

витрат на утримання, та втрат, що настануть у випадку відхилення сформованого плану. Для компаній, що ведуть декілька проектів з автоматизації необхідно створити структуру резерву, визначити пріоритетності та важливості ролей учасників у кожному з проектів.

Для зниження ризиків потрібно провести попереджуючі заходи:

- Визначити найбільш важливі ризики (час, ресурси, фінансування) та кваліфікувати план у відповідності до обраної стратегії.
- Визначається сума витрат на попередження ризику та втрати від настання ризику.
- Визначається пріоритетність задач та функцій, які включені в процес реалізації проекту.
- Приймаються рішення по попередженню зривів проекту, через вихід учасника з проекту.

Кожен з ризиків визначається як якісний так і кількісний, коли виконання залежить від складності реалізованої функції і/або кількості учасників, що реалізують конкретну задачу.

24. РОЗРОБКА ІНФОРМАЦІЙНОЇ СИСТЕМИ ДЛЯ ФОРМУВАННЯ РЕЦЕПТУР ТА ПІДТРИМКИ ЯКІСТІ МОРОЗИВА ТА ЗАМОРОЖЕНИХ ДЕСЕРТІВ

к.т.н., доц. Грибков С.В., Бреус Н.М., НУХТ, Київ

Сучасний ринок харчових інгредієнтів та добавок насичений різними вітчизняними та зарубіжними виробами, що по різному можуть впливати на харчову цінність й органолептичні показники готового продукту. Перед виробниками харчової продукції дуже часто виникає задача зміни рецептури виготовлення кінцевого продукту за рахунок введення нового чи заміни існуючого інгредієнта. Процес моделювання рецептур харчових продуктів є дуже складним та фінансово затратним, адже вимагає досить багато лабораторних випробувань для перевірки на якість кінцевого продукту. Одним з найскладніших продуктів харчування є морозиво та заморожені десерти.

В роботі запропоновано та апробовано створену інформаційну систему, яка може бути застосована у виробничих умовах для розрахунку рецептур і управління якістю морозива різної жирності та заморожених десертів. Основною задачею є визначення оптимальних співвідношень між патакою різного ступеню оцукрювання. В основі створеної системи покладена математична модель процесу коригування криоскопічної температури морозива та заморожених десертів. При математичному описі даного процесу не має можливості знайти точний функціональний зв'язок між змінними, спираючись на фундаментальні закони збереження речовини та енергії, закони хімічної кінетики, тощо. Тому було вирішено на основі експериментальних даних шукати емпіричну залежність, яка формально відображала вплив вхідних змінних x_1 та x_2 на вихідні Y_n . Моделі побудовані шляхом нанесення експериментальних одержаних значень x_1 , x_2 та Y_n на 3D графік та за характером отриманої залежності обрано апроксимуючу функцію, що найбільш відповідає даному 3D графіку у вигляді двовимірного поліному другого степеню і має вигляд:

$$Y_n = b_{12}x_1x_2 + b_{22}x_2^2 + b_2x_2 + b_{11}x_1^2 + b_1x_1 + b_0$$

де x_1 – ПК, x_2 – ГФС, b – вектор параметрів, Y_n – криоскопічна температура.

Інтерфейс інформаційної системи для формування рецептур та підтримки якості морозива та заморожених продуктів реалізовано з використанням мови Visual Basic 6.0 та бібліотеки SOLVER 3.5 для знаходження оптимальних значень функцій.

Створена інформаційна система забезпечує підтримку при розрахунку оптимальних співвідношень між паток різного ступеню оцукрювання та дозволяє представити результати у текстовому та графічному вигляді.

