

## АНАЛИТИЧЕСКАЯ ЗАПИСКА

Киров, 2024

## 1. ЦЕЛЬ И НАЗНАЧЕНИЕ РАЗРАБОТКИ

Автоматизация торговых предприятий направлена на создание инструмента, который обеспечит эффективную работу предприятия, управление запасами, продажами, финансовыми процессами и другими аспектами бизнеса. Целью такого продукта является повышение производительности и управляемости торговых операций.

Потенциальными потребителями данной конфигурации могут быть торговые предприятия малых масштабов.

## 2. КОНКУРЕНТЫ И АНАЛОГИ

В ходе поиска аналогов конфигурации, в данной сфере существует несколько конкурирующих решений, включая популярные торговые системы, такие как "1С:Управление торговлей", "BIT.ERP", "Mercury Retail".

**"1С:Управление торговлей"** - это широко используемая система автоматизации торговли и складского учета, которая обладает как сильными, так и слабыми сторонами.

Демонстрационная база / Управление торговлей, редакция 1С (ICПредприятие)

Главное

Планирование

CRM и маркетинг

Продажи

Закупки

Склад и доставка

Казначейство

Финансовый результат и контроль

НСИ и администрирование

Начальная страница

Отчеты по CRM и маркетингу

Валовая прибыль по сделкам по организациям

← → ☆

Валовая прибыль по сделкам по организациям

✓ Период: 01.10.2001 - 31.10.2018

Сделка:

Организация:

Сформировать

Настройки...

Найти...

Σ

🖨

🔍

📄

✉

Еще ?

Валовая прибыль по сделкам по организациям (RUB)

Параметры:

Период: 01.10.2001 - 31.10.2018

Показывать продажи: Кроме продаж между собственными юр. лицами

Данные продаж: В валюте регл. учета

Количество товаров: В единицах хранения

Организация	Выручка	Себестоимость товаров	Себестоимость закупок	Доп. расходы	Валовая прибыль	Рентабельность, %
Вид сделки		Всего				
Клиент						
Клиент Сделка						
Торговый дом "Комплексный"	3 867 642,75	2 755 658,38	2 741 682,42	13 975,96	1 111 984,37	28,75
Продажи без заказов	1 204 794,95	546 345,44	532 788,89	13 556,55	658 449,51	54,65
Алимева А.А.	288 005,93				288 005,93	100,00
Модная обувь	193 559,31	74 113,12	61 892,78	12 220,34	119 446,19	61,71
Ивельма	91 694,48				91 694,48	100,00
Экип	65 849,78				65 849,78	100,00
Ассоль	84 745,76	41 525,42	41 525,42		43 220,34	51,00
Саймон и Шустер	107 733,05	90 084,74	90 084,74		17 648,31	16,38
База "Электротовары"	16 248,70				16 248,70	100,00
ИноТред	108 850,20	103 270,50	103 270,50		5 579,70	5,13
Самоево	22 726,85	19 861,09	19 051,05	10,04	3 665,76	16,13
Полигест	20 529,66	16 940,16	16 940,16		3 589,50	17,44
Розничный покупатель	190 549,83	187 380,02	186 123,85	1 236,17	3 189,81	1,67
1С-СОФТ ООО	3 101,70				3 101,70	100,00
Бывалов техника	-5 771,30	-5 771,30	-5 771,30		-111,20	-6,38
Сольникова Олег Петрович	6 450,00	6 861,20	6 816,20	45,00	-411,20	-15,61
Соболев Валентин Иванович	2 636,00	3 047,61	3 047,61		-411,61	-15,61
Балашов	7 085,00	9 843,88	9 798,88	45,00	-2 758,88	-38,94

Рисунок 1 - фрагмент конфигурации "1С:Управление торговлей"

### **Сильные стороны "1С:Управление торговлей":**

- **Гибкость настроек:** позволяет настраивать процессы и отчетность в соответствии с потребностями компании.
- **Широкий функционал:** Включает модули управления складом, продажами, закупками, финансами, отчетностью, что позволяет автоматизировать широкий спектр бизнес-процессов.
- **Интеграция с 1С:ERP:** При необходимости можно интегрировать с другими информационными системами на платформе 1С.

### **Слабые стороны "1С:Управление торговлей":**

- **Сложность настройки:** Настройка продукта может потребовать опытного специалиста для достижения оптимальной работы системы.
- **Ограничения масштабируемости:** В случае больших компаний с высокой нагрузкой, может потребоваться дополнительная оптимизация и настройка для обеспечения производительности.
- **Устаревший интерфейс:** Интерфейс пользователей может казаться устаревшим и менее удобным по сравнению с некоторыми конкурирующими системами.
- **Отсутствие некоторых специализированных возможностей:** В некоторых специализированных областях (например, для управления конкретными видами торговли) может потребоваться доработка или интеграция с дополнительными системами.

