

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации  
ФГБОУ ВО РОССИЙСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ГИДРОМЕТЕОРОЛОГИЧЕСКИЙ  
УНИВЕРСИТЕТ  
(РГГМУ)

Институт Информационных систем и геотехнологий  
КАФЕДРА ПРИКЛАДНОЙ ИНФОРМАТИКИ

БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

На тему: Составление бизнес-плана по автоматизации предприятия

Исполнитель Рахимова Ольга Романовна  
(фамилия, имя, отчество)  
Руководитель кандидат технических наук доцент  
(ученая степень, ученое звание)  
Петров Ярослав Андреевич  
(фамилия, имя, отчество)

«К защите допускаю»  
Заведующий кафедрой \_\_\_\_\_  
(подпись)

\_\_\_\_\_  
(ученая степень, ученое звание)

\_\_\_\_\_  
(фамилия, имя, отчество)  
«\_\_» \_\_\_\_\_ 20\_\_ г.

Санкт-Петербург  
2022

## Оглавление

Введение.....	3
ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РАЗРАБОТКИ БИЗНЕС-ПЛАНА .....	5
1.1 Представление бизнес-плана.....	5
1.2 Структура бизнес-плана .....	9
1.3 Цели бизнес-планирования .....	15
Характеристика предметной области.....	20
2.1 Характеристика предприятия.....	20
2.2 Характеристика деятельности продавца.....	21
ПРОЕКТНО-АНАЛИТИЧЕСКАЯ ЧАСТЬ. ВНЕДРЕНИЕ ПРОГРАММНОГО РЕШЕНИЯ .....	24
2.3 Обоснование проектных решений .....	24
2.4 Функциональная модель.....	26
4.График реализации проекта .....	30
5.Расчет экономической эффективности.....	31
6. Проблемы, возникающие при внедрении системы.....	40
7. Типовые риски автоматизации.....	43
ЗАКЛЮЧЕНИЕ .....	49
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ .....	52

## **Введение**

Центральным звеном организации любого дела является планирование. Оно позволяет выбрать наиболее рациональный и эффективный способ достижения целей. Проработанный и согласованный план является средством, с помощью которого можно контролировать, производить и управлять бизнесом. Конечно, бизнес-планы не дают полной гарантии успеха, но планирование позволяет подготовиться к различным неожиданностям. Бизнес-план - это документ, который описывает все основные аспекты будущего предприятия, показывает, каким образом его руководители собираются достичь своих целей, анализирует все проблемы, с которыми придется столкнуться, определяет способы решения этих проблем.

Поэтому, правильно составленный бизнес-план, в конечном счете, отвечает на вопрос: стоит ли вообще вкладывать деньги в это дело и принесет ли оно прибыль? Бизнес-план позволяет ошибаться только на бумаге, а не в деле, так как дает шанс предупредить ошибки путем продуманных действий. Бизнес-план систематически обновляется. В него вносятся изменения, связанные как с переменами, происходящими внутри фирмы, на рынке, где действует фирма, так и в экономике в целом. Бизнес-план, как правило, составляет каждая фирма. Совсем молодая компания создает бизнес-план, чтобы встать на ноги и найти средства для развития дела. Небольшая компания нуждается в бизнес-плане, так как ей нужна уверенность, что она выживет в самые опасные первые два года своего существования. Крупной компании бизнес-план необходим для того, чтобы выработать единый взгляд на будущее. Бизнес-план увеличит шансы любой компании на успех.

Планирование деятельности способствует решению главной задачи любого бизнеса – достижение максимума прибыли при минимуме затрат – определяя наиболее выгодные источники финансирования и рациональные направления расходования средств, обеспечивая устойчивое положение предприятия на рынке. Планомерная разработка стратегии и тактики производственно-хозяйственной деятельности предприятия является

важнейшей задачей для любого бизнеса.

В связи с необходимостью автоматизации основного бизнес-процесса в деятельности магазина канцтоваров «Ластик», требуется внедрить информационную систему, которая поможет повысить эффективность работы магазина, а также уменьшить риск экономических потерь, освободить работников от рутинной работы за счет ее автоматизации, получить более рациональные варианты решения управленческих задач, усовершенствовать структуру информационных потоков (систему документооборота)

Актуальность данной работы связана с необходимостью повышения эффективности работы компании за счет автоматизации бизнес-процесса торговли. Предполагается, что внедрение информационной системы приведет к повышению качества работы компании.

Объектом является магазин розничной торговли «Ластик» индивидуального предпринимателя Ваниной А.А.

Предметом является процесс торговли.

Целью работы является составление бизнес-плана автоматизации за счет внедрения ИС «ТИРИКА-МАГАЗИН» на предприятии «Ластик».

В соответствии с поставленной целью в работе определены следующие задачи:

1. Провести анализ предметной области, литературы и интернет-источников, сформулировать требования к информационной системе.
2. Проанализировать существующие информационные системы, выбрать подходящее типовое решение.
3. Разработать план внедрения.
4. Оценить риски, возникающие в процессе автоматизации
5. Рассчитать экономическую эффективность внедрения.

# ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РАЗРАБОТКИ БИЗНЕС-ПЛАНА

## 1.1 Представление бизнес-плана

Такое понятие как «бизнес-план», неотъемлемая часть управления коммерческой организацией, появилось в российской экономике в конце 80-х - начале 90-х годов прошлого века. Толкование и практическое значение бизнес-плана в качестве традиционного объекта стратегического бизнес-планирования и прогнозирования предпринимательской деятельности организаций разъяснены в работах отечественных и зарубежных авторов.

Приведем определение бизнес-плана:

Бизнес-план (с англ. – план предпринимательской деятельности) содержит в себе две составляющие: «бизнес» и «план».

В современных справочниках и словарях бизнес – это инициативная самостоятельная экономическая деятельность субъекта в условиях рыночной экономики, нацеленная на получение прибыли путем создания и реализации определённых видов продукции и услуг.

Бизнес-процессы протекают за счет собственных или заёмных средств под риски, свою ответственность за имущество. Синонимичные слова такого понятия как «бизнес», это – предпринимательство, коммерция, торговля, организация, фирма.

В. А. Галаничев определяет бизнес-план как плановый документ, содержащий ключевую информацию об организации, ее форме собственности, дате образования, учредителях, видах деятельности, ассортименте производимой продукции. В бизнес-плане представляется характеристика различных видов деятельности организации (финансовой, производственной, экономической), а также описываются используемые инструменты и механизмы ценовой и маркетинговой политики, приводятся расчетные плановые показатели.

М. М. Алексеев отмечает такую важную особенность бизнес-плана как изменяемость, он постоянно обновляется в соответствии с переменами, происходящими внутри и вне предприятия (внутренние и внешние факторы).

В. П. Буров определяет инновационную составляющую бизнес-плана, он считает, что бизнес-план служит для создания разнообразных инновационных объектов, связанных с проектированием или созданием новых предприятий и их подразделений (помимо разработки и сбыта определенных товаров и услуг).

В определениях других авторов близкими по значению к бизнес-плану становятся такие термины, как «задокументированная стратегия развития (С. И. Головань), «план осуществления бизнес-операций» (М. В. Романова), «стратегический план» (Д. А. Шевчук).

Именно поэтому можно сказать, что бизнес-план сочетает в себе черты настоящих планов и будущих стратегий. Он составляется при создании предприятия или в переломные моменты его существования, например, при расширении масштабов деятельности, привлечении потенциальных инвесторов, эмиссии ценных бумаг, автоматизации бизнес-процессов и т.д. Разработка бизнес-плана позволяет составить прогноз различных вариантов развития бизнеса и выявить проблемы, с которыми может столкнуться предприятие.

Таким образом, на наш взгляд, под бизнес-планом следует считать документ, содержащий основные факты, экономически обосновывающие развития предприятия, выпуска новой продукции или реализации других коммерческих идеи, который изменяется в соответствии с вызовами внутренней и внешней среды предприятия.

Говоря простым языком, бизнес-план – это письменное описание будущего бизнеса, документ, описывающий, что предприниматель планирует

делать и как он планирует это делать.

Бизнес-планы могут помочь в выполнении ряда задач как предпринимателям, так и тех, кто с ними взаимодействует. Они используются предпринимателями, ищущими инвестиции, чтобы донести свое видение до потенциальных инвесторов. Они также могут использоваться фирмами, которые пытаются привлечь ключевых сотрудников, найти новый бизнес, иметь дело с поставщиками или просто понять, как лучше управлять своими компаниями.

Бизнес-планы различаются по содержанию в зависимости от их предназначения (но основной формат остается прежним): бизнес-план предприятия, бизнес-план инвестиционного проекта по выпуску новых видов продукции (работ, услуг, технического решения).

Бизнес-план предприятия – это программа эффективного управления предприятием, направленная на обеспечение его конкурентных способностей предприятия и устойчивого финансового положения. Существуют различия между бизнес-планом создаваемого предприятия и действующего. В первом случае, предприятие опирается на прогноз и оценочные данные, позволяющие разрабатывать производственную, маркетинговую и организационную структуру предприятия, заинтересовывать потенциальных инвесторов в будущей перспективности и прибыльности своего предприятия. Во втором случае, бизнес-план опирается на результаты и опыт функционирования предприятия, позволяет определить возможности его развития, предопределить изменения, которые предстоит осуществить, перераспределять инвестиции в те области, которые принесут в будущем высокий доход.

Также выделяют такие типы планов в зависимости от размеров и способов представления как мини-план, рабочий план, план представления, электронный план. Исходя из названия, мини-план может

состоять из одной-десяти страниц и должен включать хотя бы беглое внимание к таким ключевым вопросам, как бизнес-концепция, потребности в финансировании, маркетинговый план и финансовые отчеты, особенно о движении денежных средств, прогнозе доходов и балансовом отчете. Рабочий план — это инструмент, который можно использовать для ведения бизнеса. Он должен быть детализированным.

Бизнес-планирование, в своей сущности – это уникальный процесс, основывающийся на неповторимости каждого инвестиционного проекта и предприятия. Вместе с тем при разработке любого из них используются базовые принципы, являющиеся общими, независимо от отрасли, в которой реализуется проект, и организационно-правовых особенностей предприятия, его осуществляющего. К ним относятся определение целей бизнес-планирования и требований к его разработке, также выбор типовой структуры бизнес-плана.

Наиболее общая цель бизнес-плана – прогноз хозяйственной деятельности предприятия-инициатора проекта на определённый период времени в соответствии с потребностями рынка и возможностями получения необходимых финансовых ресурсов, в том числе в форме иностранного кредита.

Таким образом, можно отметить, что бизнес-план отвечает запросам не только самого предприятия, но и рынка труда, и института предпринимательства.

В современной практике бизнес-план выполняет пять функций.

1. Возможность его использования для разработки стратегии бизнеса. Эта функция жизненно необходима в период создания предприятия, а также при выработке новых направлений деятельности.

2. Планирование. Оно позволяет оценить возможности развития нового

направления деятельности, контролировать процессы внутри фирмы.

3. Привлечение денежных средств – ссуды, кредиты.

4. Привлечение к реализации планов компании потенциальных партнеров, которые пожелают вложить в производство собственный капитал или имеющуюся у них технологию.

