

- Устав проекта
 - “Создание автоматизированной системы для магазина одежды”1Стиль””
 - 1. Общая информация о проекте
 - 1.1 Наименование проекта
 - 1.2 Спонсор проекта
 - 1.3 Руководитель проекта
 - 1.4 Организация-исполнитель
 - 1.5 Ожидаемый результат
 - 2. Цели и задачи проекта
 - 2.1 Цель проекта
 - 2.2 Задачи проекта
 - 3. Основания проекта
 - 3.1 Бизнес-потребность
 - 3.2 Стратегическое значение
 - 3.3 Ожидаемые выгоды
 - 4. Требования высокого уровня
 - 4.1 Функциональные требования
 - 4.2 Нефункциональные требования
 - 5. Границы проекта
 - 6. Допущения проекта
 - 7. Совокупный риск проекта
 - 7.1 Уровень риска проекта
 - 7.2 Ключевые риски проекта
 - 7.3 Основные меры реагирования
 - 8. Первоначальный план реализации проекта
 - 9. Бюджет проекта
 - 10. Основные заинтересованные стороны
 - 10.1 Внутренние заинтересованные стороны
 - 10.2 Внешние заинтересованные стороны

- [11. Требования к одобрению проекта](#)
- [12. Критерии выхода из проекта](#)
- [13. Полномочия руководителя проекта](#)
 - [13.1 Основные полномочия](#)
 - [13.2 Ограничения полномочий](#)
- [14. Одобрение устава проекта](#)
 - [14.1 Подписи](#)
- [Приложения](#)
 - [Приложение А: Бизнес-кейс](#)
 - [Приложение В: Предварительная оценка](#)

Устав проекта

“Создание автоматизированной системы для магазина одежды”1Стиль””

Дата создания: 20 августа 2025

Дата утверждения: 25 августа 2025

Версия: 1.0

Утверждено:

Руководитель проекта: _____

Дата: _____

Согласовано:

Заказчик (ИП Сорокин Г.В.): _____

Дата: _____

1. Общая информация о проекте

1.1 Наименование проекта

“Реализация автоматизированной системы продаж и учета поступления товара”

1.2 Спонсор проекта

ИП Сорокин Геннадий Владимирович - Генеральный директор ООО «1Стиль»

1.3 Руководитель проекта

Нечаева Н. А. - назначается приказом Генерального директора.

1.4 Организация-исполнитель

ООО «1Стиль» - Отдел программирования

1.5 Ожидаемый результат

В результате выполнения проекта ожидается создание корректно работающей автоматизированной системы, созданной при помощи **1С Предприятия**.

2. Цели и задачи проекта

2.1 Цель проекта

Разработать и внедрить автоматизированную систему для магазина одежды “1Стиль”, которая позволит в одном месте вести учет клиентов, учет имеющихся товаров, проводит продажи и поступления товаров, . На основе проведенных операций выдавать отчеты. Реализовать систему лояльности, основанную на

2.2 Задачи проекта

1. Разработать программное обеспечение:

- Реализовать автоматизированный учет поступления и расходов товаров. Срок исполнения: 15.09.2025
- Реализовать автоматизированные продажи. Срок исполнения: 20.09.2025
- Реализовать учет клиентов магазина. Срок исполнения: 15.09.2025

- Реализовать систему лояльности для клиентов. Срок исполнения: 01.10.2025

2. Реализовать бизнес-логику:

- Учет прихода и расхода товара;
- Алгоритм расчета суммы выкупа;
- Определение уровня клиента;
- Автоматическое применение скидок.

3. Обеспечить качество:

- Провести тестирование системы;
- Устранить выявленные ошибки.

4. Внедрить систему:

- Развернуть на производственном сервере;
- Обучить персонал;
- Обеспечить техническую поддержку.

5. Документировать:

- Создать документацию о системе;
- Создать документацию о дизайне;
- Разработать инструкцию для пользователей.

3. Основания проекта

3.1 Бизнес-потребность

Магазин одежды “1Стиль” нуждается в инструменте для автоматизации учета основных бизнес-процессов, таких как проведение продаж, обработка поступлений и расхода товара, а также создание базы клиентов. Текущая ситуация характеризуется:

- Отсутствием автоматизированной системы учета продаж;
- Ручной учет поступления товара;
- Ручной учет постоянных клиентов;
- Произвольное предоставление скидок;

- Невозможность анализа покупательского поведения;
- Потеря клиентов из-за отсутствия программы лояльности.