25. ВИКОРИСТАННЯ ІНСТРУМЕНТУ SAS ДЛЯ АНАЛІЗУ ДАНИХ ЗБЕРЕЖЕНИХ В ХМАРІ

к.т.н., доц. Грибков С.В., Балашева А.М., НУХТ, Київ

На сьогодні актуальною задачею надійного зберігання інформації та швидкого аналізу даних є сховище даних, яке візуально зручне у користуванні. Більшість компаній переносять свої бази даних та сховища у хмари, що потребує пошуку та обрання надійного програмного продукту для аналізу даних. В роботі використовувались наступні інструменти SAS Cloud Analytics: рішення на базі технологій штучного інтелекту (II); поглиблена аналітика (Advanced Analytics); бізнес-аналітика (Business Intelligence); клієнтська аналітика (Customer Intelligence); управління даними (Data Management); управління ризиками (Risk Management); запобігання шахрайству і захист інформації (Fraud & Security Intelligence).

Обрання продуктів SAS полягає у тому, що вони забезпечують потужність та свободу інновацій, керування ризиками та керованість у хмарі, зосередитися на реалізації ключових бізнес-ініціатив.

В результаті використання технології SAS було виявлено унікальний гібридний підхід, що поєднує застосування правил, виявлення аномалій, інтелектуальні моделі і аналітику на основі соціальних мереж, з більш високою точністю і високою продуктивністю передбачати ймовірність шахрайства.

SAS допомогла: уникнути втрат, захистити репутацію бренду, впоратися зі зростаючими загрозами і при цьому знизити витрати на забезпечення безпеки. Корпоративний підхід до управління даними і їх збору дозволяє на базі єдиної платформи зводити дані, що надходять з усіх напрямків бізнесу, організаційним підрозділам і регіонах.

26. СЕГМЕНТАЦІЯ ЗА СФЕРОЮ ДІЯЛЬНОСТІ УКРАЇНСЬКИХ КОМПАНІЙ ЯКІ ВПРОВАДЖУЮТЬ БІТРИКС24

к.т.н., доц. Грибков С.В., Пуник Т., НУХТ, Київ

За статистикою «State of inbound» на 2017 рік 44% компаній продовжують вести дані про клієнта в Excel таблицях. Як показало спостереження, в Україні більше половини компаній веде історію комунікацій з клієнтом у таблицях, близько 10 % в офісних програмах і 3 % в паперовому форматі, не використовуючи CRM-систему, та відповідно окремо використовуючи всі канали зв'язку.

В цьому році кількість компаній, які впроваджують в свою роботу CRM-систему значно зростає, адже: менеджери не виконують вчасний контакт з клієнтом; не відомо на якій стадії знаходиться угода; втрачаються клієнти; втрачається історія комунікації з клієнтом; неможливо прогнозувати надходження коштів від угод; неефективна робота.

В Україні найбільш популярні такі CRM-системи: Бітрікс24, Terrasoft, Amosrm, Мегоплан, Salesforce, Zoho, OneBox. Можна спрогнозувати, що у 2019 році в Україні близько 12% компаній будуть використовувати CRM-системи. Найбільш популярними вони будуть в сферах освіти, аграрній та будівництва, тому що в цих сферах йде конкурентна боротьба за клієнта.

Використання CRM-систем є невід'ємною вимогою реалій сучасного бізнесу, коли йде боротьба за кожного клієнта. CRM дозволяє більше ніж на 30% збільшити кількість продажів без розширення штату та збільшити лояльність клієнтів, що, в свою чергу, призводить до зростання бізнесу та прибутків.

27. ВИКОРИСТАННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО АНАЛІЗУ ДАНИХ ДЛЯ ПЛАНУВАННЯ ВИГОТОВЛЕННЯ ПРОДУКЦІЇ НА ТОВ «СЛОБОЖАНСЬКИЙ БЕКОН»

к.т.н., доц. Грибков С.В., Фурта О., НУХТ, Київ

Слабким місцем підприємства є нераціональне визначення продукції для складання плану виготовлення товарів, що в свою чергу погіршує фінансовий стан підприємства, зниження ефективності виробничого потенціалу, нестача товарів, що мають попит серед споживачів, або надлишок менш популяризованої продукції. В умовах активної конкуренції і складного зовнішнього середовища ефективно управління підприємством можливе