5. Вовлечение всех сотрудников в процесс составления бизнес-плана позволяет улучшить их информированность о предстоящих действиях, скоординировать усилия, создать мотивацию достижения целей.

Таким образом, в наибольшей степени бизнес-план используется при оценке рыночной ситуации как вне фирмы, так и внутри нее при поиске инвесторов. Он может помочь крупным предпринимателям расширить дело с помощью покупки акций другой фирмы или организации новой производственной структуры, также служит основой для формирования общегосударственной стратегии планирования.

## **1.2 Структура бизнес-плана**

Бизнес-план оформляется документально и должен привлекать внимание заинтересованных партнеров, инвесторов и банкиров. В связи с этим он должен выглядеть соответственно.

Бизнес-план должен выглядеть профессионально, так как это своеобразный рекламный инструмент, представляющий как предприятие или самого предпринимателя, так и его бизнес. Поэтому следует обращать внимание не только на содержание, но и на внешний вид бизнес-плана. Бизнес-план должен быть прост, функционален, понятен и удобен в использовании.

Состав, структура и объем бизнес-плана определяются спецификой вида деятельности, размером предприятия и целью составления. Очевидно, чем крупнее предприятие, тем сложнее его функциональная деятельность,

тем полнее и обоснованнее разработка разделов. Соответственно, бизнес-план небольшого предприятия значительно проще по составу, структуре и объему.

Структура бизнес плана - письменное описание того или иного проекта, суммы и сроки его реализации, такой план характеризует целесообразность его существования. Состав бизнес-плана во многом зависит оттого, в какой сфере находится проект, а также оттого, какие размеры он имеет. Так, если предполагается производство нового вида продукции, то нужно разрабатывать наиболее подробный бизнес план, который будет описывать все преимущества нового продукта, а также процесс его изготовления. Если же речь идет об открытии торгового объекта, то бизнес план может быть простым и включать только разделы с кратким описанием и с расчётом сроков окупаемости. Структура и содержание бизнес плана играет важную роль в начале деятельности той или иной организации.

Однозначно прописанной структуры бизнес-плана нет. Она может меняться в зависимости оттого, производственный у вас проект или торговый, высокотехнологичный стартап или действующий бизнес в сфере услуг. Различные авторы выделяют от трех до восьми составляющих плана. Рассмотрим их подробнее.

Например, в Энциклопедии малого бизнеса выделяют такие разделы бизнес-плана как:

- бизнес-концепция, в которой предприятие описывает отрасль, структуру своего бизнеса, конкретный продукт или услугу, то, как предприятие планирует добиться успеха в своем бизнесе;

- раздел маркетинга, в котором описывают и анализируют потенциальных клиентов: кто и где они находятся, что заставляет их покупать и так далее. Здесь предприниматель описывает конкуренцию и то, как он будет позиционировать себя,

чтобы победить ее;

- финансовый раздел, который содержит отчет о доходах и движении денежных средств, баланс и другие финансовые показатели, такие как анализ безубыточности. Эта часть может потребовать помощи от бухгалтера и хорошей программы для работы с электронными таблицами.

Наиболее универсальная структура бизнес-плана была представлена в 1978 году организацией UNIDO (United Nations Industrial Development Organization – Организация Объединенных Наций ПО промышленному развитию). С тех пор правила написания, представленные организацией, успешно применяют предприятия, банки, государственные учреждения и даже целые страны.

Структура бизнес-плана:

1. резюме
2. описание отрасли и компании
3. описание продукта
4. производственный план
5. организационный план
6. финансовый план
7. показатели эффективности проекта
8. риски и гарантии проекта

Разделы и их содержание зависят от условий, в которых функционирует фирма, поэтому в каждом конкретном случае могут дополняться или уточняться, поскольку структура бизнес-плана, полнота и количество представленного материала непосредственно зависит оттого, на решение каких задач он направлен. Так, например, имеются существенные различия между бизнес-планом вновь создаваемого и уже действующего предприятия, крупного промышленного предприятия или малого предприятия сферы услуг. е. в зависимости от конкретных целей, задач и объекта бизнеса

1. Оформление титульного листа является стартом для составления бизнес-плана, на нем должно быть представлено название самого проекта, название организации, для которой он разрабатывался, его местонахождение (страна, город), телефоны, данные о владельце, общее количество лиц, составивших и разработавших данный документ, дата создания. Если предприниматель планирует показывать потенциальным кредиторам и инвесторам, то финансовые показатели также могут быть размещены на титульном листе для наглядности. В данном случае уместнее всего указать на титульном листе такие показатели, как сроки окупаемости, доходность, необходимый объем инвестиций.

Помимо титульной и финансовой информации, титульная страница может содержать информацию о политике конфиденциальности. Как правило, указывает на то, что разработанный бизнес-план не подлежит разглашению третьим лицам.

2. После титульного листа составляется первый раздел бизнес-плана – резюме. Он содержит обобщенную информацию. Описание продукции.

Заявление должно быть кратким и деловым, вероятно, не более чем на полстраницы. Он может быть длиннее, в зависимости от того, насколько сложным может быть использование средств, но резюме бизнес-плана, как и резюме заявки на получение кредита, обычно не превышает одной страницы. В этом пространстве нужно предоставить краткий обзор всего бизнес-плана.

Основные элементы, которые должны быть включены:

1. Бизнес-концепция. Описывает бизнес, его продукт и рынок, который он будет обслуживать. В нем должно быть точно указано, что будет продаваться, кому и почему бизнес будет иметь конкурентное преимущество.

2. Финансовые особенности. Выделяет важные финансовые аспекты бизнеса, включая продажи, прибыль, денежные потоки и возврат инвестиций.

3. Финансовые требования. Четко указывает капитал, необходимый для начала бизнеса и расширения. В нем должно быть подробно описано, как будет использоваться капитал, а также собственный капитал, если таковой имеется,

который будет предоставлен для финансирования. Если кредит на первоначальный капитал будет основываться на залоге, а не на собственном капитале, следует также указать источник залога.

4. Текущее положение в бизнесе. Предоставляет соответствующую информацию о компании, ее организационно-правовой форме, времени ее создания, основных владельцах и ключевом персонале.

5. Главные достижения. Подробно описывает любые события внутри компании, которые необходимы для успеха бизнеса. Основные достижения включают в себя такие элементы, как патенты, прототипы, местоположение объекта, любые важные контракты, которые должны быть заключены для разработки продукта, или результаты любого проведенного тестового маркетинга.

### 3. Производственный план.

Главная задача раздела - доказать потенциальным партнерам, что предприятие в состоянии реально производить нужное количество товаров в нужные сроки и требуемого качества. Для предпринимателей это самый трудный раздел, что связано с нестабильностью хозяйственных связей, ненадежностью поставщиков и сложностью получения качественных комплектующих изделий и материалов для производства. Важность производственного плана связана с тем, что во всем мире финансисты вникают во все детали производственного цикла заемщиков не для того,

Чтобы предлагать свои решения, а для того, чтобы оценить квалификацию руководства фирмы и обоснованность ее планов.

### 4. Организационный план.

В данном разделе содержится информация о различных законодательных и нормативных актах и документах, на которые необходимо обратить внимание при составлении бизнес-плана. Кроме того составляется график реализации выбранного проекта, с детальным описанием сроков и проводимых процедур.

Лучше всего в данном разделе отобразить следующие документы и

информацию:

- Ежегодный план расходов и доходов.
- Расчёт сроков реализации (детально расписав первый год помесячно).
- План движения финансовых активов и денежных средств.
- Приблизительный баланс для первого года.
- Анализ безубыточности (с рассмотрением перспектив, графиком, нахождением точки безубыточности).

Кроме того, отображаются и возможные инвестиционные вложения (лизинг, кредитование и другие). Здесь подробно рассматриваются источники, оценивается возможность получения инвестиций, а также рассчитывается выгодность их использования. Кроме того, подробно рассматриваются и сроки погашения всех задолженностей.

В конце раздела обязательно делается анализ эффективности данного бизнес-плана. Для расчёта может быть использована любая из методик, например, одна из методик проектного анализа или анализа ВХОД (финансово-хозяйственной деятельности). Про этом рассчитывается рентабельность, а также финансовая устойчивость разрабатываемого проекта и многие другие показатели.

5. В этом разделе необходимо кратко представить выводы по финансовому плану, объясните на языке цифр выгоды, которые получит инвестор от проекта. Обязательно проведите расчёт финансовых показателей эффективности:

- 1) Чистого дисконтированного дохода.
- 2) Внутренней нормы доходности.
- 3) Дисконтированного периода окупаемости.
- 4) Индекса прибыльности.
- 5) Средней нормы рентабельности.

6. Анализ риска.

Ни для кого не секрет, что абсолютно каждый проект содержит риски в

себе и сталкивается с определенными трудностями на пути. Эти трудности представляют угрозу для реализации проекта, поэтому эти трудности необходимо предвидеть и разрабатывать программные стратегии для их преодоления. Также очень важно учитывать степень риска и учитывать основные проблемы.

Основные моменты, которые связаны с риском проекта, должны быть описаны достаточно просто и объективно, также необходимо учитывать тот факт, что основная угроза может исходить от основных конкурентов. Важно не допустить соответствующих просчетов в области маркетинга, а также в производственной политике. Не допускайте ошибок при подборе персонала на руководящую должность.

### **1.3 Цели бизнес-планирования**

Бизнес-планирование определяет цели и задачи, которые необходимо решить предприятию, как в ближайшем будущем, так и на перспективу.

Основной целью бизнес-планирования является планирование хозяйственной деятельности фирмы на ближайший и отдаленные периоды в соответствии с потребностями рынка и возможностями получения необходимых ресурсов.

Но И.П. Лаптева и П. В. Смышляев выделяют несколько групп целей бизнес-плана. Первая группа целей ориентирована на коммерческий успех малого бизнеса. Вторая группа целей «Социальные цели» направлена на решение проблем региона: создание новых рабочих мест, решение продовольственных, транспортных, экологических и других проблем региона. Третья группа целей «Повышение статуса предпринимателя» носит внутренний, мотивационный характер и касается реализации личностью потребностей, связанных с предпринимательской деятельностью.

Бизнес-план составляется для двух категорий пользователей — внутренние и внешние. К внутренним относятся сами владельцы и сотрудники предприятия. В

этом случае бизнес-план формулирует, какие перед предприятием стоят цели и как их воплотить в жизнь. Внешние пользователи - это потенциальные инвесторы, партнеры и кредиторы. Бизнес-план призван убедить их в выгоды инвестирования.

Выделяют три главные цели бизнес-планирования для разных категорий пользователей:

- предоставление информации лицам, занятым в воплощении проекта;
- подтверждение целесообразности вложения средств в проект для инвесторов;
- предоставление кредитору подробной информации о предприятии, его работе и планах развития.

В. В. Дмитриенко отмечает, что существует восемь типов причин, определяющих характер предназначения:

1. Бизнес-план для себя (достаточно ли реалистичное представление, что именно нужно для открытия бизнеса).

2. Бизнес-план для получения кредита (все больше банков требуют от предпринимателей бизнес-план для принятия окончательного решения о выдаче кредита).

3. Бизнес-план по привлечению средств от инвесторов (именно бизнес-план является основным способом в определении стоящей для инвестора идеи).

