.А. Штукина, Д.Г. Владимиров, В.Е. Данилова. - Аналитический вестник № 10 (724), 2019. - 79 с.
7. Официальные итоги 2019 года: промышленность, угледобыча, ЖКХ и энергетика [Электронный ресурс]. - 2019. - Режим доступа: <https://vse42.ru/articles/31036341> - Загл. с экрана.
8. Угольный бизнес - основа инновационного развития Кузбасса [Электронный ресурс]. - 2020. - Режим доступа: <https://sibac.info/studconf/science/xxxv/91238> - Загл. с экрана.

ПРОЕКТИРОВАНИЕ ИНФОРМАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ СТРУКТУРИРОВАНИЯ КЛИЕНТСКОЙ БАЗЫ

Н.И. Иметалиева, студент гр.17В60,

научный руководитель: Телипенко Е. В., доцент, к.т.н.,

Юргинский технологический институт (филиал) Национального исследовательского

Томского политехнического университета

652055, Кемеровская обл., г. Юрга, ул. Ленинградская, 26

E-mail: nurzada09091994@gmail.com

Аннотация: Статья содержит в себе описание проектируемой информационной системы структурирования клиентской базы.

Ключевые слова: инженерно-производственная подготовка, информационная система, документооборот, ЮТИ ТПУ, структура организации, первичные документы, обобщающие документы.

Данная работа является этапом в работе по написанию выпускной квалификационной работы [1].

На сегодняшний день проектирование клиентской базы - средство, любой коммерческой организации.

Целью разработки системы проектной деятельности является ИС структурировании анализа клиентской базы - выделить группы клиентов, наиболее перспективные с точки зрения потенциальных будущих продаж, используя для выделения не только количественные показатели продаж прошлых периодов (ABC-анализ), но и качественную оценку стратегической важности приоритетных клиентов.

Актуальность темы обусловлена тем, что без такой информационной системы проектная деятельность клиентской базы, мы потеряем возможность пользоваться инструментом, позволяющий не только оценить текущее состояние клиентской базы, но и сделать прогнозную оценку будущего ее состояния.

Задача по проектировке такой системы будет решена с помощью программы 1С: Предприятие, потому что это удобный и перспективный, с учетом постоянного обновления и улучшения программ 1С, шаг [2].

Процесс проведения стратегического анализа клиентской базы использует элементы метода Консенсус ТОП-фасилитации и состоит из следующих шагов [3] (см. Рисунок 1):



Рис. 1. Процесс проведения стратегического анализа существующей клиентской базы

Ошибки, которые компании допускают при использовании стратегического анализа клиентской базы в первую очередь связаны с упрощенным подходом к выбору стратегических признаков, - выбранные признаки оказываются поверхностными, не несут стратегического характера, выводы, сделанные на их основе, оказываются ошибочными. Иногда желаемое выдается за действительное и клиентам приписываются надуманные характеристики, что тоже ведет к ошибочным выводам. Все эти ошибки связаны с недостатками CRM-системы компании, когда в системе качественные характеристики клиентов не ведутся, и CRM - вовсе не CRM, а просто система учета. А в память менеджеров чаще всего врезаются отрицательные моменты взаимодействия с клиентами, а положительные моменты воспринимаются как само-собой разумеющееся, и не запоминаются. Поэтому, полноценная CRM-система с качественными характеристиками клиентов поможет процессу стратегического анализа клиентской базы [4].

Список процессов, необходимых к автоматизации в информационной системе:

1. Учет клиентов. Процесс представляет собой сбор и учет информации о клиентах. Входная информация: информация о клиентах. Пользователи процесса: отдел продаж. Выходная информация: отчет по клиентам и учтенные клиенты.
2. Экспертный отбор признаков характеристик. Внутри процесса происходит отбор признаков характеристик, собранных от экспертов. Входная информация: информация об экспертах, о признаках. Пользователи процесса: отдел продаж. Выходная информация: информация по признакам, отчет по признакам, по групповым и итоговым признакам.
3. Анализ структуры. Процесс представляет собой анализ структуры клиентской базы. Входная информация: информация о категориях клиентов. Пользователи процесса: отдел продаж. Выходная информация: информация о структуре, отчет по структуре клиентской базы.
4. Выбор мероприятия. Процесс осуществляет выбор мероприятия по привлечению новых клиентов. Входная информация: информация о мероприятиях, о товарах. Пользователи процесса: отдел продаж. Выходная информация: отчет по выбранному мероприятию.

В системе находятся несколько обобщающих документов:

1. Отчет по клиентам. Отчет, содержащий в себе информацию по клиентам из клиентской базы. Создается по документу "Перечень клиентов"
2. Отчет по признакам. Отчет, в котором содержится информация о признаках. Создается по документу "Выбранные признаки"
3. Отчет по групповому признаку. Обобщающий документ по групповому признаку. Создается по документу "Выбранные признаки"
4. Отчет по итоговому признаку. Обобщающий документ по итоговому признаку. Также создается по документу "Выбранные признаки"
5. Отчет по структуре клиентской базы. Отчет, содержащий в себе структуру клиентской базы. Создается по документу "Структура клиентской базы".
6. Отчет по выбранному мероприятию. Обобщающий документ для выбранного мероприятия. Создается по документу "Мероприятия по развитию".

Декомпозиция схемы проектируемой информационной системы показана на рисунке 2.

