

Version control

Дата	Кто изменил	Какие изменения внесены
30.05.2025	Анна	Создан раздел 1, 2
05.06.2025	Михаил	Создан раздел 3
06.06.2025	Артем	Создан раздел 4, 6
08.06.2025	Михаил	Создан раздел 5
14.06.2025	Анна	Добавлен график в раздел 5

Business Case (Бизнес-обоснование)

1. Introduction (Введение)

[Введение представляет собой обзор на весь документ в целом и включает в себя следующие разделы - назначение, область применения, определения и аббревиатуры, ссылки и обзор.]

1.1 Purpose (Назначение)

[Укажите назначение данного документа.]

Цель данного документа - обоснование необходимости разрабатываемой системы и анализ целесообразности вложения в реализацию проекта. В тексте перечислены стратегические преимущества продукта, бизнес-цели, приведена оценка экономической эффективности, а также расписаны потенциальные риски и ограничения.

1.2 Scope (Область применения)

[Приведите краткое описание области применения данного документа, к какому(им) проекту(ам) он относится, кем будет использоваться и т.д.]

В документе затрагиваются финансовые аспекты разработки системы, целью которой является повышение эффективности и упрощению работы сотрудников корпорации “Бросайте курить!”. Основным пользователем данного документа будет являться руководство корпорации, которое сможет оценить затраты и проанализировать риски, связанные с разработкой продукта.

1.3 Definitions, Acronyms and Abbreviations (Определения и аббревиатуры)

[Укажите значение терминов и аббревиатур, которые употребляются в данном документе. Возможно указание ссылки на Глоссарий проекта.]

ССЫЛКА на глоссарий, содержащий значение терминов и аббревиатур, которые употребляются в данном документе.

1.4 References (Ссылки)

[Перечислите списком названия документов, на которые ссылаетесь в данном, укажите их источники.]

1. Книга "Корпорация "Бросайте курить", автор Стивен Кинг;
2. Vision;
3. Software Requirements Specification (SRS);
4. Use Case template (UC);
5. Risk List (RL);
6. SDP (Software Development Plan).
7. Глоссарий

1.5 Overview (Обзор документа)

[Приведите краткое описание остальных разделов документа.]

Краткое описание последующих разделов документа:

- 1) Описание продукта - краткое описание продукта, решаемых им задач, обоснование целесообразности разработки;
- 2) Бизнес-контекст - бизнес контекст продукта - сфера применения, рынок, потенциальные пользователи;
- 3) Цели продукта - цели и план их достижения, оценка рисков;
- 4) Финансовый прогноз - график окупаемости разработки и его оценка;
- 5) Ограничения - ограничения, которые могут повлиять на стоимость и оценку рисков.

2. Product Description (Описание продукта)

[Кратко опишите разрабатываемый продукт, поясните, какие задачи он решает и почему его стоит разрабатывать. Будет уместна ссылка на Концепцию проекта.]

Проект заключается в разработке информационной системы для корпорации "Бросайте курить!" с целью автоматизации множества бизнес-процессов, включая слежку за клиентами, распределение задач, отслеживания метрик, управление наказаниями и документооборотом.

Реализация описанной системы позволит корпорации масштабироваться, нанимая новых сотрудников и обслуживая большее число клиентов, что позволит компании расти и увеличивать свою прибыль.

Более подробно с концепцией разрабатываемого решения можно ознакомиться в документе "Vision".

3. Business Context (Бизнес-контекст)

[Определите бизнес-контекст продукта - в какой сфере он будет применяться (банки, сети, малый бизнес и т.д.), на каком рынке продаваться, кто его потенциальные пользователи? Укажите, является ли продукт контрактной разработки или коммерческим решением.]

3.1 Доходы

Источник	Количество	Цена, Р	Доход/месяц, Р
Абонентская плата	100 клиентов	50_000	5_000_000

