ФЕДЕРАЛЬНОЕ АГЕНТСТВО ПО ОБРАЗОВАНИЮ РФ

ВЛАДИВОСТОКСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ

ЭКОНОМИКИ И СЕРВИСА

ФИЛИАЛ В Г. НАХОДКЕ

КАФЕДРА ГУМАНИТАРНЫХ И СОЦИАЛЬНО-ПРАВОВЫХ

ДИСЦИПЛИН

ОТЧЕТ ПО ЛАБОРАТОРНОЙ РАБОТЕ

«Информационный менеджмент»

Студент

гр. Н/ДУ-06 Л.А. Алимова

В.В. Гаврилова

В.О. Шморгун

Руководитель О.Л. Ким

Находка 2010г.

1 Цели и задачи бизнеса компании

Основной целью своей деятельности «Рассвет» ставит обеспечение потребителя качественными товарами по доступным ценам.

Целью торговой компании является расширение бизнеса и достижение конкурентных преимуществ перед компаниями подобного типа.

Задачи: увеличение прибыли, расширение предприятия, автоматизация всей деятельности.

2 Цели автоматизации компании

Для решения проблемы компании, необходимо автоматизировать систему ведения бухгалтерского и товарного учета, а так же систему по управлению персоналом. Преимущества автоматизации - сокращение персонала до минимума, реальная картина ситуации.

Функции, которые необходимо автоматизировать для решения проблем компании:

1. Бухгалтерские функции - ведение бухгалтерского учета (фиксация, сбор и обработка информации); формирование бухгалтерской отчетности; предоставление бухгалтерской отчетности в сроки и адреса, предусмотренные законодательством, учредительными документами.

2. Функции по работе с персоналом – контроль соблюдения порядка документооборота; составление и корректировка штатного расписания (проекты, штатная расстановка, хранение архивов); прием на работу (учет вакансий, анкетные данные сотрудников, личные карточки, приказы); книга приказов по кадрам, формирование и регистрация текущих приказов (движение по службе, учет командировок, отпусков и пр.).

3 Способ автоматизации компании

3.1 Возможные способы автоматизации

* Хаотичная автоматизация

Хаотичная автоматизация является одним из наиболее неэффективных видов инвестирования средств в развитие предприятия. Под хаотичностью процесса в данном случае понимается отсутствие стратегического плана. Как правило, при таком подходе процесс внедрения информационных технологий определяется краткосрочными локальными задачами, а не реальными потребностями бизнеса. В качестве критериев принятия решений в этих случаях могут выступать: уровень знаний и предпочтений лиц, принимающих решения, возможность купить сейчас с эксклюзивной скидкой какую-либо технику или программное обеспечение и т. д.

Как правило, в результате предприятие в лучшем случае получает разрозненные прикладные системы, стоимость интеграции которых в некоторых случаях может быть сравнима с общей стоимостью комплексного решения. В худшем случае создаются незаконченные фрагменты информационной инфраструктуры и прикладных систем, которые не могут применяться в практической деятельности предприятия. При этом предприятие несет дополнительные затраты на дублирование функций, которые должна была выполнять информационная система, и обслуживание созданных незаконченных прикладных систем.

* Автоматизация по участкам

Автоматизация по участкам подразумевает процесс автоматизации отдельных производственных или управленческих подразделений предприятия, объединенных по функциональному признаку. Подобный путь автоматизации выбирается в следующих случаях:

\* инвестиционные ресурсы предприятия недостаточны для решения задачи автоматизации в полном объеме;

\* существуют участки, где применение автоматизированных систем дает значительный экономический эффект, например за счет сокращения персонала;

\* технология производства или иные условия не позволяют обходиться без использования автоматизированных систем.