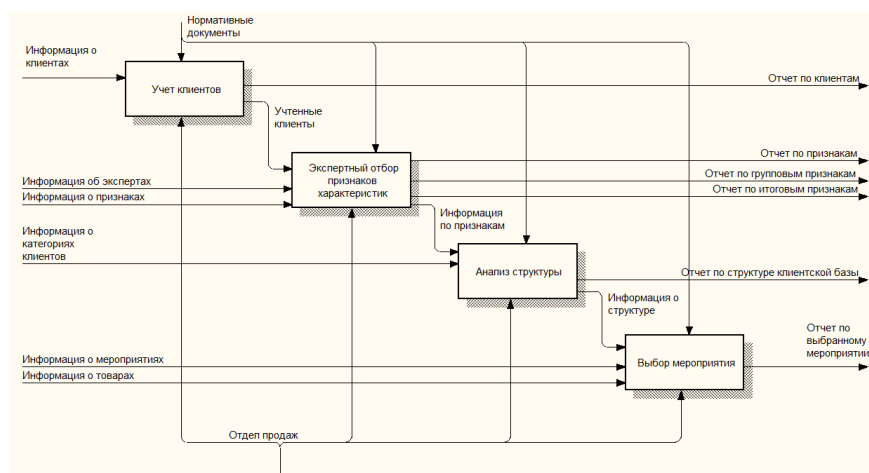


Рис. 2. Модель системы

В данной работе был выполнен анализ структуры модели, ее схема, проблемы темы.

Цель работы была выполнена. В последствии будет создана информационная система автоматизации данных в работе процессов.

Взаимосвязь документов и лиц, участвующих в документообороте системы показана на рисунке 3 [5].

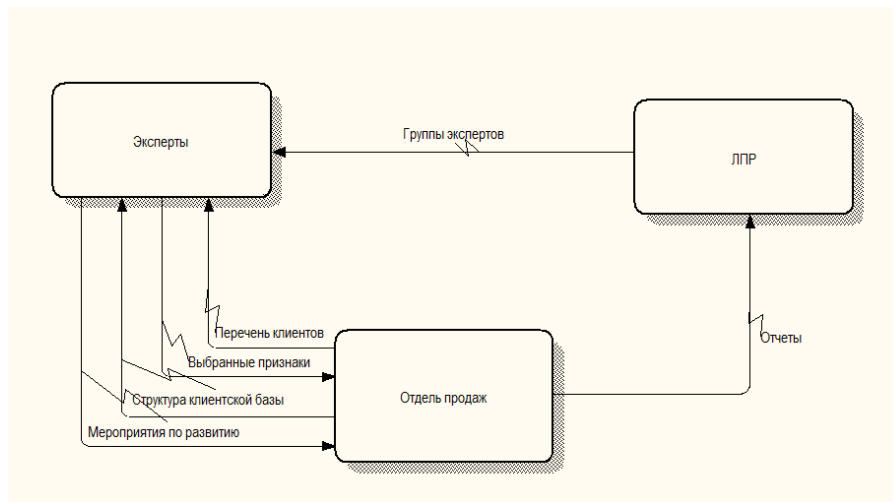


Рис. 3. Взаимосвязь документов

Список используемых источников:

1. Проектный практикум: методические указания по выполнению курсовой работы по дисциплине для студентов направления 09.03.03 "Прикладная информатика" всех форм обучения / Сост. Е.В. Телипенко. - Юрга: Изд-во Юргинского технологического института (филиал) Томского политехнического университета, 2015. - 23 с.
2. 1С. [Электронный ресурс.] Режим доступа: <https://1c.ru> (дата обращения 03.01.20).
3. Стратегический анализ клиентской базы. [Электронный ресурс.] Режим доступа: http://www.bbe.kiev.ua/db_method/strategic_how_to.html (дата обращения 03.01.20).
4. ABC и XYZ анализ продаж в 1С. [Электронный ресурс.] Режим доступа: <https://wiseadvice-it.ru/o-kompanii/blog/articles/abc-i-xyz-analiz-prodazh-v-1s/> (дата обращения 03.01.20).
5. Инженерно-производственная подготовка (ИПП): методические указания по выполнению ИПП для студентов направления 09.03.03 Прикладная информатика (всех форм обучения) / Составители: Захарова А.А., Телипенко Е.В. - Юрга: Изд. ЮТИ ТПУ, 2015. - 25 с.

АНАЛИЗ СОВРЕМЕННЫХ ПОДХОДОВ К АРХИТЕКТУРЕ ИТ-РЕШЕНИЙ ПРЕДПРИЯТИЯ

Е.А. Зевакин, студент группы 17В71,

научный руководитель: ст. преподаватель Молнина Е.В.

Юргинский технологический институт (филиал) Национального исследовательского

Томского политехнического университета,

652055, Кемеровская обл., г. Юрга, ул. Ленинградская, 26, тел. 8 (384-51) 7-77-67

E-mail: e.zewackin2012@yandex.ru

Аннотация: В статье ставится задача исследовать концепцию системной архитектуры ИТ-решений предприятия и провести анализ требований к системному архитектурному решению.

Ключевые слова: системная архитектура, ИТ-архитектор, архитектура решения.

Архитектура проектирования ИТ-решений (Solution architecture). Когда она появилась, точно не известно, но в настоящий момент - это самое динамично развиваемое направление ИТ-архитектуры. В последние годы средняя зарплата solution архитектора немного обогнала зарплата архитектора предприятия, что показывает большую востребованность этой роли, этой специальности. Solution архитектор намного более фронтален, выдвинут вперед, как раз всегда виден, присутст-