<i>Штрафы за курение</i>	<i>60</i>	<i>25_000</i>	<i>1_500_000</i>
<i>Консультации</i>	<i>40 часов</i>	<i>3_000</i>	<i>120_000</i>

$$TR_0 = 50000000 + 1500000 + 120000 = 6_620_000$$

3.2 Расходы

<i>Статья</i>	<i>Количество</i>	<i>Ставка, Р</i>	<i>Расход/месяц, Р</i>
<i>[ФОТ] Менеджеры</i>	<i>5</i>	<i>120_000</i>	<i>600_000</i>
<i>[ФОТ] Сотрудники слежки</i>	<i>30</i>	<i>70_000</i>	<i>2_100_000</i>
<i>[ФОТ] Сотрудники исполнения наказаний</i>	<i>30</i>	<i>70_000</i>	<i>2_100_000</i>
<i>Бумага/канцелярия</i>	<i>-</i>	<i>-</i>	<i>60_000</i>
<i>Связь</i>	<i>-</i>	<i>-</i>	<i>45_000</i>
<i>Транспорт</i>	<i>-</i>	<i>-</i>	<i>120_000</i>
<i>Аренда офиса</i>	<i>-</i>	<i>-</i>	<i>350_000</i>

$$TC = 600_000 + 2100_000 * 2 + 60_000 + 45_000 + 120_000 + 350_000 = 5_375_000$$

$$\Pi_0 = TR_0 - TC_0 = 1_245_000 \text{ Р/М}$$

4. Product Objectives (Цели продукта)

[Укажите цели разработки продукта, напишите предварительный план их достижения и предварительную оценку рисков. Ясно выраженные цели являются хорошей основой для формирования всех разработки и создания задач, таким образом производится мониторинг прогресса продукта.]

4.1 Рост доходов

<i>Источник</i>	<i>Было, Р</i>	<i>Станет, Р</i>	<i>Дельта, Р</i>
<i>Абонентская плата (+50 % клиентов)</i>	<i>5_000_000</i>	<i>7_500_000</i>	<i>2_500_000</i>
<i>Штрафы (+20 %)</i>	<i>1_500_000</i>	<i>1_800_000</i>	<i>300_000</i>
<i>Консультации (+25 %)</i>	<i>120_000</i>	<i>150_000</i>	<i>30_000</i>

Итоговый рост выручки:

$$\Delta TR = TR_1 - TR_0 = 2_830_000 \text{ Р/месяц}$$

4.2 Изменения расходов

Статья	Было, Р	Станет, Р	Дельта, Р	Причина
[ФОТ] Сотрудники слежки	2_100_000	1_050_000	-- 1_050_000	IoT автоматизация
[ФОТ] Сотрудники наказания	2_100_000	1_400_000	– 700_000	Оптимизация смен / рабочего расписания
[ФОТ] Менеджеры	600_000	480_000	– 120_000	Цифровизация документооборота
Канцелярия	60_000	10_000	– 50_000	Безбумажные процессы
Связь	45_000	20_000	– 25_000	Связь ч/з систему, PUSH-уведомления.
Транспорт	120_000	60_000	– 60_000	Оптимизация маршрутов
Аренда	350_000	300_000	– 50_000	Сокращение офиса
SIM-трафик IoT устройств	0	$80 * 3 * 150 = 36_000$	36_000	
Амортизация IoT устройств	0	$16128 * 3 * 150 * \frac{1}{3} * \frac{1}{12} = 201_600$	201_600	
Система мониторинга / алертов	0	24_000	24_000	Grafana Advanced
Облако / хостинг	0	14_000	14_000	Серверы и S3
DevOps поддержка	0	150_000	150_000	Дежурный админ, следящий за инфраструктурой

Расчет амортизации:

$$A_m = A_{mC} * N_A$$

$$N_A = \frac{100\%}{\text{СПИ}}$$

где, A_{mC} – первоначальная стоимость объекта,

N_A – норма амортизации,

СПИ – срок полезного использования.

Итоговая экономия издержек:

$$\Delta TC = 1_629_400$$

$$TC_1 = 5_375_000 - 1_629_400 = 3_745_600$$

Итоговая прибыль:

$$TR_1 = 9\,450\,000$$

$$TC_1 = 3_745_600$$

$$П_1 = TR_1 - TC_1 = 5_704_400 \text{ Р/месяц}$$

5. Financial Forecast (Финансовый прогноз)

*[Данный раздел содержит в себе график окупаемости разработки продукта и его оценку. Например, если удалось осуществить возврат инвестиций за 1 год, то оценка окупаемости будет равна 5, за 2 года - 2, и отрицательной в иных случаях. Возврат средств определяется по оценке затрат и потенциальной прибыли. Следует пояснить затраты сметой за каждую фазы разработки продукта (и общей его стоимостью). Потенциальная прибыль рассчитывается как <(прибыль от реализации - ежемесячные затраты) * количество месяцев с момента внедрения системы>]*