Наиболее часто такой подход применяется для автоматизации производственных участков. Основное средство автоматизации -- специализированные АСУ технологическим процессами. Применение принципа автоматизации предприятия по участкам для ряда предприятий -- единственно возможный способ повысить экономические показатели в условиях ограниченных инвестиционных ресурсов. Чтобы автоматизация по участкам была эффективна, необходимы стратегический и оперативный планы автоматизации. При этом стратегический план автоматизации, если выбрана стратегия автоматизации по участкам, должен периодически, не реже раза в год, пересматриваться.

* Автоматизация по направлениям

Автоматизация по направлениям подразумевает автоматизацию отдельных направлений деятельности предприятия, таких, как производство, сбыт, управление финансами. Подход, связанный с автоматизацией по направлениям, часто применяется при использовании систем класса MRPII, ERP, когда конечной целью работ является полная автоматизация предприятия.

От автоматизации по участкам этот подход отличается следующим. Автоматизация по направлениям деятельности предполагает участие в этом процессе всех организационных подразделений, функционирование которых связано с автоматизируемым направлением. Обычно любое направление деятельности охватывает практически все подразделения предприятия. Например, процесс снабжения. В этом процессе принимают участие все подразделения: от производственных до управленческих и непосредственно сам отдел снабжения и транспортные службы. Поэтому подход, связанный с автоматизацией по направлениям, в принципе нельзя рассматривать как локальный. Его реализация связана с созданием как минимум коммуникационной инфраструктуры предприятия. В большинстве случаев автоматизация по направлениям связана с “реинжинирингом бизнес-процессов” и требует создания модели всего предприятия.

Все сказанное выше относительно повышения эффективности при использовании подхода автоматизации по участкам остается в силе и в рассматриваемом случае. Ревизия стратегического плана автоматизации должна производиться после окончания автоматизации какого-либо направления и оценки полученных результатов.

* Полная автоматизация управления предприятием.

АСУП как система состоит из большого количества элементов различных уровней и различного назначения. К ним относятся подсистемы, модули, блоки управления, задачи, управленческие процедуры, функции, операции и т. п. Базовые системы типа ERP, как правило, представляют собой иерархические структуры, состоящие в итоге из элементарных управленческих процедур, предназначенных для включения в АСУП.

Комплексная автоматизация – это прикладное решение, решающее задачи комплексной автоматизации управления и учета для широкого круга коммерческих предприятий.

В единой информационной базе ведется управленческий, бухгалтерский и налоговый учет как одной, так и нескольких организаций. Это существенно снижает трудоемкость ведения учета за счет использования общих массивов информации. Управленческий учет по предприятию может вестись в любой выбранной валюте, бухгалтерский и налоговый учет ведется в национальной валюте.

Регламентированная отчетность для каждой организации формируется раздельно.

Комплексная автоматизация позволяет организовать на предприятии единую информационную систему, охватывающую основные задачи управления и учета:

* управление отношениями с клиентами (CRM);
* ценообразование;
* управление денежными средствами и взаиморасчетами;
* управление продажами, запасами и закупками;
* упрощенный производственный учет;
* оперативное ресурсное планирование;

Прикладное решение "Комплексная автоматизация" охватывает основные бизнес-процессы предприятия, обеспечивая "бесшовную" автоматизацию и создание единого информационного пространства для отображения финансово-хозяйственной деятельности всего предприятия, что позволяет оперативно оценивать эффективность работы и получать информацию для принятия управленческих решений.

Вывод

На данный момент в компании действует способ автоматизации по участкам. Разработанные компанией системы на данный момент не удовлетворяют предъявляемым требованиям своей функциональностью и скоростью обработки данных, поэтому необходимы расширение функциональных возможностей информационной системы компании и увеличение скорости обработки информации.

Проанализировав преимущества и недостатки всех существующих способов автоматизации, мы пришли к выводу, что для данной компании подходит комплексная автоматизация.

4 Ограничения

Величина инвестиций, которые компания способна сделать в развитие автоматизации-$500000

Временные ограничения- 5 лет, до 2005 г.

