На правах рукопису

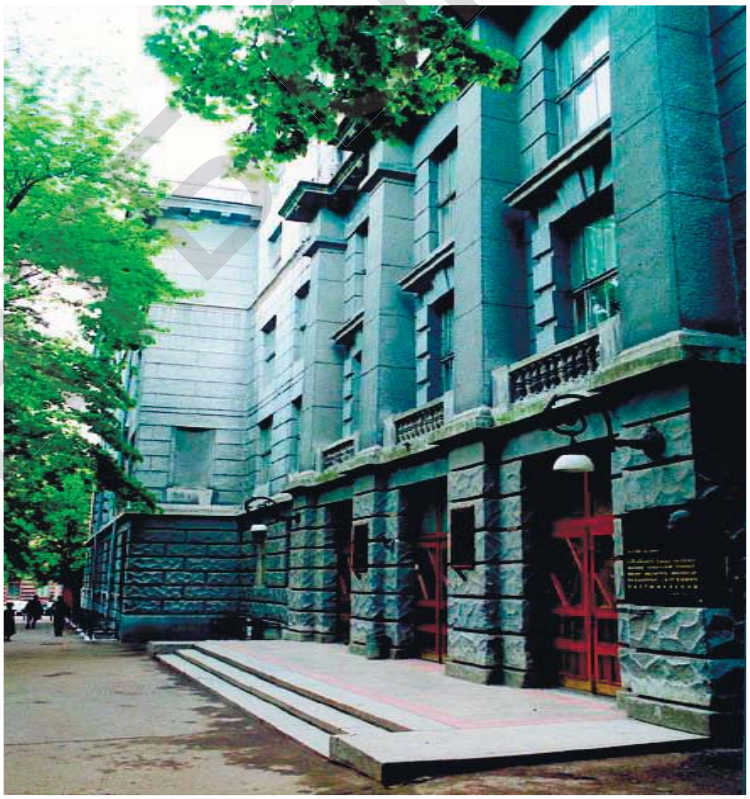
МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

Одеська національна академія харчових технологій
Навчально-науковий інститут комп'ютерних систем і технологій
«Індустрія 4.0» ім. П.М. Платонова
Факультет комп'ютерної інженерії, програмування та кіберзахисту

XVIII Всеукраїнська науково-технічна конференція молодих вчених, аспірантів та студентів

"СТАН, ДОСЯГНЕННЯ І ПЕРСПЕКТИВИ ІНФОРМАЦІЙНИХ СИСТЕМ І ТЕХНОЛОГІЙ"

Матеріали конференції. Частина І



Одеса
19 квітня 2018 р.

НЕБОНАХТ

Стан, досягнення і перспективи інформаційних систем і технологій / Матеріали XVIII Всеукраїнської науково-технічної конференції молодих вчених, аспірантів та студентів. Одеса, 19 квітня 2018 р. - Одеса, Видавництво ОНАХТ, 2018 р. - 96 с.

Збірник включає матеріали доповідей її учасників, які об'єднані по секціях кафедр: комп'ютерної інженерії (КІ), інформаційних технологій та кібербезпеки (ІТтаКБ).

ОРГАНІЗАЦІЙНИЙ КОМІТЕТ

Голова – д.т.н., проф., **Єгоров Б.В.**, ректор ОНАХТ.

Співголови :

Поварова Н.М. – к.т.н., доц., проректор з наукової роботи ОНАХТ,
Котлик С.В. – к.т.н., доц., в.о. директора ННІКСіТ "Індустрія 4.0" ОНАХТ,
Даріуш Долива – д.м.н., уповноважений декана факультету Інформатики УІтаПЗ, м. Лодзь, Польща,
Ковалюк Т.В. – к.т.н., доц. кафедри АСОІтаУ НТУУ «Київський політехнічний інститут»,
Тарасенко В.П. – д.т.н., проф., завідувач кафедри СКС НТУУ «Київський політехнічний інститут»,
Невлюдов І.Ш. – д.т.н., проф., завідувач кафедри КІТАМ ХНУРЕ,
Мельник А.О. – д.т.н., проф., завідувач кафедри ЕОМ НУ "Львівська політехніка",
Жуков І. А. – д.т.н., проф., завідувач кафедри КСтаМ НАУ.

