**Отчет по предметной области**

Предметная область: Оптовая база

Работу выполнил: Дмитриев Даниил Дмитриевич

Специальность: Информационные системы и программирование

Группа: И-21

Работу проверил: Градовец Николай Николаевич

Дата выполнения: 22.01.2024

**Выполнение работы**

Задание № 1.

**Оптовая база –** это организация, занимающаяся оптовой торговлей и поставкой товаров различным розничным предприятиям.

Задание № 2.

**Структура и функции оптовой базы:**

* формирование ассортимента – осуществление закупки товаров у производителей или других поставщиков на основе исследования спроса и предложения на рынке;
* преодоление разрыва во времени – исключение временного разрыва между моментами производства и потребления;
* преодоление пространственного разрыва – преодоление расстояния между местом производства и местом потребления;
* формирование товарных запасов – обеспечение условий для бесперебойного товароснабжения сети розничной торговли;
* гарантирование качества (функция манипулирования) – выполнение задачи по приемке товаров и подготовки товаров к оптовой продаже;
* выравнивание цен – использование преимуществ по затратам благодаря организации эффективного технологического процесса или скидкам при закупке больших партий товаров;

**Система управления складом:**

Автоматизация управления складом позволяет отслеживать запасы товаров, контролировать движение товаров на складе, оптимизировать процессы планирования и учета запасов и потребностях в закупках.

**Ассортимент товаров:**

В ассортименте, может быть, большое количество различных отраслей, таких как продукты питания, товары для дома, электроника и т.д.

**Взаимодействие с поставщиками:**

У каждой оптовой базы есть свои поставщики определенных товаров. Они выбирают поставщиков в соответствии с их отраслью продажи и хорошим качеством продукции. Когда выбрали поставщика устанавливаются контрактные отношения для дальнейшего сотрудничества.

**Взаимодействие с клиентами:**

Изучение процессов продажи товаров оптовой базой розничным предприятиям. Это может включать в себя привлечение новых клиентов, поддержку существующих клиентов, разработку ценовой политики и т.д.

**Финансовый учет и анализ:**

Учет расходов и доходов оптовой базы, финансовый анализ эффективности деятельности. Производится анализ доходов оптовой базы и делаются выводы стоит ли продолжать свою работу. Если база не приносит никакого дохода, то не имеет смысла продолжать ее работу.

Задание № 3.

Собрание акционеров

Директор

Главный бухгалтер

Бухгалтерия

Плановый отдел

Склады

Коммерческий склад

Директор планового отдела

Коммерческий директор

Зав. складами

Продавцы, рабочие

Экономисты

Задание № 4.

Оформление заказа. При оформлении заказа в базу данных будет вноситься информация о клиенте и товаре, который он выбрал.

Задание № 5.

Эта автоматизированная система будет востребована для сотрудников оптовой базы т.к. она упростит сотрудникам поиск товара и его сортировку.

Задание № 6.

1. Средства компьютерной техники: компьютеры, ноутбуки, планшеты, смартфоны, интернет роутеры.

2. Средства коммуникационной техники:

* средства и система стационарной и мобильной телефонной связи
* средства и системы телеграфной связи
* средства и системы факсимильной передачи информации и модемной связи
* средства и системы кабельной и радиосвязи, включая оптико-волоконную и спутниковую связи (вычислительные сети)