Исходя из SDP затраты на разработку и внедрение системы составят:

Фаза	Стоимость	Срок
Инициация проекта	410_400	3 месяца
Уточнение требований	218_400	2 месяца
Построение системы	390_400	3 месяца
Внедрение	152_200	1 месяц

CAPEX:

$$1) \text{ Затраты на разработку и внедрение ПО (согласно SDP) - } 1_171_400 + 14_000 = 1_185_400$$

$$2) \text{ Закупка IoT устройств - } 16128 * 3 * 150 = 7_257_600$$

$$\text{Итого: } 8_443_000 \text{ р}$$

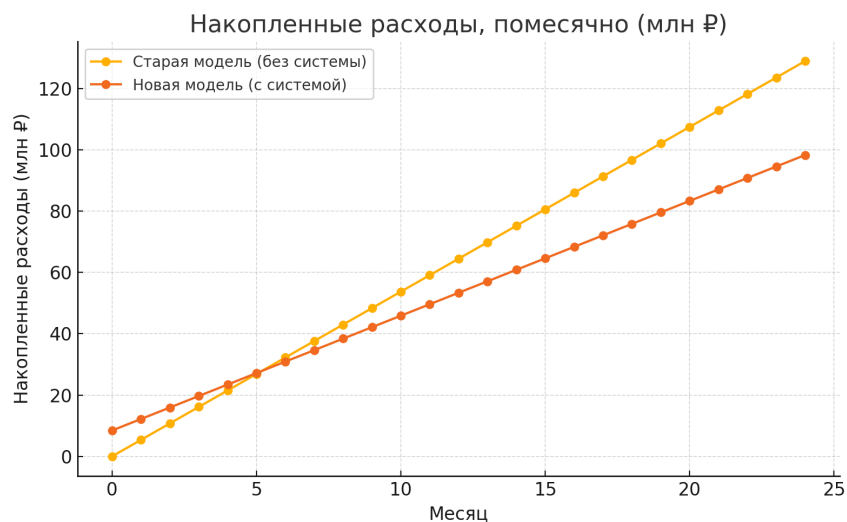
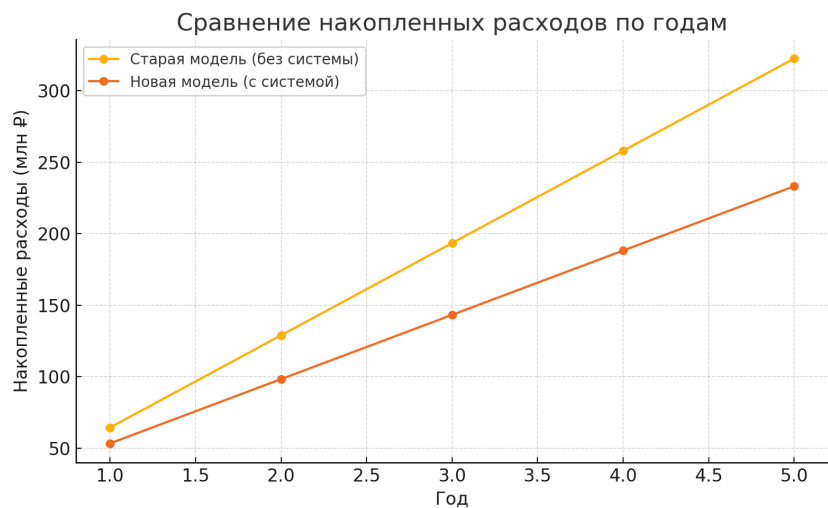
- $OPEX = TC_1 = 3_745_600$

- $П_0 = 1_245_000$

- $\Pi_1 = 5_704_400$
- $\Delta\P = 4_459_400$

Срок окупаемости = $CAPEX/\Delta\P = 1.89$ М.

Оценка окупаемости = 5



6. Constraints (Ограничения)

[Укажите ограничения, которые могут повлиять на стоимость и оценку рисков. Пример: необходимость интеграции с другими системами, следование стандартам, использование определенных технологий и т.д.]

- 1) Поломка IoT устройств (но сумма на ремонт вложена в амортизационные отчисления)
- 2) Ограничения, связанные с динамичным привлечением и удержанием пользователей.
Привлечение пользователей может быть сложной задачей, особенно на ранних этапах. Таким образом, нам нужно будет инвестировать в маркетинг и в мероприятия по привлечению пользователей, чтобы привлечь широкий круг пользователей.