Члени оргокомітету:

Плотніков В. М. – д.т.н., проф., завідувач кафедри ІТтаКБ ОНАХТ,
Артеменко С.В. – д.т.н., проф., завідувач кафедри КІ ОНАХТ,
Князєва Н.О. – д.т.н., проф. кафедри КІ ОНАХТ,
Ломовцев П.Б. – к.т.н., доц., в.о. декана ФКІПтаК ОНАХТ,
Волков В.Е. – д.т.н., проф., завідувач кафедри ПМіП ОНАХТ,
Хобін В.А. – д.т.н., проф., завідувач кафедри АТПтаРС ОНАХТ,
Шамрай О.А. – к.т.н., доц., заступник декана ФКІПтаК ОНАХТ.

Матеріали подано українською, російською та англійською мовами.
Редактор збірника Шамрай О.А.

НТБ ОНАХТ

©Одеська національна академія харчових технологій

3) проектування інтелектуального агенту словника онтології технологічних знань для МАС ТПВ;

4) розробка інтерфейсу інтелектуального агента;

5) реалізація та апробація ІА супроводу словника БЗ МАС ТПВ.

Застосування онтологічного підходу в АСТПВ забезпечує:

– накопичення і повторне використання знань на основі застосування баз знань;

– інформаційну сумісність повідомлень, якими обмінюються між собою підсистеми ТПВ, і при передачі інформації в АСУ підприємства;

– аналіз знань при розробці моделей об'єктів, інформація про яких циркулює в ТПВ;

– створення єдиного інформаційного простору.

Список літератури

1. Саломатина А.А. Методы и алгоритмы функционирования технологической подготовки производства в информационной среде виртуального предприятия: Дис канд. техн. наук. СПб: НИУ ИТМО, 2011.149 с.

1. Гаврилова Т.А. Онтологический подход к управлению знаниями при разработке корпоративных систем автоматизации [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://bigc.ru/publications/bigspb/km/ontol_podhod_to_uz.php

3. Ю.А.Воробйов, М.В.Нечипорук, В.М.Кобрин, І.В.Шостак Моделі онтологій і онтологічної системи підтримки прийняття рішень з вибору ручних імпульсних пристроїв. Міжвузівський збірник "НАУКОВІ НОТАТКИ". Луцьк, 2014. Випуск №46

4. Евгенев Г. Б. Интеллектуальные системы проектирования: учеб. пособие / Г.Б. Евгенев. М.: Изд-во МГТУ им. Н.Э. Баумана, 2009. 334, [2] с.: ил..

РОЗРОБКА ВЕБ-САЙТУ ДЛЯ МОНІТОРИНГУ ЕКОНОМІЧНИХ ПОКАЗНИКІВ ПІДПРИЄМСТВА

Петрук В.В., студент, ІХКЕ ОНАХТ,Одеса
Керівник: Мазурок Т.Л.

В умовах економіки інноваційного типу акценти в корпоративної стратегії розвитку зміщуватися в напрямку підвищення ефективності роботи з клієнтами. Тепер саме постачальники підлаштовуються під найбільш зручні для клієнта способи спілкування, оскільки він став фокусом всіх зусиль виробників, а їх задоволеність відносинами з постачальником товарів і послуг ключовим фактором успіху компанії [1]. Боротьба за клієнта стає все більш і більш активною, при цьому не має значення, чи працює компанія на корпоративному або роздрібному ринку [2].

Головна роль у розвитку компаній в даний час відводиться для менеджерів з продажу. Але просто набрати менеджерів з продажу недостатньо, навіть, якщо

НТБ ОНАХТ

кожен з них пройде навчання – необхідні, гарні і довготривалі взаємовідносини з клієнтами принесуть далеко не всі [3]. Існує думка, що напрацьована клієнтська база належить менеджерам а не компанії, і після звільнення менеджера компанія втрачає важливих для себе клієнтів. Вирішення цієї проблеми вбачається у впровадженні в менеджмент нових інноваційних продуктів, таких як CRM-системи (Customer Relationships Management - Управління взаємовідносинами з клієнтами).

Найбільшу користь CRM-системи приносять компаніям сектора «business-to-business», що використовують метод прямих продажів товарів і послуг кінцевому споживачеві. Продукт або послуга тут - товар, вигода від використання якого споживачеві не завжди видно відразу. Або ж вони (товар або послуга) знаходяться в високо конкурентному ринку, що надає клієнту різноманіття вибору. Прямі продажі мають на увазі безпосереднє тривалий взаємодія співробітників компанії-продавця з клієнтом. І успіх взаємодії часто залежить від того, наскільки якісно менеджер підготувався до зустрічі з клієнтом. Саме якість роботи з клієнтом, що забезпечується повнотою інформації про нього, стає чи не най важливішою конкурентною перевагою компанії. Особливо у випадках, коли бізнес компанії побудований на угодах з тривалим циклом їх здійснення. Можливість відстежити історію роботи з клієнтом, спрогнозувати його реакцію на їхні дії і т.д. -все це різко збільшує шанси компанії на успішне завершення угоди

Однак впровадження будь-якої CRM-системи принесе мало користі, якщо вона не враховує специфіку роботи підприємства.