**ВIT.ERP** - это интегрированная система управления предприятием, предназначенная для автоматизации бизнес-процессов компании. Она объединяет в себе функциональные возможности для управления различными сторонами бизнеса, такими как управление складом, финансами, производством, продажами, закупками и другими аспектами деятельности предприятия.

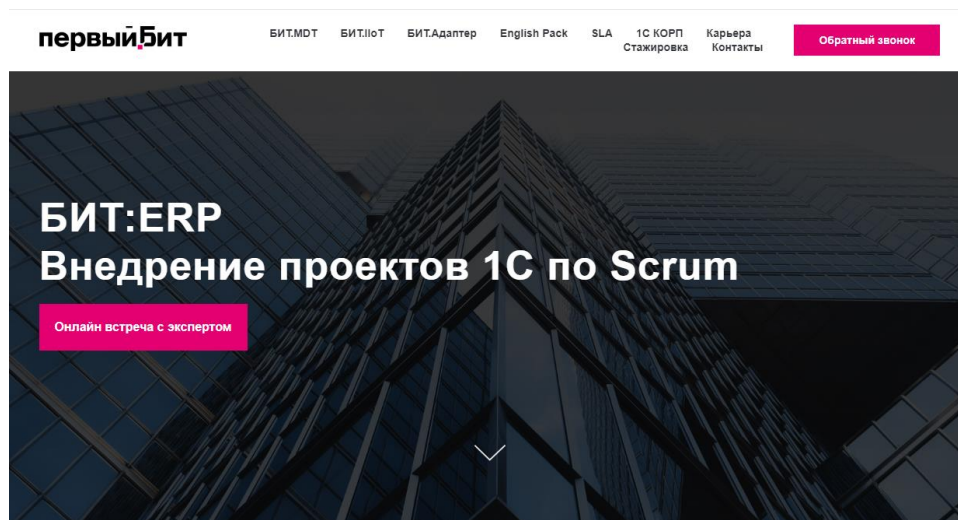


Рисунок 2 - официальный сайт **BIT.ERP**

### **Сильные стороны BIT.ERP:**

- **Интеграция всех бизнес-процессов:** Система предоставляет интегрированный подход к управлению организацией, позволяя скорректировать бизнес-процессы и увеличить эффективность предприятия.
- **Аналитика и отчетность:** BIT.ERP обладает мощным инструментарием для анализа данных и формирования отчетов, что помогает руководителям компаний принимать информированные управленческие решения.
- **Гибкость:** Система позволяет настраивать бизнес-процессы по индивидуальным потребностям компании, что делает ее гибкой и удовлетворяющей различные специфические требования.
- **Поддержка стандартов:** BIT.ERP часто обновляется, чтобы соответствовать изменениям в законодательстве и бизнес-практиках.
- **Техническая поддержка и обучение персонала:** Поставщики системы обычно предоставляют услуги по обучению персонала и технической поддержке.

### **Слабые стороны BIT.ERP:**

- **Сложность внедрения и настройки:** Зачастую требуется значительное количество времени и усилий для успешного внедрения и настройки системы из-за ее масштабности и глубоких аспектов автоматизации бизнес-процессов.
- **Высокие затраты на внедрение:** BIT.ERP может потребовать значительных инвестиций во внедрение и обучение персонала.
- **Сложность обновлений:** Обновления системы могут быть сложными и требовать дополнительных ресурсов и времени.
- **Масштаб сопровождения и поддержки:** В зависимости от региона и поставщика, могут возникнуть сложности с быстрой реакцией на нештатные ситуации и проблемы в работе системы.
- **Не всегда подходит для малых и средних предприятий:** Из-за масштабности функциональности, расходы на внедрение и поддержку могут быть несоразмерно высокими для небольших компаний.

### **3. ФУНКЦИОНАЛЬНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ПРОДУКТА**

Разработка для автоматизации торгового предприятия должна включать такие функциональные возможности, как:

#### **1. Учет товаров и остатков:**

- Добавление и редактирование товаров, учет остатков, фиксация поступлений и списаний;

#### **2. Управление продажами:**

- Формирование документов продаж, обработка оплат, учет;

#### **3. Финансовый учет:**

- Ведение кассовых операций, составление отчетов о доходах и расходах, учет налогов.

#### **4. Аналитика и отчетность;**

- Формирование отчетов по продажам, остаткам, контрагентам, ценам поставщиков, объемам закупок и продаж;

#### **5. Администрирование:**

- Создание ролей и пользователей.