Возможные ограничения, связанные с влиянием человеческого фактора: отношение персонала компании к автоматизации; новые процедуры работы, которые могут потребоваться после автоматизации; увеличение нагрузки на персонал в первое время работы ИС; необходимость обучения персонала; прием дополнительного персонала после автоматизации; перестановки персонала после автоматизации.

Возможные технические ограничения: низкая скоростью обработки данных – необходимы новые технические средства (компьютера); нет единого сервера по приему, консолидации и обработки информации; все компьютеры должны поддерживать данную программу автоматизации.

Ком.деп Деп.по марк.

Деп. по ИТ Деп.по торг Фин.деп.. Деп.по лог. Деп.по перс.

Управление

Управление

Управление

Взаимодействие

Рисунок 1- организационная структура компании

Функции ИТ службы компании

* разработка,
* поддержка систем ведения бухгалтерского и товарного учета
* поддержка работоспособности системы

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Наименование системы | Разработчик | Автоматизируемые функции | Год установки системы |
| 1 | Система ведения бухгалтерского учета | Торговая компания «Рассвет» | Операции по банку и кассе; взаиморасчеты с организациями; дебитором и кредиторами; расчеты по зарплате; расчеты с бюджетом; учет товаров; | 1998 |
| 2 | Система ведения товарного учета | Торговая компания «Рассвет | Ведение учета складских запасов и их движения; оформление счетов поставщикам; формирование необходимых первичных документов | 1999 |

Рисунок 2- существующие в компании ИС

Используемые технические средства: кассы, компьютеры (Pentium), программное обеспечение.

5 Анализ требований к ИС

ИС которые необходимо внедрить: ДОМИНО 8: Торговля и Управление»

* + - Система автоматизации ДОМИНО 8: Торговля

Информационная система ДОМИНО 8: Торговля адаптирована для торговых предприятий с разным товарным ассортиментом и позволяет автоматизировать как продуктовые магазины, так и магазины одежды, обуви, товаров для дома, бытовой техники, ювелирной и книжной продукции. С помощью программного комплекса ДОМИНО 8: Торговля можно провести комплексную автоматизацию торгового предприятия. Функциональные возможности системы автоматизации ДОМИНО 8: Торговля позволяют аккумулировать оперативный, бухгалтерский и управленческий учет в едином информационном пространстве. При расширении бизнеса функциональные возможности системы автоматизации ДОМИНО 8: Торговля окажутся полезными и востребованными, что позволит существенно увеличить срок полезного использования программного продукта.

Данная система выполняет следующие функции:

Система автоматизации ДОМИНО 8: Торговля включает функции управления ценами и продажи через ККМ или по безналичному расчету. Возможность установления различных цен в магазинах сети, разнообразные правила округления позволяют проводить гибкую ценовую политику; ценовые схемы и товары с постоянной ценой дают возможность проводить маркетинговые акции; потребительское кредитование позволяет увеличить продажи за счет предоставления услуг банков-партнеров; поддержка различных POS-терминалов и собственная кассовая система ДОМИНО: Касса предоставляют широкий выбор оборудования. Управление ценами опирается на нормативы торговой наценки и различные механизмы расчета цен. Нормативы торговой наценки могут задаваться в целом на организацию, на поставщика или его торговую марку, на группу/подгруппу товара и на сам товар. Нормативы торговой наценки задаются соответствующими приказами. Это дает возможность не только иметь разные цены в различных магазинах сети, но и автоматизировать процесс их расчета.

Функция потребительского кредитования в системе автоматизации ДОМИНО 8: Торговля позволяет учитывать продажи товаров с оплатой в кредит. Кредит предоставляется банком-партнером на основании разработанных банком специальных программ - акций. Каждая акция имеет индивидуальные процентные ставки, срок кредитования, наличие и размер первоначального взноса. Учитывается также комиссионное вознаграждение банка.