Враховуючи те, що CRM-система повинна мати низьку собівартість та ціну впровадження перспективним, на мою думку, є розробка такої системи з використанням класичної клієнт-серверної архітектури. Потенційному користувачу не доведеться витрачати значні кошти щоб розгорнути такий сервер, а зважаючи на тенденцію до зниження ціни на оренду апаратних ресурсів, витрати поступово зменшуватимуться. Додатковою превагою такої системи буде наявність веб-інтерфейсу. Таким чином не важливо з якою операційною системою працює менеджер.

У підсумку можна сказати, що впровадження CRM-системи в роботу компаній і особливо у систему відносин з клієнтам, з урахуванням всіх проблемних аспектів адаптації даної концепції (CRM-система) в діяльності її структурних підрозділів, безсумнівно, дозволить приймати грамотні управлінські рішення щодо роботи з клієнтами, а також вибудувати оптимальні стратегії розвитку компанії на перспективних для неї ринках товарів і послуг.

Список використаної літератури

1. http://elib.sfu-kras.ru/handle/2311/4431
2. Молино, П. Технологии CRM. Экспресс-курс./ П. Молино, Т. Новикова. – Санкт-Петербург: «Питер», 2013. – 272 с.

НТБОНАХТ

3. Сьюэлл К. Клиенты на всю жизнь./ К. Сьюэлл, П. Браун. – Санкт-Петербург: «Питер», 2010. –240с.

АНАЛІТИЧНА СКЛАДОВА СТАТИСТИЧНОЇ ІНФОРМАЦІЇ ПРИ РОЗРОБЦІ КАБІНЕТНОЇ СИСТЕМИ ПЕРЕГЛЯДУ ФІЛЬМІВ

Прус В.В., Волкова А. Ю. студентки ФКІПтаКз ОНАХТ
Керівник: Ольшевська О.В., к.т.н., доцент кафедри ІТКБ ОНАХТ

У всі галузі повсякденного життя людини з кожним днем все більше імплементуються інформаційні технології, зокрема, у буденні речі, такі як перегляд фільмів. Актуальність впровадження статистики і аналітики в різних сферах життя людини є складним та багатокомпонентним процесом.

Особливу цікавість молоді викликає аналітична складова при пошуку контенту для перегляду зокрема, рейтинги, системи оцінки тощо.

Завдяки правильно зібраній статистиці, можна з легкістю відстежувати тенденції в у всіх сферах як відпочинку так і роботи, зокрема у сфері кінематографу. Безмежна кількість ресурсів не надає незаангажований та коректний глибокий аналіз статистичних даних. Найчастіше, подібні ресурси не надають достатній функціонал для збору статистики, і не візуалізують аналітику зібраної інформації, а надають лише цифровий покажчик, який у більшості випадків не розкриває складові критерії оцінки.

Ресурс, який планується до розробки надає наступні можливості: скласти список фільмів та поставити рейтинг, відзначити кількість переглядів одного фільму, подивитися статистику витраченого часу, скласти свій рейтинг фільмів/акторів/режисерів, створення добірок.

Також у ресурсі буде передбачена можливість звітності щодо проблем із переглядом фільмів, в рамках діючого законодавства України та з категоричним засудженням піратства.

ІНФОРМАЦІЙНО-ДОВІДКОВА СИСТЕМА МЕДИЧНОГО ЗАКЛАДУ НА ОСНОВІ WEB-ТЕХНОЛОГІЙ

Рибаченко С.О., студ. ОКР ,,спеціаліст" ф-ту ІТтаКБ
Становська Т.П., науковий керівник – к.т.н., доц. каф. ІТтаКБ

Сьогодні гостро стоїть завдання побудови єдиного інформаційного простору для забезпечення доступності інформації як професіоналам медичної спільноти, так і пацієнтам. Обов'язковим атрибутом ведення успішного бізнесу в медицині є наявність інформаційного ресурсу. Інформаційні ресурси надають користувачеві цілодобовий безперервний доступ до інформації про клініку та її співробітників.

НТБ ОНАХТ