4. Бизнес-план для альянса с иностранным предприятием (грамотный документ придает уверенности партнеру в серьезности вашего бизнеса).

5. Бизнес-план крупного контракта.

6. Бизнес-план по привлечению новых сотрудников (четкое представление о будущем потенциале, дает будущему сотруднику уверенность в перспективах и стабильную заработную плату).

7. Бизнес-план слияния с другой компанией (умение увидеть преимущества и недостатки совместной работы).

8. Бизнес-план реорганизации бизнеса (помощь в выборе правильной концепции и понимании целей и конкретных задач).

Для успешной реализации проекта и получения денежных средств необходима информационная база, которой, по сути, и является бизнес-план. В процессе сбора исходной информации и подготовки бизнес-плана специалисты нашей компании ориентируются на решение конкретных задач, которые для большинства проектов заключаются в следующем:

- сбор исходной информации о реализуемом проекте;
- технико-экономические расчёты;
- анализ положения дел в отрасли ПО рассматриваемому направлению;
- маркетинговые исследования;
- оценка финансовых перспектив проекта.

Нередко встречаются проекты, в которых ещё на этапе финансовых расчётов становятся видны наиболее проблемные участки бизнеса. Тогда специалисты нашей компании готовы разработать ряд рекомендаций ПО оптимизации и совместно с Инициатором проекта выработать стратегию ПО реализации проекта.

Основная задача бизнес-планирования заключается в том, чтобы дать картину перспектив развития фирмы, т.е. ответить на самый важный для бизнесмена вопрос: стоит ли вкладывать деньги в это дело, принесут ли оно доходы, которые окупят все затраты и силы средств.

Основной целью бизнес-планирования является планирование хозяйственной деятельности фирмы на ближайший и отдаленные периоды в соответствии с потребностями рынка и возможностями получения необходимых ресурсов.

Бизнес-планирование помогает предпринимателю решить следующие основные задачи:

- определить конкретные направления деятельности фирмы, целевые рынки и место фирмы на этих рынках;
- сформулировать долговременные и краткосрочные цели фирмы, стратегию и тактику их достижения. Определить лиц, ответственных за

реализацию стратегии;

- выбрать состав и определить показатели товаров и услуг, которые будут предложены фирмой потребителям. Оценить производственные и торговые издержки по их созданию и реализации;
- выявит соответствие имеющихся кадров фирмы, условий мотивации их труда предъявляемым требованиям для достижения поставленных целей;
- определить состав маркетинговых мероприятий фирмы ПО изучению рынка, рекламе, стимулированию продаж, ценообразованию, каналам сбыта и др.;
- оценить финансовое положение фирмы и соответствие имеющихся финансовых и материальных ресурсов возможностям достижения поставленных целей;
- предусмотреть трудности, «подводные камни», которые могут помешать практическому выполнению бизнес-плана.

Бизнес-план – краткое, точное, доступное и понятное описание предполагаемого бизнеса, важнейший инструмент при рассмотрении большого количества различных ситуаций, позволяющий выбрать наиболее перспективные решения и определить средства для их достижения.

Бизнес-план является документом, позволяющим управлять бизнесом, поэтому его можно представить как неотъемлемый элемент стратегического планирования и как руководство для исполнения и контроля. Важно рассматривать бизнес-план как сам процесс планирования и инструмент внутрифирменного управления. Бизнес-план является своего рода документом, страхующим успех предполагаемого бизнеса, в то же время бизнес-план – инструмент самообучения.

По мере развития рыночной экономики и международных связей бизнес-план становится обязательным документом, применяемым в целях совершенствования методов расчёта экономической эффективности проектных решений и коммерческой целесообразности вложений инвестиций.

В мировой практике практически все инвестиционные проекты описываются с помощью бизнес-планов. Бизнес-план – это общепринятое

средство деловой информации.

Решение задач укрепления рыночных позиций предприятия, достижение им экономического успеха требуют нахождения оптимального сочетания источников финансовых ресурсов, их рационального использования в оперативной и стратегической перспективе.

Решение подобной задачи в современных условиях становится возможным лишь в системе стратегического и бизнес-планирования. Это значит, что весьма актуальными и практически значимыми все в большей мере становятся вопросы освоения предприятиями и организациями всей совокупности методов разработки бизнес-планов инвестиционных проектов, а также выбора конкретного алгоритма и чек-листа последовательности их реализации.

Правительство Российской Федерации утвердило своим постановлением Положение об оценке эффективности инвестиционных проектов при размещении на конкурсной основе централизованных инвестиционных ресурсов Бюджета развития РФ.

На основе проведенного анализа, подтверждающего важность и актуальность бизнес-планирования, планируется разработать свой бизнес-план по автоматизации учета на предприятии.

## 2 Характеристика предметной области

### 2.1 Характеристика предприятия

Магазин канцтоваров «Ластик» ИПР Ваниной А. А, зарегистрированный как субъект предпринимательской деятельности в 2015 году, и расположен по адресу: Кировская область, г. Кировск, ул. Краснофлотская, д. 31А

В магазине представлено большое количество товара, 75 % ассортимента составляют сопутствующие канцелярские товары. Большое внимание уделяется сотрудничеству с местными производителями и поставщиками, что позволяет оперативно решать вопросы обеспечения магазина товарами местного производства.

В данной организации (ИП Ваниной) используется линейная структура управления, которая является одной из самых простых организаций управленческой структуры.

Организационно-штатная структура магазина «Ластик» ИП Ваниной А. А, представлена на рисунке 1.

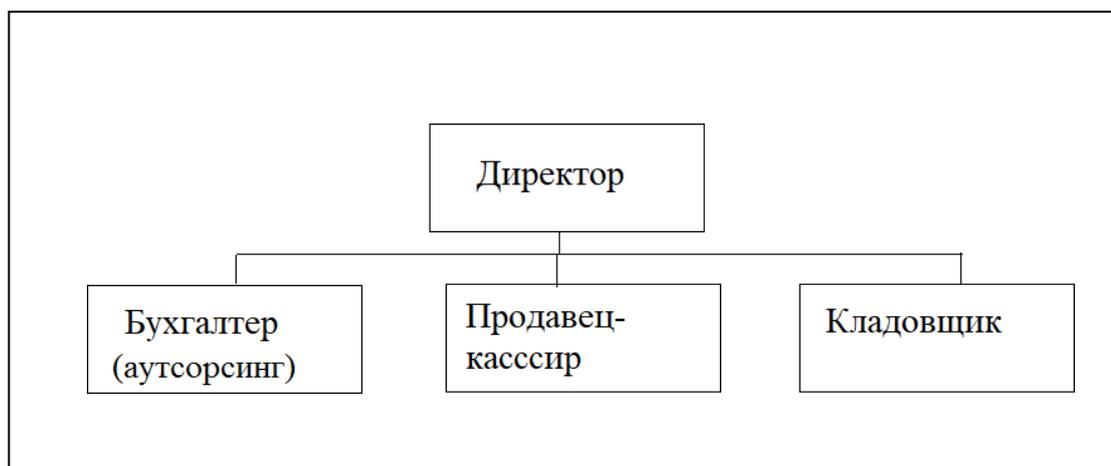


Рисунок 1 — Организационно-штатная структура магазина «Ластик»

Директор управляет организацией в соответствии с законодательством, несет полную ответственность за все принимаемые решения, сохранность и использование имущества. Бухгалтер магазина, который оформляет отчетную документацию, подчиняется директору. Также в подчинении у кладовщика и продавца-кассира. Продавец-кассир выполняет операции по взаимодействию с

покупателями, а кладовщик ведет учет поступления товара в магазин.

Деятельность магазина канцтоваров «Ластик» ориентирована на жителей города Кировска с любым уровнем дохода, поэтому предоставляет качественный и не дорогой товар.

Магазин «Ластик» с момента своего открытия предоставляет клиентам следующие виды товара:

- бумажная продукция;
- пишущие принадлежности;
- товары для оформления документации – дыроколы, степлеры;
- продукция для хранения документации – папки, скоросшиватели, конверты;
- архивы и органайзеры – подставки, лотки для документов, полки и секции для папок;
- товары для творчества – пластилин, краски, цветные карандаши, бумага, картон;
- сопутствующая продукция – средства по уходу за оргтехникой, расходные материалы

Процессы предприятия ИП Ванина А.А. включают:

- реклама товаров и услуг;
- оказание торговых услуг клиентам;
- подготовка заявок на ввоз товаров;
- формирование ассортимента товаров;
- ведение учета товаров и продаж;
- изучение потребительского спроса на товары.

Организация осуществляет свою деятельность по нескольким основным направлениям, которые ориентированы на розничную торговлю.

Форма продажи в розницу так же предполагают безналичную форму оплаты.

## **2.2 Характеристика деятельности продавца**

Деятельность каждой должности на предприятии и требования к сотрудникам описаны в должностных инструкциях.

Продавец-кассир является сотрудником магазина и подчиняется непосредственно директору. Цель и задача продавца – организовать продажи, создать покупателям оптимальные условия для выбора и оплаты товара. Взаимодействие с другими работниками магазина и директором помогает своевременно решать текущие вопросы.

К основным обязанностям продавца-кассира относятся:

- помощь покупателям в выборе товара; продавец-кассир имеет право консультировать покупателя по ассортименту товаров, представленных в магазине, при необходимости;
- установка ценников на товары; продавец обязан следить за наличием ценников на товар, за правильным их размещением и указанием информации на нем;
- размещение и пополнение товаров; по желанию менеджера магазина продавец может разместить товар по видам, по условиям хранения;
- участие в проверке магазина; пересчет товаров осуществляется в соответствии с ведомостью, которая передается директору магазина для отчетности;
- обслуживание клиентов на кассе; после выбора товара покупатель подходит к кассе для оплаты покупки, в свою очередь продавец записывает в журнал артикул товара, наименование, стоимость, рассчитывает на калькуляторе общую стоимость покупки, вводит полученную сумму от покупателя на кассе, открывает кассовый ящик и выдает сдачу распечатанным из кассы чеком;
- обеспечение сохранности товаров в торговом зале; при работе в торговом зале продавец следит за тем, чтобы товар не ронялся, не распаковывался и т.д.;
- подготовка и ведение документов; продавец-кассир должен составить книгу кассира-оператора, куда записывает, сколько денег он получил в начале рабочего дня, сколько денег осталось на конец рабочего дня; а также составление ежедневных отчетов о продажах и товарах, заполнение заявок на пополнение товаров и т.д.

Проанализировав текущее состояние информационной системы магазина

«Ластик», выделим основные недостатки, подлежащие устранению:

- несвоевременный контроль остатков товаров;
- нет возможности контролировать работу сотрудников;
- нет оперативности передачи информации руководителю;
- нет возможности учета расходов, доходов, выплат заработной платы;
- слабая организация маркетинговой информационной системы.

На основе этого можно сделать вывод о рекомендации по совершенствованию информационной системы: для автоматизации деятельности небольшого магазина розничной торговли необходим специализированный программный продукт, который позволит вести учет продаж, учет товара, управление персоналом и финансами, выполнять своевременное и оперативное составление отчетов

Автоматизированная информационная система (АИС) должна отвечать определенным общим требованиям.

Система должна отвечать следующим требованиям:

- скорость обработки данных;
- гибкость и расширяемость;
- надежность и безопасность;
- простота эксплуатации и поддержки системы;
- небольшие материальные и временные затраты на внедрение.