В функции отгрузки по безналичному расчету поддерживается несколько схем оплаты, включая "По мере реализации" и "С отсрочкой платежа". Есть несколько алгоритмов расчета цен. Ведется автоматический контроль остатка и резервирование отгружаемого товара. Исходящие счета-фактуры формируются также автоматически.

Информационная система ДОМИНО 8: Торговля содержит большое число оперативных и аналитических отчетов по запасам и ассортименту, включая, например, рейтинги (по проданному количеству, сумме, марже), потенциал продаж, скорость реализации, динамика продаж (за год по кварталам/месяцам, за 12 недель по неделям и т.д.). Есть также отчеты по реализованной наценке (заданное отклонение от норматива наценки, наценка ниже допустимого, продажа в убыток), по Gross Profit и MarkUp, продажи по менеджерам.

Многие отчеты позволяют перед своим формированием задать основные параметры отбора данных, группировки и сортировки информации. Это дает возможность менеджеру сфокусироваться именно на тех сведениях, которые ему необходимы для решения конкретной задачи.

ИНФИН - Управление информационная система комплексной автоматизации управления предприятием или группой предприятий различных отраслей и сфер деятельности.

ВОЗМОЖНОСТИ СИСТЕМЫ

* Бухгалтерский, налоговый и управленческий учет.
* Расчет заработной платы.
* Управление персоналом.
* Финансово-экономический анализ.
* Складской учет товаров и материальных ценностей.
* Управление закупками и продажами.
* Консолидация отчетности.

ПРЕИМУЩЕСТВА СИСТЕМЫ:

* Единая база данных для всех программ комплекса.
* Высокая скорость работы программ.
* Возможность настройки системы силами заказчика.
* Создание специализированных рабочих мест (АРМ) силами заказчика.
* Одновременная работа с большим количеством пользователей и объемом данных.
* Создание справочников с любыми дополнительными полями.
* Настройка экранов ввода, отчетов, просмотров силами заказчика.
* Скоростной ввод большого объема информации..
* Легкое освоение программы.
* Простой и удобный интерфейс.
* Гарантированная безопасность информации о деятельности предприятия

Модуль «Персонал»

Автоматизация управления персоналом компании предприятия.

Данная система выполняет следующие функции:

* Составление и корректировка штатного расписания (проекты, штатная расстановка, хранение архивов).
* Прием на работу (учет вакансий, анкетные данные сотрудников, личные карточки, приказы).
* Книга приказов по кадрам, формирование и регистрация текущих приказов (движение по службе, учет командировок, отпусков и пр.).
* Мотивация, бенефиты, оценка и аттестация.

Автоматизация работы склада

В современном мире комплексная автоматизация предприятия становится залогом его успешной работы. Без применения компьютерных инноваций не работает уже ни одна уважающая себя компания. Высококлассная оргтехника и соответствующее программное обеспечение сегодня формируют облик серьезной фирмы и обеспечивают ее успешное функционирование. Одной из наиболее привлекательных является система «ИНФИН.онлайн». Современная ERP-система "ИНФИН.онлайн" заметно упрощает систему учета на предприятиях всех типов. Благодаря данной инновации процесс управления бизнесом полностью автоматизируется и приводится к более удобному варианту использования. Предлагаемая программа складского учета позволяет менеджеру по продажам контролировать ситуацию на складе, не покидая офисного кресла. Наличие или отсутствие какой-либо продукции мгновенно выявляется, что дает возможность незамедлительно принимать соответствующие меры. «ИНФИН.онлайн» - автоматизированная система управления складом, благодаря которой специалисты отдела снабжения в любой момент могут оценить состояние на складе и выявить наиболее актуальные на данный момент остатки. Кроме того, реализация системы складского учета дает массу привилегий работникам, связанным с постоянными перемещениями. Независимо от близости к офису, они всегда будут в курсе деловой ситуации, а значит смогут оперативно на нее повлиять. Предлагаемая программа продаж со склада полностью нивелирует такую сложность, как расстояние. Благодаря автоматизации, процесс управления бизнесом заметно прибавляет в удобстве и скорости. Сообщение между филиалами и точками реализации становится более тесным. Специалисты по кадровой политике получают возможность в любую минуту запросить нужную информацию о любом сотруднике. Управление фактически всеми процессами на предприятии при помощи ноутбука или компьютера сегодня уже не мечта, а реальность. Благодаря таким системам, как "ИНФИН.онлайн", не только оптимизируется работа внутри компании, но и упрощаются деловые переговоры. Теперь представители фирмы в любую секунду могут обратиться к самым актуальным данным. Это очень удобно при проведении встреч с инвесторами или представителями банков. Автоматизированное управление продажей товаров, с одной стороны, снимает часть нагрузки с менеджера, а с другой - позволяет за одну единицу времени совершить больший объем работы. Таким образом, при меньших физических затратах заметно увеличивается коэффициент полезного действия. А современная складская программа делает учет товаров простым, оперативным, а главное - совершенно понятным.