3.2 Стратегическое значение

Проект поддерживает стратегические цели компании:

- Уменьшение времени, затраченного на ведение журналов поступлений товаров сотрудниками;
- Создание единой базы учета существующих клиентов;
- Создание единой системы лояльности;
- Создание системы учета выкупа клиента;
- Увеличение доли постоянных клиентов на 30%;
- Рост среднего чека на 15%;
- Улучшение конкурентоспособности на рынке.

3.3 Ожидаемые выгоды

Выгода	Количественная оценка	Срок достижения
Рост выручки	+20%	6 месяцев после внедрения
Увеличение среднего чека	+15%	3 месяца после внедрения
Рост базы постоянных клиентов	+30%	12 месяцев после внедрения
Снижение оттока клиентов	-25%	6 месяцев после внедрения
Экономия времени персонала	10 часов/неделю	Сразу после внедрения

4. Требования высокого уровня

4.1 Функциональные требования

1. Система должна автоматически рассчитывать сумму покупки клиента в зависимости от количества единиц товара и его стоимости за единицу.
2. Система должна хранить основные данные о клиентах.
3. Система должна автоматически рассчитывать количество единиц товаров на складе после поставки и продажи.
4. Система должна автоматически рассчитывать сумму выкупа каждого клиента.
5. Система должна определять уровень клиента на основе суммы выкупа.
6. Система должна автоматически применять скидки при продаже.
7. Система должна формировать отчеты о сумме выкупа и о количестве оставшегося товара на складе.

4.2 Нефункциональные требования

1. **Производительность:** Время обработки документа реализации не более 2 секунд.
 2. **Надежность:** Отсутствие потери данных.
 3. **Удобство использования:** Интуитивный интерфейс для пользователей.
 4. **Реализация:** Реализация в 1С:Предприятие 8.3.
 5. **Безопасность:** Защита данных клиентов.
-

5. Границы проекта

Временные ограничения:

- Начало проекта: 20 августа 2025
- Завершение проекта: 31 декабря 2025
- Общая длительность: 4.5 месяца

Бюджетные ограничения:

- Утвержденный бюджет: 14,650,000 рублей
- Бюджет на риски: 200,000 рублей
- Резерв: 2,270,000 рублей
- Максимальный бюджет: 17,120,000 рублей

Ресурсные ограничения:

- Команда проекта: 20 человек
- Доступность специалистов: не более 80% рабочего времени

Технические ограничения:

- Платформа 1С:Предприятие 8.3
- Без изменения типовых механизмов 1С

6. Допущения проекта

- Заказчик будет доступен для консультаций и принятия решений;
 - Команда проекта имеет необходимые компетенции;
 - Серверное оборудование достаточно производительное;
 - Пользователи готовы к обучению и использованию новой системы.
-

7. Совокупный риск проекта

7.1 Уровень риска проекта

Общий уровень риска: высокий, обусловлен критическими техническими и внешними рисками.

7.2 Ключевые риски проекта

- Критические риски:
 - Ошибки в алгоритмах расчетов;
 - Изменение требований заказчика;

- Безопасность данных.
- Высокие риски:
 - Превышение бюджета;
 - Превышение сроков выполнения;
 - Низкая вовлеченность стейкхолдера.

7.3 Основные меры реагирования

- Стратегический подход:
 - Акцент на смягчение критических рисков
 - Регулярный мониторинг высоких рисков
 - Принятие средних и низких рисков с контролем
 - Основные действия:
 - Внедрение системы управления изменениями
 - Еженедельный анализ рисков
 - Формирование планов реагирования
-

8. Первоначальный план реализации проекта

Основные этапы выполнения работ по проекту:

1. Установка системы 1С, обучение сотрудников. Срок исполнения: 01.09.2025
2. Разработка конкретизированного технического задания совместно с заказчиком проекта. Срок исполнения: 05.09.2025
3. Разработка автоматизированной системы. Срок исполнения: 05.10.2025
4. Тестирование готовой системы. Срок исполнения: 25.10.2025
5. Ввод в эксплуатацию и обучение сотрудников. Срок исполнения: 01.11.2025
6. Анализ результатов работы системы, выдвижение предложений для дальнейшего развития. Срок исполнения: 25.12.2025
7. Закрытие проекта. Срок исполнения: 31.12.2025