При решении задач с помощью программного продукта информация должна храниться в одном месте (базе данных), и созданные отчеты, будут выводиться на экран и принтер в удобном формате.

### **2.3 Обоснование проектных решений**

Требования заказчика к типовому программному продукту позволили определить в ходе анализа рынка прикладных программных решений для управления торговлей наиболее подходящее для предприятия.

Таблица 1 — Сравнительная характеристика аналогичных программ.

Критерии	«1С розница 8»	«СуперСклад»	«ТИРИКА-МАГАЗИН»
Основные возможности	+	+	+
Импорт	+	-	+
Экспорт	+	+	+
Стоимость	16000 руб.	23000 руб.	4999 руб.
Сроки внедрения	2-3 дня	3 дня	12 часов
Возможность применения	Не применима	Не применима	Применима

В результате анализа типовых программ (таблица 1) для внедрения выбран программный продукт «ТИРИКА-МАГАЗИН».

Функционал системы:

- учет продаж (проведение продаж, анализ цен, планирование продаж);
- учет товара (контроль остатков и перемещений, своевременный заказ товара и т.д.);
- управление персоналом (контроль сотрудников за счет ограничения прав пользования системой);
- управление финансами (учет расходов и доходов, учет выплаты заработной платы сотрудникам и т.д.);

- аналитика предприятия (своевременное и оперативное составление отчетности);
- управление маркетингом (привлечение большего количества клиентов за счет создания сайта-визитки).

С программой могут работать несколько сотрудников (руководитель, продавец-кассир, администратор), для этого необходимо обеспечить разграничение прав доступа пользователей..

После внедрения программного продукта «ТИРИКА-МАГАЗИН» информационная система предприятия будет иметь структуру, представленную на рисунке 2.

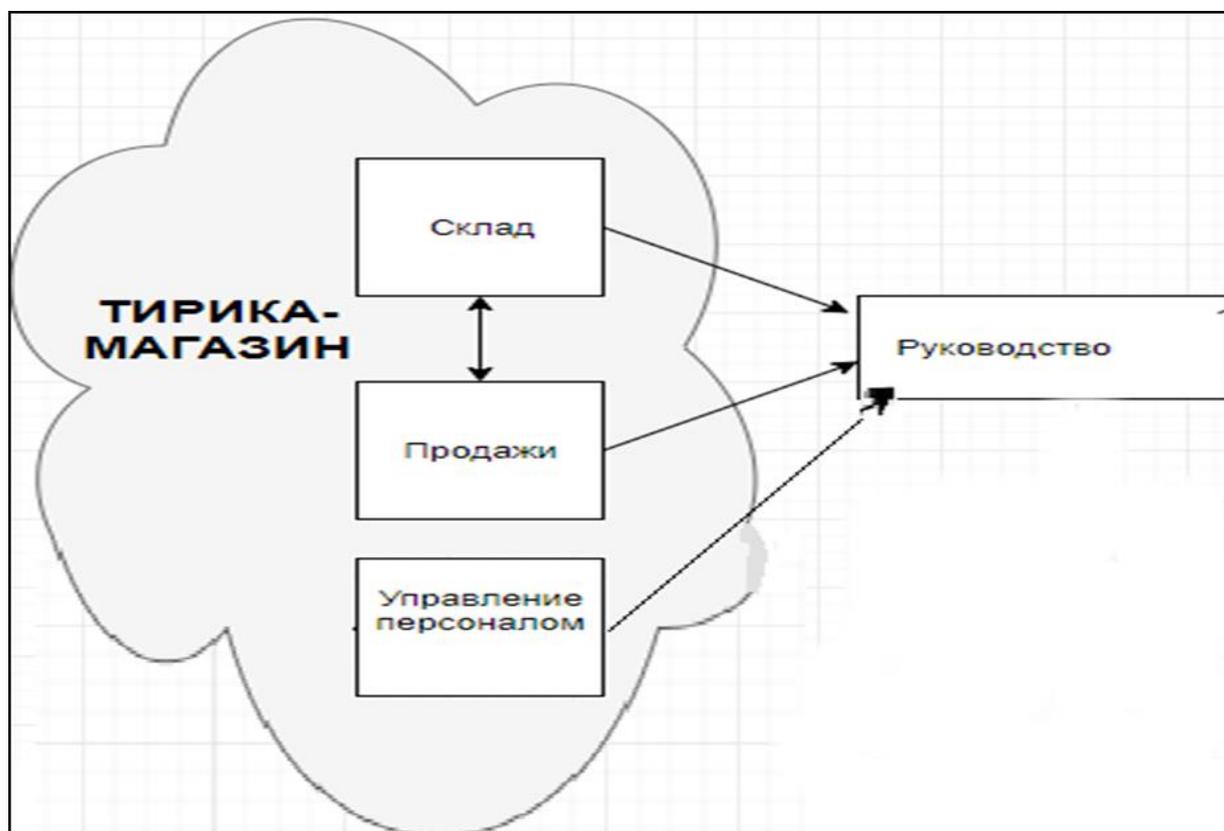


Рисунок 2 — Информационная система предприятия после внедрения информационных технологий

Внедрение программного продукта «ТИРИКА-МАГАЗИН» позволит объединить три функционала системы (учет товара, учет продаж, управление персоналом) в одну общую.

Учет товара включает в себя всю информацию о принятом товаре в магазине, с возможностью предоставления отчетности об остатках товара, составлении бланков заказа товара и т.д.

Учет продаж включает в себя информацию о продаже товаров клиентам на основании информации о товарах, с возможностью получения отчетности о движении товара, непроданных товарах и т.д.

Управление персоналом позволяет сделать разграничение доступа пользователей системы, что позволит руководителю предприятия контролировать сотрудников магазина при составлении ежедневного отчета сотрудника.

Создание сайта-визитки даст возможность новым потенциальным покупателям получить информацию о магазине, которую они еще не знали.

## **2.4 Функциональная модель**

Важным этапом в проектировании информационной системы является построение информационной модели.

Информационная модель — модель объекта, представленная в виде информации, описывающей существенные для данного рассмотрения параметры и переменные величины объекта, связи между ними, входы и выходы объекта и позволяющая путём подачи на модель информации об изменениях входных величин моделировать возможные состояния объекта.

Вся поступившая информация на предприятии будет фиксироваться, храниться и обрабатываться во внедренном программном решении, а так же появиться возможность получать различную отчетность и анализировать ее.

Структурно-функциональная модель учета на предприятии представлена на рисунке 3.

Из диаграммы видно, что входной информацией являются информация о товаре, информация о поставщике, информация о клиенте.

Выходная информация представляет собой информацию о проданном товаре, документы на продажу, отчеты и др.

После построения контекстная диаграмма детализируется с помощью диаграммы декомпозиции первого уровня. На этой диаграмме отображаются функции системы, которые должны быть реализованы в рамках основной функции.

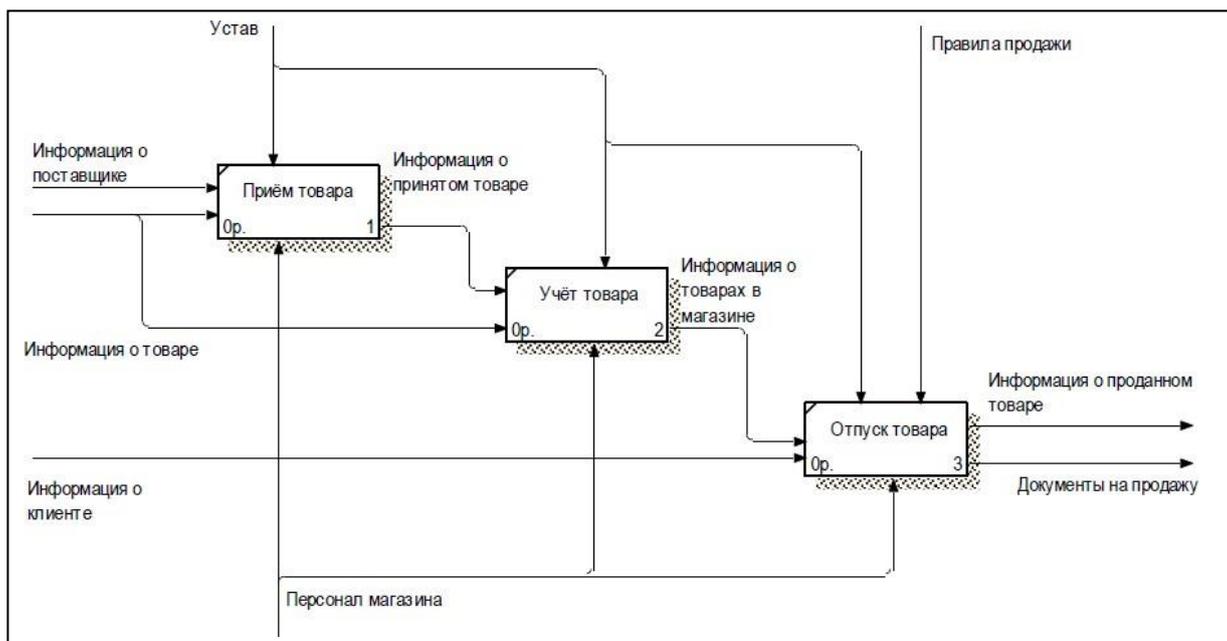


Рисунок 3 — Диаграмма декомпозиции

Диаграмма декомпозиции содержит три функциональных блока: «Приём товара», «Учёт товара», «Отпуск товара»:

- блок «Приём товара», в котором происходит прием товара от поставщика в магазин на основании сведений от поставщика и информации о товаре, в результате чего будет получена информация о принятом товаре и отчетность;
- блок «Учёт товара», в котором осуществляется хранение товара в магазине на основании информации о принятом товаре, в результате получаем информацию о товарах в магазине;
- блок «Отпуск товара», в котором осуществляется продажа товаров клиентам на основании информации о товарах, в результате будет получена информация о проданном товаре и документы на продажу.

Диаграммы потоков данных (DFD) являются основным средством моделирования функциональных требований к проектируемой системе

На рисунке 4 представлена контекстная диаграмма системы учета продаж и товаров, пользователями которой будут руководитель, продавец-кассир и кладовщик.