* Оперативный учет ТМЦ.
* Группы справочников для учета различных ТМЦ.
* Учет в различных единицах измерения.
* Экспорт, импорт данных в модуль «Бухгалтерия».
* Внутренние перемещения.

Автоматизация департамента торговли

* Учет и списание товаров (по средним ценам, партиям, методам ФИФО, ЛИФО).
* Ведение учета по рабочим периодам (корректировка данных в предыдущих рабочих периодах).
* Взаиморасчеты с контрагентами в разрезе договоров.
* Экспорт данных в программу «ИНФИН- Бухгалтерия».
* История цен на основе прайс-листа.
* Табличный ввод данных.
* Аналитические отчеты.

Описание классов ИС

* В основе ERP-систем лежит принцип создания единого хранилища данных, содержащего всю корпоративную бизнес-информацию и обеспечивающего одновременный доступ к ней любого необходимого количества сотрудников предприятия, наделённых соответствующими полномочиями.

Классические ERP-системы, в отличие от так называемого «коробочного» программного обеспечения, требуют достаточно длительной настройки, для того чтобы начать ими пользоваться. Выбор ERP-системы, приобретение и внедрение, как правило, требуют тщательного планирования в рамках длительного проекта с участием партнёрской компании — поставщика или консультанта. Поскольку ERP-системы строятся по модульному принципу, заказчик часто приобретает не полный спектр модулей, а ограниченный их комплект. В ходе внедрения проектная команда, как правило, в течение нескольких месяцев осуществляет настройку поставляемых модулей. Применение ERP-системы позволяет использовать одну интегрированную программу вместо нескольких разрозненных. Единая система может управлять обработкой, логистикой, дистрибуцией, запасами, доставкой, выставлением счетов-фактур и бухгалтерским учётом. Множество проблем, связанных с функционированием ERP, возникают из-за недостаточного инвестирования в обучение персонала, а также в связи с недоработанностью политики занесения и поддержки актуальности данных в ERP.

* MRP— система планирования потребностей в материалах, одна из наиболее популярных в мире логистических концепций, на основе которой разработано и функционирует большое число микрологистических систем. MRP-система применяется при работе с материалами, компонентами, полуфабрикатами и их частями, спрос на который зависит от спроса на специфическую готовую продукцию, т. е. спрос на исходные материальные ресурсы сильно зависит от спроса потребителей на конечную продукцию.
* Основные проблемы, возникающие при внедрении системы MRP относятся к разработке информационного, программно-математического обеспечения расчётов и выбору комплекса вычислительной и оргтехники, т. е. те проблемы, которые являются типичными для автоматизированных систем управления производством и технологическими процессами.

Система MRP позволяет определить сколько и в какие сроки необходимо произвести конечной продукции. Затем система определяет время и необходимые количества материальных ресурсов для удовлетворения потребностей производственного расписания.