9. Бюджет проекта

- **Собственные средства ИП Сорокин Г.В.:** 17,250,000 (один миллион) рублей (100%).
 - **Средства на непредвиденные расходы:** 2,270,000 (два миллиона двести семьдесят тысяч) рублей (~15%).
-

10. Основные заинтересованные стороны

10.1 Внутренние заинтересованные стороны

Заинтересованная сторона	Роль	Интерес
ИП Сорокин Г.В.	Спонсор, Заказчик	Рост продаж, лояльность клиентов
Руководитель проекта	Управление проектом	Успешная реализация и внедрение проекта
Команда реализации проекта	Исполнители	Разработка и тестирование
Менеджеры по продажам	Пользователи	Удобный инструмент работы
Бухгалтер	Пользователь отчетов	Корректные данные

10.2 Внешние заинтересованные стороны

Заинтересованная сторона	Интерес
Клиенты магазина	Получение скидок, понятная система лояльности
Поставщики	Стабильность работы магазина
Государство	Корректное налогообложение
Консультанты 1С	Техническая поддержка

11. Требования к одобрению проекта

1. Успех проекта составляет корректно реализованная система, успешно выполняющая указанные в данном уставе бизнес-процессы.
2. Решение об успешности проекта принимается на своевременного окончания работ по разработке проекта, а также данных, собранных после его внедрения в эксплуатацию.
3. Решение об окончании проекта принимается на заседании. Состав комиссии: руководитель проекта, заказчик проекта, ведущий программист, бизнес-аналитик.

12. Критерии выхода из проекта

Критерий	Целевое значение	Метод измерения
Завершение в срок	До 31.12.2025	Дата ввода в эксплуатацию
Соблюдение бюджета	$\leq 17,250,000$ Р	Финансовые отчеты
Функциональность	100% требований ТЗ	Проверка соответствия
Качество	0 критических ошибок	Результаты тестирования
Производительность	Обработка < 2 сек	Нагрузочное тестирование
Удовлетворенность заказчика	$\geq 4/5$ баллов	Опрос заказчика
Готовность пользователей	100% обучены	Сертификация пользователей

13. Полномочия руководителя проекта

13.1 Основные полномочия

Руководитель проекта имеет право:

1. Управление командой:

- Определять задачи для членов команды
- Координировать работу команды
- Проводить оценку эффективности участников

2. Управление бюджетом:

- Распоряжаться бюджетом в пределах 150,000 Р без согласования с заказчиком проекта;
- Перераспределять средства между статьями расходов (до 5%);

- При необходимости согласовывать с заказчиком увеличение первоначального бюджета при возникновении непредвиденных событий.

3. Управление расписанием:

- Корректировать расписание в пределах резервов времени;
- Перераспределять задачи между исполнителями.

4. Управление изменениями:

- Одобрять незначительные изменения (влияние < 5%);
- Инициировать рассмотрение крупных изменений.

5. Принятие решений:

- Принимать тактические решения по проекту;
- Эскалировать стратегические вопросы заказчику проекта.

13.2 Ограничения полномочий

Руководитель проекта **НЕ** имеет права:

- Изменять содержание проекта без одобрения заказчика;
- Превышать утвержденный бюджет больше, чем на 15%;
- Изменять конечные сроки проекта
- Принимать решения о закрытии проекта

14. Одобрение устава проекта

14.1 Подписи

Утверждаю:

Спонсор проекта / Заказчик
ИП Сорокин Г.В.

_____ (подпись)

Дата: _____

Согласовано:

Руководитель проекта

_____ (ФИО)

_____ (подпись)

Дата: _____

Ознакомлены:

Ведущий разработчик

_____ (подпись)

Дата: _____

Бизнес-аналитик

_____ (подпись)

Дата: _____

Приложения

Приложение А: Бизнес-кейс

Обоснование экономической целесообразности проекта

Приложение В: Предварительная оценка

Предварительная оценка сроков и стоимости проекта