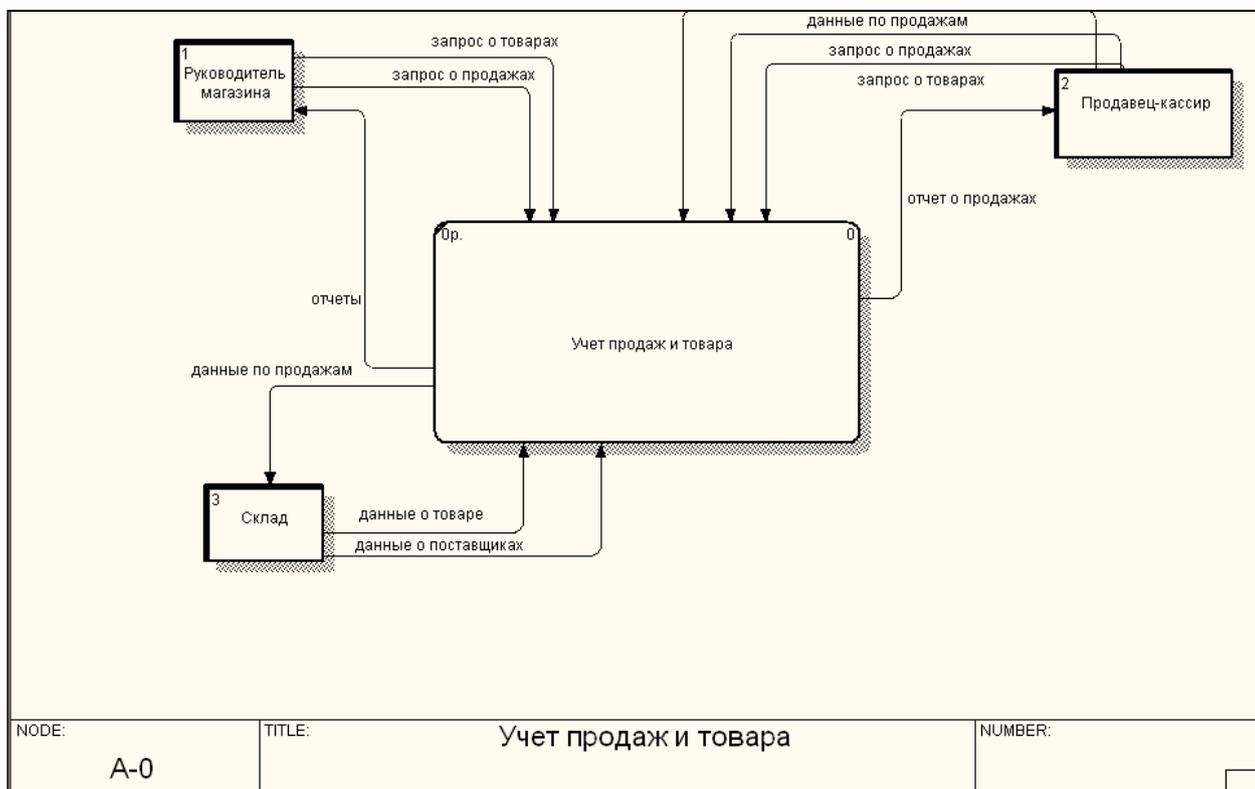


Рисунок 4 — Диаграмма потоков данных

На рисунке 5 представлена диаграмма декомпозиции системы учета продаж и товаров, отражающая функционал пользователей.

Каждому пользователю должен быть предоставлен доступ к определенной совокупности функциональных возможностей, который определенного должностными обязанностями.

Продавцу должен быть доступен следующий функционал:

- фиксация факта продажи;
- поиск и просмотр информации о товарах.

Руководителю должен быть доступен следующий функционал:

- формирование отчетов;
- поиск и просмотр информации о товарах, поставщиках.

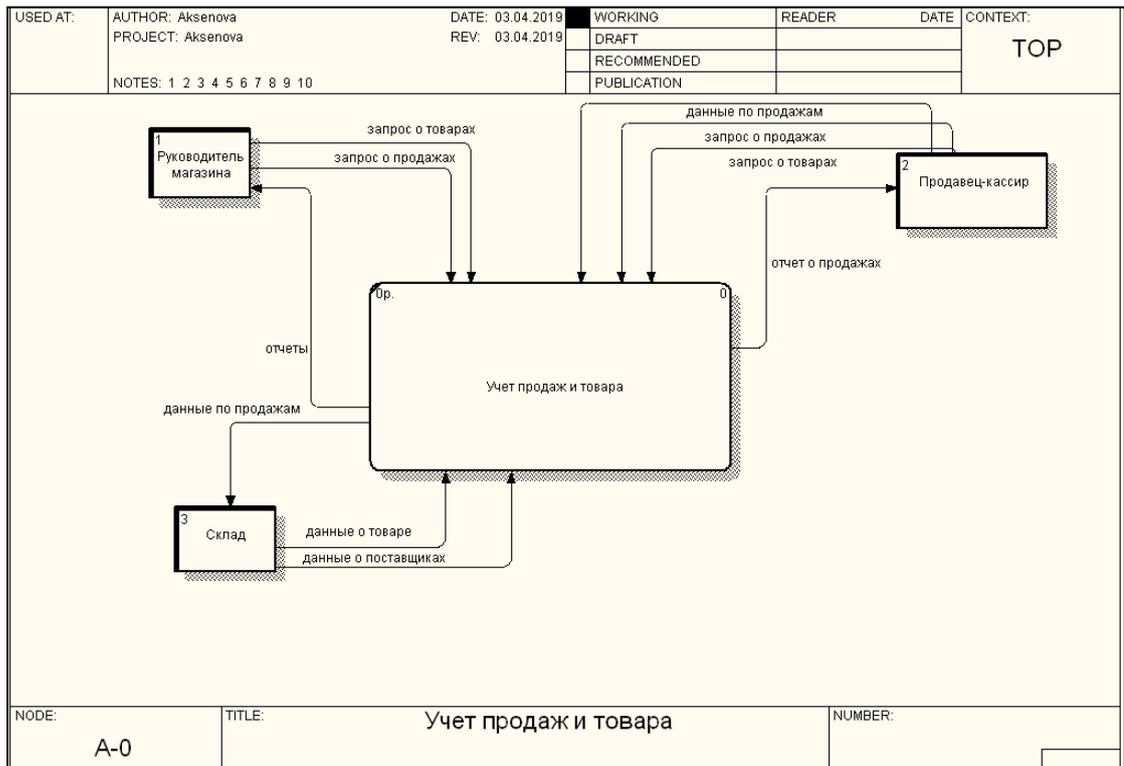


Рисунок 5 — Диаграмма потоков данных

Кладовщику должен быть доступен следующий функционал:

- формирование отчетов;
- контроль остатков товаров;
- фиксация приема товара и формирование сопровождающих документов.

#### 4.График реализации проекта

Сроки реализации проекта: с 01.07.2022-21.07.22

Этапы реализации проекта:

Таблица 2— План внедрения «ТИРИКА-МАГАЗИН».

Этап	Дата	Содержание
Обследование, диагностика предприятия.	2 дня	Изучение процессов предприятия; выявление требований и проведение анализа на основе беседы с директором магазина.
Проектирование	2 дня	Анализ информационной системы предприятия; типовых программных продуктов и выбор программного решения для внедрения; изучение документации.
Настройка системы	7 дней	Установка системы; настройка прав пользователей; добавление данных.
Опытная эксплуатация	7 дней	Проверка пользования программой, ее отладка и добавление корректировок. Передача в промышленную эксплуатацию.
Оценка результатов проекта	1 день	Обсуждение с руководителем соответствия работы программы с техническим заданием, расчет показателей работы.

## 5. Расчет экономической эффективности

Базой для оценки экономической эффективности внедрения ИС может служить время, затрачиваемое на учет продаж, время на учет товара, время на составление отчетности.

Оценить эффективность применения ИС можно с помощью прямых и косвенных показателей. Прямые (или экономические) показатели дают оценку автоматизации в денежном выражении, включают в себя определение затрат на разработку и эксплуатацию информационной системы (т.е. определение полной стоимости владения информационной системой), определение денежного потока, высвобожденного за счет информационной системы. К косвенным показателям можно отнести:

- повышение оперативности и актуальности информации;
- повышение качества информации, ее точности, детальности;
- снижение количества времени, затрачиваемого на учет на предприятии
- повышение качества обслуживания клиентов;
- повышение качества труда за счет сокращения рутинных операций;
- совершенствование работы аппарата управления.

Оценка затрат на внедрение программного продукта.

Учет фактических временных затрат представим в виде таблицы 3.

Таблица 3 — Фактические временные затраты

Этапы разработки	Фактические затраты (час)
1. Предпроектное исследование (планирование и анализ требований, исследование и анализа существующей системы, определение требований к создаваемой ИС)	16 (2 дн)
2. Разработка технического задания	16 (2 дн)
3. Реализация (наполнение ИС данными)	56 (7 дн)

	дн)
4. Создание сайта-визитки	16 (2 дн)
4. Внедрение ИС (размещение и обучение персонала)	16 (2 дн)
ИТОГО	152 (15 дн)

Коэффициент, учитывающий сложность внедрения и затраты на корректировку исходного модуля определяем по формуле:

$$K_{сл} = c \cdot (1 + p),$$

где  $c$  — коэффициент сложности программы;

$p$  — коэффициент коррекции программы в процессе разработки.

Таблица «Коэффициенты по категориям» (таблица 4) будет использована для расчета.

Таблица 4 — Коэффициенты по категориям

Наименование коэффициента	Категория			
	1	2	3	4
Коэффициент сложности программы	1,25	1,5	1,6	2,0
Коэффициент коррекции программы	0,05	0,1	0,5	1,0

$$K_{сл} = 1,25 \cdot (1 + 0,1) = 1,375$$

Затраты времени на разработку с учетом сложности программы выражаются произведением фактических временных затрат на разработку и коэффициента сложности.

$$t_{разр_{сл}} = t_{ф} \cdot K_{сл}$$

$$t_{разр_{сл}} = 152 \cdot 1,375 = 209 \text{ часов}$$

## Расчет средней часовой зарплаты программиста

Для определения средней часовой оплаты программиста определяемого годовой фонд заработной платы с учетом отчислений (в Пенсионный фонд, Фонд обязательного медицинского страхования и Фонд социального страхования).

Учитывается процент премий (20 %) и районный коэффициент (15 %). На суммарный фонд заработной платы начисляется процент взноса в социальные фонды. В 2019 году он составляет 30 %. Из него в Пенсионный фонд России — 22%, Фонд социального страхования — 2,9% и в Фонд обязательного медицинского страхования — 5,1 %.

Определяем месячный оклад программиста с учетом квалификации и всех надбавок.

$$ЗП_M = ЗП_{ОСН} \cdot (1 + K_{доп}) \cdot (1 + K_{СН}), \quad (3)$$

где  $ЗП_{ОСН}$  — месячная оплата труда установленной квалификации;

$K_{доп}$  — коэффициент надбавок и премий;

$K_{СН}$  — коэффициент, учитывающий норму взноса в социальные фонды.

$$ЗП_M = 21\,840 \cdot (1 + 0,2) \cdot (1 + 0,30) = 34\,070,40 \text{ руб.}$$

Годовой фонд заработной платы с учетом отчислений.

$$\Phi ЗР_G = ЗП_M \cdot 12, \quad (4)$$

где 12 — количество месяцев в году.

$$\Phi ЗР_G = 34\,070,40 \cdot 12 = 408\,845 \text{ руб.}$$

Число рабочих часов в году определяется согласно производственному календарю на 2022 г

$$n_p = (N - N_{ПВ}) \cdot N_{СМ} - N_{ПП} \cdot 1, \quad (5)$$

где  $N$  — общее число дней в году;

$N_{ПВ}$  — число праздничных и выходных дней в году;

$N_{ПП}$  — число предпраздничных дней в году;

$N_{СМ}$  — продолжительность смены;

1 — величина сокращений предпраздничных рабочих дней.

Согласно производственного календаря на 2022 год продолжительность рабочего времени 1970 часов при 40-часовой неделе.