Основные недостатки MRP-систем:

* значительный объём вычислений и предварительной обработки данных
* возрастание логистических затрат на обработку заказов и транспортировку при стремлении фирмы ещё больше уменьшить запасы МР или перейти на работу с малыми заказами с высокой частотой их выполнения
* нечувствительность к кратковременным изменениям спроса
* большое количество отказов из-за большой размерности системы и её сложности
* OLAP— технология обработки информации, включающая составление и динамическую публикацию отчётов и документов. Используется аналитиками для быстрой обработки сложных запросов к базе данных. Служит для подготовки бизнес-отчётов по продажам, маркетингу, в целях управления. Причина использования OLAP для обработки запросов — это скорость. Реляционные БД хранят сущности в отдельных таблицах, которые обычно хорошо нормализованы. Эта структура удобна для операционных БД (системы OLTP), но сложные многотабличные запросы в ней выполняются относительно медленно. OLAP делает мгновенный снимок реляционной БД и структурирует её в пространственную модель для запросов. Заявленное время обработки запросов в OLAP составляет около 0,1 % от аналогичных запросов в реляционную БД.
* CRM — система управления взаимодействием с клиентами — корпоративная информационная система, предназначенная для автоматизации CRM-стратегии компании, в частности, для повышения уровня продаж, оптимизации маркетинга и улучшения обслуживания клиентов путём сохранения информации о клиентах (контрагентах) и истории взаимоотношений с ними, установления и улучшения бизнес-процедур и последующего анализа результатов. Под термином «CRM-система» понимается программный продукт (ПО), направленный на реализацию концепции CRM. Этот подход подразумевает, что при любом взаимодействии с клиентом по любому каналу, сотруднику компании доступна полная информация обо всех взаимоотношениях с этим клиентом и решение принимается на основе этой информации (информация о решении, в свою очередь, тоже сохраняется). CRM — модель взаимодействия, полагающая, что центром всей философии бизнеса является клиент, а основными направлениями деятельности являются меры по поддержке эффективного маркетинга, продаж и обслуживания клиентов. Поддержка этих бизнес-целей включает сбор, хранение и анализ информации о потребителях, поставщиках, партнёрах, а также о внутренних процессах компании. Функции для поддержки этих бизнес-целей включают продажи, маркетинг, поддержку потребителей, управление качеством, обучение и повышение квалификации сотрудников компании, найм и развитие персонала, управление мотивацией персонала. Технологии для поддержки модели CRM должны являться частью общей клиентоориентированной стратегии компании.

Для данной компании подходящим классом ИС, является СRM, для повышения уровня продаж, оптимизации маркетинга и улучшения обслуживания клиентов путём сохранения информации о клиентах (контрагентах).

6 Способ приобретения ИС

Стоимость покупки ИС «Инфин- Управление»