Средняя часовая оплата программиста определяется соотношением

$$C_{разр} = \frac{\PhiЗРГ}{n_p}, \quad (6)$$

где  $\PhiЗРГ$  — годовой фонд заработной платы с учетом отчислений;  
 $n_p$  — число рабочих часов в году.

$$C_{разр} = \frac{408\,845}{1970} = 207,54 \text{ руб./час.}$$

Расходы по оплате труда разработчика программы определяются по следующей формуле:

$$З_{разр} = t_{разр.сл} \cdot C_{разр}, \quad (7)$$

где  $t_{РАЗР.СЛ}$  — трудоемкость создания программы, с учетом сложности программы, выраженная в часах;

$C_{РАЗР}$  — средняя часовая оплата труда инженера-программиста.

$$З_{разр} = 209 \cdot 207,54 = 43\,375,86 \text{ руб.}$$

Расчет годового фонда работы на персональном компьютере

Определив действительный годовой фонд времени работы ПК в часах, получим возможность оценить себестоимость часа машинного времени.

Время профилактики: ежедневно — 0,5 часа, ежемесячно — 2 часа, ежегодно — 16 часов.

$$n_{ПК} = n_p - N_{РЕМ}, \quad (8)$$

где  $N$  — общее число дней в году;

$N_{ПВ}$  — число праздничных и выходных дней в году;

$N_{ПП}$  — число предпраздничных дней в году;

$N_{СМ}$  — продолжительность смены;

1 — величина сокращений предпраздничных рабочих дней;

$N_{РЕМ}$  — время на проведение профилактических мероприятий.

$$n_{ПК} = 1970 - 153,5 = 1816,5 \text{ часов.}$$

$$N_{РЕМ} = (N - N_{П} - N_{В}) \cdot K_{Д} + K_{М} \cdot 12 + K_{Г}, \quad (9)$$

где  $K_D$  — коэффициент ежедневных профилактик (0.5);

$K_M$  — коэффициент ежемесячных профилактик (2);

12 — количество месяцев в году;

$K_G$  — коэффициент ежегодных профилактик (6).

$N_{РЕМ} = (365 - 118) \cdot 0,5 + 2 \cdot 12 + 6 = 153,5$  часов.

Годовые отчисления на амортизацию компьютера

Балансовая стоимость персонального компьютера (ПК)

$$Ц_{ПК} = Ц_P \cdot (1 + K_{УН}), \quad (10)$$

где  $Ц_P$  — рыночная стоимость ПК (определяется по прайсу);

$K_{УН}$  — коэффициент, учитывающий затраты на установку и наладку.

$$Ц_{ПК} = 35\,000 (1+0,1) = 38\,500 \text{ руб.}$$

Сумма годовых амортизационных отчислений определяется по формуле:

$$З_{ГАМ} = Ц_{ПК} \cdot H_A, \quad (11)$$

где  $Ц_{ПК}$  — балансовая стоимость ПК;

$H_A$  — норма амортизационных отчислений за год.

$$З_{ГАМ} = 38\,500 \cdot 0,2 = 7\,700 \text{ руб.}$$

$$H_a = \frac{1}{T \frac{ПК}{ЭКС}} \cdot 100, \quad (12)$$

где  $T \frac{ПК}{ЭКС}$  — полезный срок действия персонального компьютера.

е

$$H_a = \frac{1}{5} \cdot 100 = 20\% .$$

### Затраты на электроэнергию

$$Z_{ГЭЛ} = P_{ПК} \cdot T_{ПК} \cdot C_{ЭЛ} \cdot K_{ИНТ}, \quad (13)$$

где  $P_{ПК}$  — установочная мощность ПК;

$T_{ПК}$  — годовой фонд полезного времени работы машины ( $n_{ПК}$ );

$C_{ЭЛ}$  — стоимость 1 кВт/ч. электроэнергии ( $C_{ЭЛ}=3,8$  руб./кВт/ч);

$K_{ИНТ}$  — коэффициент интенсивного использования ПК (0,9).

$$Z_{ГЭЛ} = 0,35 \cdot 1621,5 \cdot 3,8 \cdot 0,9 = 1\,940,94 \text{ руб.}$$

Текущие затраты на эксплуатацию ПК рассчитываются по формуле:

$$Z_{ПК} = Z_{ГАМ} + Z_{ГЭЛ}, \quad (14)$$

где  $Z_{ГАМ}$  — годовые отчисления на амортизацию;

$Z_{ГЭЛ}$  — годовые затраты на электроэнергию для компьютера.

$$Z_{ПК} = 7\,700 + 1\,940,94 = 9\,640,94 \text{ руб.}$$

Себестоимость часа работы на компьютере:

$$C_{ПК} = \frac{Z_{ПК}}{n_{ПК}}, \quad (15)$$

где  $Z_{ПК}$  — годовые затраты на ПК;

$n_{ПК}$  — годовой фонд полезного времени работы машины.

$$C_{ПК} = \frac{9\,640,94}{1816,5} = 5,31 \text{ руб./час}$$

Трудоёмкость использования компьютера

В ходе разработки программного продукта, машина используется на этапах программирования по готовой блок-схеме алгоритма, отладки программы на компьютере, подготовки документации по задаче.

Совокупные затраты машинного времени составляют:

$$t_{МАШ} = (t_{ПФ} + t_{ОТЛ} + t_{Д}) \cdot K_{СЛ}, \quad (16)$$

$$t_{МАШ} = (16+56+48) \cdot 1,375 = 165 \text{ час.}$$

Затраты на оплату машинного времени

Затраты на оплату машинного времени рассчитываются по формуле:

$$З_{МАШ} = t_{МАШ} \cdot C_{ПК}, \quad (17)$$

$$З_{МАШ} = 165 \cdot 5,31 = 876,15 \text{ руб}$$

### Общие затраты на создание программы

Общие затраты на создание программы определяем, как сумма затрат на разработку программы и затрат на оплату машинного времени.

$$З_{ОБЩ} = З_{РАЗР} + З_{МАШ}, \quad (18)$$

$$З_{ОБЩ} = 43\,375,86 + 876,15 = 44\,252,01 \text{ руб.}$$

Общие затраты на расходные материалы

При формировании общих затрат на внедрение информационной системы, кроме затрат на оплату труда разработчика и на оплату машинного времени, необходимо учитывать затраты, связанные с использованием расходных материалов и комплектующих в процессе проектирования, разработки и внедрения. Статьи затрат на расходные материалы с указанием их стоимости показаны в таблице 5.

Таблица 5 — Расходные материалы

Статьи затрат	Стоимость за единицу	Количество	Общая стоимость
1. Пользование ресурсами Интернет	0,63 руб./час	50 ч.	31,50 руб.
2. Бумага	0,51 руб./л.	30 л.	15,30 руб.
Итого: (З <sub>РМ</sub> )			46,80 руб.

Общие затраты на разработку программного продукта приведены в таблице 6.

Таблица 6 — Общие затраты на разработку программного продукта

Статьи затрат	Условное обозначение	Числовое значение
---------------	----------------------	-------------------

	ние	
1. Общие затраты на заработную плату	ЗОБ Щ	44 252,01 руб.
2. Расходные материалы	ЗР М	46,80 руб.
Итого: (С <sub>Общ</sub> )		44 298,81 руб.

Предполагаемая цена продукту с учетом нормы прибыли  
Вычислим предполагаемую цену продукта с учетом нормы прибыли:

$$Ц = С_{Общ} \cdot (1+N), \quad (19)$$

где  $С_{Общ}$  — общие затраты на разработку программного продукта;

$N$  — норма ожидаемой прибыли

$$Ц = 44\,298,81 \cdot (1+0,2) = 53\,158,57 \text{ руб.}$$

Предполагаемая цена данного продукта с учетом нормы прибыли составила 53 158,57 руб.

#### Расчет экономической эффективности программы

Результатом внедрения в учреждении данной информационной системы будет сокращение трудовых и временных ресурсов на учет товара, продаж и составление отчетности.

В таблице 7 указаны показатели, помогающие рассчитать эффективность от внедрения данного программного продукта.

Таблица 7 — Расчет экономической эффективности

Показатель сотрудников	Единицы измерения	До внедрения системы	После внедрения системы
Время на составление учета товара и продаж	мин	20	5
Среднее количество товара и продаж в месяц	чел.	60	60
Временные затраты в месяц	мин	1200	300
Сэкономленное время	час.	-	15
Средняя заработная плата сотрудников	руб.	120	120

в час			
Стоимость сэкономленных временных затрат в месяц	руб.	-	1800
Время на формирование различных отчётов по предприятию	час.	20	1
Сэкономленное время	час.	-	19
Средняя заработная плата продавца в час	руб.	120	120
Стоимость сэкономленных временных затрат в месяц	руб.	-	2280
Общая стоимость сэкономленных временных затрат в месяц	руб.		6675

Следовательно, учитывая, что предполагаемая стоимость программного продукта составляет 53 158,57 рублей, найдем срок его окупаемости.

$$T_{\text{окуп}} = \frac{53158,57}{6675} = 8 \text{ месяцев}$$

Полученный программный продукт обладает достаточно быстрой окупаемостью.

Сэкономленное свободное время продавца магазина «Ластик» позволит более эффективно работать с документами и отчетами.

## **6. Проблемы, возникающие при внедрении системы**

Вот только некоторые проблемы, возникающие при внедрении системы, заблаговременное изучение и подготовка к которым значительно облегчают процесс внедрения и повышают эффективность дальнейшего использования системы:

**1. Отсутствие постановки задачи менеджмента на предприятии.** Это одна из самых значительных и сложных проблем. Довольно часто руководители управляют предприятием, опираясь только на свой опыт, интуицию, свое видение предприятия и достаточно неструктурированные данные о его состоянии и динамике. Поэтому одним из важнейших факторов, влияющих на успех проекта автоматизации, является грамотная постановка управленческих задач. Например, совершенно бесполезно заниматься внедрением автоматизированной системы бюджетирования, если само бюджетирование не налажено должным образом на предприятии, как некий последовательный процесс. Поэтому **наибольший успех проекты внедрения корпоративной информационной системы достигают в тех компаниях, где цель автоматизации поставлена максимально четко заранее и формализованы все те контуры управления, которые планируется автоматизировать.**

**2. Необходимость в частичной или полной реорганизации структуры предприятия.** Для повышения эффективности автоматизации внедрению КИС должна предшествовать частичная реорганизация структуры автоматизированного предприятия и бизнес-технологий. С этой целью проводится полное и достоверное обследование предприятия во всех аспектах его деятельности. На основании вывода, полученного в результате опроса, выстраивается вся дальнейшая схема построения корпоративной информационной системы. Это не обязательно должен быть реинжиниринг в его классическом понимании с полной реструктуризацией всей внутрихозяйственной и коммерческой деятельности. Реорганизация проводится только в тех местах, где она объективно необходима, чтобы не повлечь за собой заметного снижения активности текущей коммерческой деятельности.

**3. Необходимость изменения технологии бизнеса в различных аспектах.** Эффективно выстроенная информационная система практически всегда вносит изменения в существующую технологию бюджетирования и контрольного планирования, а также управления бизнес-процессами. Одним из преимуществ корпоративной информационной системы являются модули управленческого учета и финансового контроллинга, которые дают руководителю предприятия возможность получать актуальную и достоверную информацию обо всех аспектах деятельности компании, без задержек и лишних затрат времени. звенья передачи. Внедрение системы автоматизации также вносит существенные изменения в управление бизнес-процессами. Каждый документ, отображающий в информационном поле ход или завершение того или иного сквозного бизнес-процесса, создается автоматически в интегрированной системе на основе первичного документа, открывшего процесс. Сотрудники, ответственные за данный бизнес-процесс, только контролируют и при необходимости вносят изменения в позиции документов, построенных системой.

**4. Сопротивление сотрудников предприятия.** При автоматизации довольно часто наблюдается активное сопротивление выездных сотрудников, что вполне способно сорвать или существенно затянуть проект внедрения. Она может быть вызвана несколькими человеческими факторами: обычным страхом перед инновациями, консерватизмом, боязнью потерять работу или потерять свою незаменимость, а также боязнью значительного повышения ответственности за свои действия. В таких ситуациях в зависимости от их сложности проводится разъяснительная работа с личным составом,.

Они создают стойкое ощущение неизбежности внедрения у сотрудников всех уровней, наделяют руководителя проекта внедрения достаточными полномочиями, а также поддерживают все организационные решения по вопросам внедрения путем издания соответствующих приказов и письменных указаний.

**5. Временное увеличение нагрузки на сотрудников во время внедрения системы.** На некоторых этапах проекта внедрения временно возрастает нагрузка на сотрудников предприятия. Это связано с тем, что помимо выполнения

обычных рабочих обязанностей, сотрудникам необходимо осваивать новые знания и технологии. В связи с этим, отдельные этапы проекта внедрения системы могут затягиваться. В таких случаях помимо ведения разъяснительной работы применяются и различные организационные меры, а также поощрения и благодарности, в том числе и доплата за переработку, что в свою очередь ведет к дополнительным расходам.

Таким образом, прежде чем приступить к выбору ИС, необходимо сформулировать детальные требования к будущей системе со стороны всех заинтересованных подразделений, после чего нужно составить общий документ для всего предприятия.

Детализированная формулировка требований к системе помогает решить и многие другие вопросы. Во-первых, выявляются потребности сотрудников предприятия.

Во-вторых, подобный список потребностей предприятия может выступать в качестве оснований для инвестиций, размер которых на протяжении нескольких лет может составить достаточно крупную сумму, сопоставимую с покупкой новой производственной линии или строительством нового цеха. В-третьих, определится примерная широта охвата проекта внедрения ещё до его начала.

После составления детальных требований к ИС можно приступать непосредственно к выбору системы. В большинстве подобных ситуаций руководство предприятия основывает свой выбор на экономических характеристиках той или иной системы, а именно на сравнении затрат по её приобретению с эффектом от её внедрения.

## 7. Типовые риски автоматизации

Риск	Оценка вероятности  В, С, Н	Оценка последствий	Стратегия управления риском
<b>Риски, исходящие от Заказчика</b>			
Конфликт интересов топ-менеджеров Заказчика. Невозможность согласовать цели проекта	В	Остановка проекта, превышение стоимости.	Утверждение Спецификации требований до начала выполнения следующих этапов. Утверждение Концепции автоматизации.
Потеря Владелец проекта интереса к проекту	Н	Стагнация или остановка проекта	Мониторинг достижения целей проекта и оперативное доведение результатов до владельца проекта.
Изменение состава участников проекта со стороны Заказчика может привести к изменению требований к результатам проекта	С	Временная остановка проекта, превышение стоимости	Заказчик должен заранее информировать Исполнителя о возможных изменениях в составе проектной команды Заказчика и о возможных последствиях этих изменений для хода проекта.
Изменение стратегии автоматизации в связи с изменением собственника.	?	Остановка проекта	Нет
Невозможность Ответственных лиц со стороны Заказчика (Участников комитета автоматизации) выделить необходимое	В	Увеличение сроков и стоимости проекта	Назначение руководящих лиц, имеющих возможность выделить необходимое время.

время для работы над проектом.			Перераспределение обязанностей между руководящими лицами с целью выделить время для участия в проекте.
Отсутствие компетентных лиц по отдельным бизнес-процессам. Невозможность назначить ответственных за методологию (заместители РПЗ)	С	Понижение качества методологических решений на проекте. Понижение качества системы. Недостаточное соответствие АС потребностям бизнеса. Формальное выполнение проекта.	Заблаговременное определение заместителей РПЗ.
Ключевой сотрудник заболел, уволился	С	>>	Мотивация ключевых сотрудников
Не выделены трудовые ресурсы на освоение системы. Не мотивированы пользователи. Периодический срыв сроков ввода и обработки данных. Нежелание пользователей осваивать новые технологии.	ВВ!	Увеличение сроков и стоимости проекта	Решить вопрос с мотивацией пользователей, выделение трудовых ресурсов.
Сбои бизнес-процессов из-за повышения сложности и объема работы, появления жестких горизонтальных связей между подразделениями. Трудности с организацией ввода информации владельцами информации, при том что владельцы не являются прямыми потребителями информации	В	Увеличение сроков и стоимости проекта	Детальная проработка модели «Как будет» и регламентов автоматизированных бизнес-процессов

Участникам проекта со стороны Заказчика потребуется больше времени на освоение системы, чем планируется.	В	Увеличение сроков и, возможно, стоимости проекта	Заблаговременно предоставить информацию по системе, провести тренинг на самой ранней стадии проекта.
Недооценка объема работ по вводу и выверке данных, созданию НСИ (спецификации, технологические карты), прочим подготовительным мероприятиям (перенос и выверка данных и так далее).	ВВ	Увеличение сроков и, возможно, стоимости проекта	Активное участие в проекте компетентных специалистов, отвечающих за ключевые бизнес-процессы.
Требование заказчика проектировать систему "Под ключ"	В	Увеличение сроков и стоимости проекта. Повышение трудоемкости проекта для Заказчика и Исполнителя. Разработка и оплата невостребованного впоследствии функционала. Система созданная "Под ключ" таковой не является и требует множества корректировок при начале эксплуатации	Использование методик Scrum, Agile. Реализация до старта работы системы только ключевого функционала и доработка системы по результатам практической работы и требований, выявленных не теоретически, а в процессе ее эксплуатации.
Недостаточная численность или увольнение участников Оперативной группы специалистов (ОГС)	ВВ	Превышение сроков и стоимости проекта. Невозможность ввода в действие АС в заданные сроки.	Мотивация участников ОГС.
Скрытый саботаж сотрудников (руководителей) со стороны Заказчика – боязнь потери влияния и повышения прозрачности, нежелание что-либо менять в сложившихся процессах, незаинтересованность в изменениях	В	Превышение сроков и стоимости проекта. Понижение качества системы. Недостаточное соответствие АС потребностям бизнеса. Формальное выполнение проекта.	Формализация и прозрачность для руководства качества участия сотрудников в проекте.

<p>Проектная документация не выявила реальных потребностей Заказчика. Невнимательное отношение ключевых лиц Заказчика к проектной документации, и как следствие – заблуждение насчет возможностей АС.</p>	СВ	<p>Не выполнение ожиданий представителей Заказчика. Несоответствие АС потребностям бизнеса.</p>	<p>Тщательное изучение проектной документации – Концепции автоматизации, отчета о Предпроектном обследовании, Технического задания, Программы испытаний.</p>
<p>Невозможность финансировать проект, срыв графика платежей.</p>	?	<p>Остановка проекта</p>	<p>Нет</p>
<p>Желание заказчика экономить любой ценой без изменения требований к результату</p>	С	<p>Превышение сроков и стоимости проекта. Понижение качества системы. Недостаточное соответствие АС потребностям бизнеса. Формальное выполнение проекта.</p>	<p>Нет</p>
<p>Несоответствие существующего аппаратного обеспечения требованиям планируемого к внедрению ПО</p>	?	<p>Остановка проекта. Остановка автоматизированных бизнес-процессов</p>	<p>Своевременная установка серверной и клиентской частей ПО, контроль выполнения требований.</p>
<p>Невозможность тиражирования созданной АС на другие предприятия группы компаний, вследствие неучтенных уникальных свойств предприятий, первоначально не участвующих в проекте.</p>	С	<p>Увеличение сроков и стоимости проекта.</p>	<p>Тщательное изучение и согласование проектной документации представителями предприятий, не участвующими в проекте.</p>
<p>Непрерывные корректировки Заказчиком постановки задачи (Технического задания) при приемке промежуточных результатов работ. Т.н. “сваливание” в Scrum</p>	В	<p>Увеличение сроков проекта и работа Исполнителя в убыток.</p>	<p>Закрепление в договоре гибкой технологии “Scrum” и соответствующей формы взаиморасчетов за итерации работ.</p>

при работе по договору подряда.			
Выявление Заказчиком новых недостатков в процессе, пока Исполнитель устраняет недостатки, выявленные ранее.	В	Увеличение сроков проекта и работа Исполнителя в убыток.	Закрепление в договоре требования "На повторных испытаниях системы Заказчик не вправе вносить замечания по недостаткам, которые присутствовали при первом испытании, и при должной тщательности Заказчика в приемке методики испытаний и проведении испытаний могли быть им обнаружены"
Перепроектирование реализованных очередей при проектировании новых очередей	В	Увеличение сроков и стоимости проекта.	Избежать нарушения принципа системности. Построение модели «Как будет» выполнять одновременно для всех связанных функциональных подсистем.
<b>Риски, исходящие от Исполнителя</b>			
Недооценка Исполнителем объема работ (недооценка предметной области и требуемых ресурсов на решение задачи в заданные сроки)	С	Увеличение сроков и стоимости проекта	После выполнения каждого этапа корректировка сроков и стоимости
Отсутствие компетентных специалистов в нужном количестве со стороны Исполнителя	С	Понижение качества работ. Несоответствие АС потребностям бизнеса. Увеличение сроков проекта	Фиксация персонала Исполнителя в договоре на создание АС
Сотрудник заболел, уволился. Изменение состава участников	С	>>	Нет

проектной команды со стороны Исполнителя			
Зафиксированная стоимость конечного продукта при нечеткой фиксации конечных характеристик	С	Увеличение стоимости проекта	
Не организована должным образом работа субподрядчика	С	Понижение качества работ. Несоответствие АС потребностям бизнеса. Увеличение сроков проекта	
Участникам рабочей группы со стороны Исполнителя потребуется больше времени на понимание функциональных требований, чем планируется (Исполнитель)	Н	Увеличение сроков проекта	Подписание договора с фиксированной стоимостью, контроль промежуточных результатов.
Недостаточные показатели производительности программного обеспечения	Н	Задержки выполнения бизнес-процессов	Использование типового решения и стандартов кодирования, обеспечивающих максимальную производительность.
Недостаточная масштабируемость созданной АС	С	Увеличение сроков и стоимости проекта	Тщательная проработка моделей «Как есть», Спецификации требований и Технического задания
Невозможно выполнить требования по безопасности и ограничению прав доступа к данным, по причине отсутствия программных механизмов обеспечения безопасности	С	Увеличение сроков и стоимости проекта	Тщательная проработка Спецификации требований и Технического задания
Невозможность провести интеграцию с существующими	С	Увеличение сроков и стоимости проекта	Тщательная проработка

системами автоматизации			моделей «Как есть» и «Как будет»
<b>Риски, исходящие из внешней среды</b>			
Изменение законодательства	H	Увеличение сроков и стоимости проекта	Нет – при внедрении типового решения.
Ошибочные рекомендации внешних источников по выбору типового решения	C	Остановка проекта	Нет
Ошибки в платформе 1С 8.X и в типовом решении	C	Увеличение сроков и стоимости проекта. Сбой выполнения бизнес-процессов.	Нет
Изменения в очередных релизах типового решения, выход новых релизов и как следствие – неактуальность результатов очередных этапов, выполняемых работ (моделирования, ТЗ), необходимость проведения дополнительных работ	C	Увеличение сроков и стоимости проекта, в случае если компания-внедренец и компания-поставщик решения – разные компании	Получение информации об изменениях в релизах как можно раньше, своевременный учет изменений.
Невозможно выполнить требования по безопасности и ограничению прав доступа к данным, по причине ограничений в платформе 1С 8.X	C	Нарушение безопасности	Изменение политики безопасности, перераспределение ролей пользователей

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Выпускная квалификационная работа представляет собой описание проектирования бизнес-плана и внедрения автоматизированной информационной системы, обеспечивающей учет продаж, учет товара, управление персоналом, управление финансами, аналитика предприятия. Программный продукт «ТИРИКА- МАГАЗИН» был внедрен для повышения эффективности работы сотрудников.