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| ПРОГРАММЫ | | | | | | |
|  | Ед. изм. | Макси | Супер | Элит | Премиум | Эксклюзив |
| Бухгалтерия | 1 копия | 9 000 | 12 000 | 18 000 | 30 000 | 60 000 |
| Бухгалтерия бюджетная | 1 копия | 9 000 | 12 000 | 18 000 | 30 000 | 60 000 |
| Зарплата | 1 копия | 9 000 | 12 000 | 18 000 | 30 000 | 60 000 |
| Персонал | 1 копия | 9 000 | 12 000 | 18 000 | 30 000 | 60 000 |
| Наряды | 1 копия | 9 000 | 9 000 | 9 000 | 15 000 | 30 000 |
| Табель учета рабочего времени | 1 копия | 9 000 | 9 000 | 9 000 | 15 000 | 30 000 |
| Основные средства | 1 копия | 9 000 | 9 000 | 9 000 | 15 000 | 30 000 |
| Инвентаризация | 1 копия | 9 000 | 9 000 | 9 000 | 15 000 | 30 000 |
| Инвентаризация бюджетная | 1 копия | 9 000 | 9 000 | 9 000 | 15 000 | 30 000 |
| Переоценка ОС бюджетная | 1 копия | 15 000 | 15 000 | 18 000 | 30 000 | 60 000 |
| Логистика (склад, снабжение) | 1 копия | 9 000 | 9 000 | 9 000 | 15 000 | 30 000 |
| Директор | 1 копия | 9 000 | 9 000 | 9 000 | 15 000 | 30 000 |
| Финансовые показатели | 1 копия | 9 000 | 9 000 | 9 000 | 15 000 | 30 000 |
| Канцелярия | 1 копия | 9 000 | 9 000 | 9 000 | 15 000 | 30 000 |
| Договоры | 1 копия | договорная | | | | |
| Автотранспорт | 1 копия | договорная | | | | |
| Общественное питание | 1 копия | договорная | | | | |
| Производство | 1 копия | договорная | | | | |
| Объединитель данных | 1 копия | 9 000 | 12 000 | 18 000 | 30 000 | 60 000 |
| Дизайнер экономических задач | 1 копия | 9 000 | 9 000 | 9 000 | 9 000 | 9 000 |
| СУБД Sybase Anywhere \* | 1 копия | 9 000 | 9 000 | 9 000 | 9 000 | 9 000 |
|  |  |  |  |  |  |  |
| ВЫЕЗД К КЛИЕНТУ | | | | | | |
|  | Ед. изм. | Стандарт | Срочно в течение 48 час. | | Срочно в течение 24 час. | |
| Вызов специалиста | 1 вызов | 500 | 500 | | 500 | |
| Работа I категории \*\* | 1 час | 1 000 | 1 500 | | 2 000 | |
| Работа II категории\*\*\* | 1 час | 1 500 | 2 000 | | 2 500 | |
| Работа персонального консультанта | 1 час | 2 000 | 2 500 | | 3 000 | |
|  |  |  |  |  |  |  |
| ДОГОВОРЫ ОБСЛУЖИВАНИЯ | | | | | | |
|  | Ед. изм. | Консультант | Абонемент | VIP | Внедрение | |
| Договор обслуживания или внедрения | Сумма договора | 15 000 | 30 000 | 60 000 | договорная | |
|  |  |  |  |  |  |  |
| СКИДКИ И НАДБАВКИ | | | | | | |
|  | Ед. изм. | от 9 000 | от 30 000 | от 60 000 | от 3 000 000 | от 5 000 000 |
| Скидка на годовое сопровождение | Сумма договора | -25% | -30% | -35% | -50% | -70% |
|  | Ед. изм. | после 18 час | в выходные | в праздники | за МКАД | |
| Надбавка при работе у клиента | Стоимость часа | х 1.5 | х 2.0 | х 2.5 | х 1.5 | |

Рисунок 3 - Стоимость покупки ИС «Инфин- Управление»

Этапы внедрения ИС

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| № | годы | ИС | исполнитель | контроль |
| 1 | 2000-2001гг | автоматизация департамента торговли и сети действующих магазинов, складов ИС «Инфин-управление»: Торговля, «Инфин-управление»: Склад | Ведущий программист | Начальник отдела |
| 2 | 2001-2003гг | автоматизация департамента по персоналу и сети действующих магазинов ИС «Инфин-управление»: Персонал | Ведущий программист | Начальник отдела |
| 3 | 2002-2004гг | автоматизация финансового департамента и сети действующих магазинов ИС «Домино 8: Торговля». | Ведущий программист | Начальник отдела |
| 4 | 2005г. | интеграция ИС «Инфин-управление»: Торговля, ИС «Инфин-управление»: Склад, ИС «Инфин-управление»: Персонал, ИС «Домино 8: Торговля». | Ведущий программист | Начальник отдела |

Рисунок 5- Этапы внедрения ИС