Целью и задачами выпускной квалификационной работы являлось создание бизнес-плана внедрения автоматизированной информационной системы для магазина «Ластик», исследование предметной области, анализ бизнес-процессов магазина и т.д. В результате проделанной работы, были решены сформулированные задачи и достигнута поставленная цель.

Выпускная квалификационная работа содержит описание деятельности ИП Ваниной А. А, его организационной структуры, функций и задач, организации работы. Так же были рассмотрены теоретические вопросы, касающиеся аспектов учета в магазине. Руководитель магазина «Ластик» стремится к полной автоматизации учетной и управленческой деятельности предприятия, одним из элементов которой является автоматизация учета товаров и продаж, и управление маркетингом.

На основании данных, полученных в результате проведенного предпроектного обследования, было установлено, что для автоматизации рассматриваемого комплекса задач потребуется минимум дополнительных капитальных вложений.

В качестве программного продукта, предназначенного для решения комплекса задач магазина «Ластик» было выбрано «ТИРИКА- МАГАЗИН». Выбор системы для решения данного комплекса задач был осуществлен на основании сравнительного анализа с другими программными продуктами.

Внедряемая автоматизированная информационная система учета товаров и продаж, позволяет повысить оперативность и производительность труда сотрудников магазина. Автоматизированная система позволяет

синхронизировать используемые данные и сократить бумажные архивы, а также предоставляет полную картину о состоянии товаров в магазине.

Программный продукт «ТИРИКА-МАГАЗИН» имеет удобный и интуитивно понятный интерфейс взаимодействия с пользователем, позволяет повысить качество обработки информации, ее достоверность и надежность. В системе предусмотрена возможность формирования отчетов и использования справочников, что позволяет своевременно и оперативно выявлять необходимость в тех или иных видах товаров. Программа «ТИРИКА-МАГАЗИН» автоматизированная система соответствует требованиям, предъявляемым к современным программным продуктам.

В итоге внедренный программный продукт позволяет выполнять все задачи, необходимые для эффективного осуществления деятельности по учету товаров в магазине розничной торговли.

Предполагается дальнейшее развитие и совершенствование информационной автоматизированной системы учета.

В проектной части работы приведено описание графика внедрения программного продукта «ТИРИКА-МАГАЗИН» на предприятие, а также проблемы, с которыми сталкиваются предприниматели при использовании новой ИС.

Расчет экономической эффективности показал, что автоматизация учета продаж и торговли является экономически целесообразной, так как за счет внедрения системы сокращаются стоимостные и трудовые затраты на обработку информации и снижается вероятность возникновения ошибок при вводе данных.

## СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Алексеева М.М. Планирование деятельности фирм. - М.: Финансы и статистика, 2019.
2. Бринк И.Ю. Савельева Н.А. Бизнес-план предприятия. Теория и практика. - Ростов-на-Дону: Изд-во Феникс, 2020.
3. Внедрение информационных систем [Электронный ресурс]. — Режим доступа: [https://techsupp.ru/services/system\\_implementation/](https://techsupp.ru/services/system_implementation/) (дата обращения: 02.05.2022).
4. Высоцкий А. А. Малый бизнес. Большая игра [Текст] / А. А. Высоцкий. — Москва: ИЛ, 2016. — 176 с.
5. Галаничев В. А. Понятие бизнес-плана и его значение // Проблемы науки. 2018. №7 (31). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/ponyatie-biznes-plana-i-ego-znachenie> (дата обращения: 29.05.2022).
6. ГОСТ Р 24.601-86. Стадии и этапы создания автоматизированных информационных систем [Текст]. — Введ. 28.03.1986. — Москва: Изд-во стандартов, 1987. — 4 с.
7. ГОСТ Р 34.601-90. Автоматизированные системы. Стадии создания
8. [Текст]. — Введ. 01.01.1992. — Москва: Изд-во стандартов, 1992. — 6 с.
9. ГОСТ Р 51303-2013. Торговля. Термины и определения [Текст]. — Введ. 01.04.2014. — Москва: Изд-во стандартов, 2014. — 10 с.
10. Дмитренко В. В. Бизнес-план – один из методов стратегического планирования // *Juvenis scientia*. – 2015. - № 1. – С. 40-42.
11. Есютин А. В. Розничные торговые сети: стратегии, экономика, управление [Текст]: учебник / А. В. Есютин, Е. Д. Карпова. — под ред. Есютина А. В. — Москва: КноРус, 2019. — 500 с.
12. Информационные системы и сети [Электронный ресурс]. — Режим

доступа: [http://tsput.ru/res/informat/sist\\_seti\\_fmo/lekcii/lekciiy-1.html](http://tsput.ru/res/informat/sist_seti_fmo/lekcii/lekciiy-1.html) (дата обращения: 11.05.2022).

13. ИС как элемент повышения конкурентоспособности среднего и малого бизнеса [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/> (дата обращения: 16.05.2022).

14. Ковалев К. Ю. Логистика в розничной торговле: как построить эффективную сеть [Текст]: учебник / К. Ю. Ковалев, С. А. Уваров, П. Е. Щеглов. под ред. Ковалева К. Ю. — Санкт-Петербург: Питер, 2017. — 272 с.

15. Королев И. Д., Подгорный Д. С. Актуальные проблемы разработки, внедрения и применения систем электронного документооборота в действующих и перспективных автоматизированных системах, обрабатывающих конфиденциальную информацию [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://moluch.ru/archive/199/49026/> (дата обращения: 15.05.2022).

16. Лаптева И. П., Смышляев П. В. Бизнес-планирование как инструмент развития малых предприятий региона // Экономика и бизнес: теория и практика. - 2021. - №9-1. - С. 160-163.

17. Малинников М. Обзор рынка труда: розничная торговля [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://www.litres.ru/raznoe/obzor-rynka-truda-it-24049447/> (дата обращения: 19.05.2022).

18. Малый бизнес: преимущества и недостатки [Электронный ресурс].

19. Режим доступа: <https://kudavlozitdengi.adne.info/malyj-biznes/> (дата обращения: 20.04.2022).

20. Масааки Имаи Кайдзен ключ к успеху японских компаний [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://www.rulit.me/books/kajdzen-klyuch-k-uspehu-yaponskih-kompanij-read-267029-1.html> (дата обращения: 11.05.2022).

21. Метод SWOT-анализа в стратегическом управлении [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://powerbranding.ru/biznes-analiz/swot/> (дата

обращения: 5.05.2022).

22. Никитин А. С. GR для малого и среднего бизнеса [Текст]: учебник / А. С. Никитин, А. Б. Шитилов, и др. — Москва: Проспект, 2015. — 112 с.

23. Онлайн программа для автоматизации бизнеса Бизнес.ру [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://online.business.ru/> (дата обращения: 19.04.2022).

24. Оптовые и розничные продажи в «1С: УНФ» [Электронный ресурс].

25. Режим доступа: <http://v8.1c.ru/small.biz/bran/sale.htm> 2022 (дата обращения: 13.05.2022).

26. Особенности внедрения информационных систем на предприятиях малого бизнеса [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://cyberleninka.ru>

27. [/article/n/osobennosti-ispolzovaniya-informatsionnyh-tehnologiy-na-predpriyatiyah-malogo-biznesa](https://cyberleninka.ru/article/n/osobennosti-ispolzovaniya-informatsionnyh-tehnologiy-na-predpriyatiyah-malogo-biznesa) (дата обращения: 27.04.2022).

28. Параметры расширений (Штатные средства 1С 8.3.6) [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://infostart.ru/public/551972/> (дата обращения: 21.05.2022).

29. Проблематика внедрения информационных систем на предприятии [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://sibac.info/studconf/tech/xli/50369> (дата обращения: 17.05.2019).

30. Программа для автоматизации розничной торговли CloudShop [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://cloudshop.ru/features> (дата обращения: 19.04.2019).

31. Расширения в конфигурации 1С 8.3 [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://programmist1s.ru/rasshireniya-konfiguratsii-1s-8-3/> (дата обращения: 20.05.2019).

32. Расширения конфигурации [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://infostart.ru/public/442003/> (дата обращения: 21.05.2019).

33. Сайбель Н. Ю., Сайбель Я. В. Антикризисная стратегия как фактор устойчивого развития предприятия // Актуальные проблемы экономической теории и практики: сборник научных трудов / под ред. В.А. Сидорова. Выпуск

17. Краснодар: Кубанский государственный университет, 2014. С. 102-112.
34. Тенденции развития розничной торговли [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.grandars.ru/college/biznes/roznichnaya-torgovlya.html> (дата обращения: 11.05.2019).
35. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.gks.ru/> (дата обращения: 13.05.2022).
36. Фирма 1С [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://1c.ru/> (дата обращения: 19.04.2022).
37. Чернухина Г. Н. Организация торговли [Текст] / Г. Н. Чернухина. — Москва: Синергия, 2016. — 240 с.
38. Шевчук Д.А. Бизнес-планирование: учеб. пособие. - Ростов н/Д.: Феникс, 2015. -208 с.
39. Этапы разработки и внедрения информационно-аналитической системы [Электронный ресурс]. — Режим доступа: [https://www.prj-exp.ru/dwh/dwh\\_stages\\_of\\_development.php](https://www.prj-exp.ru/dwh/dwh_stages_of_development.php) (дата обращения: 11.05.2022).
40. 1С Расширения [Электронный ресурс]. — Режим па: <http://v8.1c.ru/o7/201410ext/index.htm> (дата обращения: 11.05.2022).
41. 1С: Управление нашей фирмой [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://v8.1c.ru/small.biz/> (дата обращения: 19.04.2022).
42. Dadata.ru [Электронный ресурс]. — Режим па: <https://dadata.ru/> (дата обращения: 17.05.2022).
43. SWOT-анализ [Электронный ресурс]. — Режим доступа:
44. <https://www.goodstudents.ru/> (дата обращения: 13.05.2019).

