

Слайд 1

Здравствуйте, уважаемые члены аттестационной комиссии!

Тема моей выпускной квалификационной работы – Автоматизация управленческого учета «ТД БЕРУ».

Слайд 2

Целью данной работы является повышение эффективности процесса учёта предприятия ООО «ТД БЕРУ» посредством автоматизации.

Слайд 3

Для достижения поставленной цели необходимо решить ряд задачи:

1. Проведение анализа деятельности ООО «ТД БЕРУ», изучение программной и технической архитектуры;
2. Изучение документооборота между клиентами и сотрудниками;
3. Обоснование необходимости использования средств автоматизации и решения о разработке информационной системы;
4. Разработка информационного обеспечения поставленной задачи;
5. Разработка программной части информационной системы;
6. Обоснование экономической эффективности разработанной системы.

Слайд 4

Торговый дом «БЕРУ» - компания, специализирующаяся на оптовых продажах в России и странах СНГ широкого спектра авто-аксессуаров, инструментов и ароматизаторов.

Главное предприятие компании – Торгового Дома «БЕРУ» и отдела по работе с партнерами компании и производителями – находится в Москве.

На слайде представлена схема общей организационной структуры управления «ТД БЕРУ».

Для обеспечения правильной автоматизации работы данного предприятия нужно учитывать тот простой факт, что список видов сотрудников и количество сотрудников может меняться в связи с текучкой кадров которая всегда присутствует на предприятии не зависимо от того, от политико-экономической ситуации.

Слайд 5

Техническая архитектура предприятия представляет совокупность технических средств: один сервер, десять персональных компьютеров, три многофункциональных устройства (принтер-сканер-копир), периферийные устройства (четыре принтера, две точки доступа к Wi-Fi, два беспроводных модема Билайн), три камеры видео наблюдения.

Слайд 6

На большинстве своем компьютеры имеют устаревшее программное обеспечение с типовым набором программного оборудования, а также выход в интернет что всегда несет за собой определенную угрозу информационной безопасности.

Слайд 7

Деятельность «ТД Беру» состоит в оптовой торговле автоаксессуарами и автозапчастями. Что можно наблюдать на слайде на котором представлена декомпозиция общей деятельности предприятия и указаны входные, выходные данные, а также необходимые ресурсы, а также документы для осуществления деятельности предприятия. И так входные данные характеризуются имеющимися товарами и заказами, которые идут от заказчиков.

Слайд 8

Как показано на слайде, заказы идут через обработку информации подразделением управления, для чего использует формы и регламенты формирования отчета, а также сотрудников управления, специально уполномоченных для решения подобных вопросов.

В блоке управленческие решения формируются отчеты по заказам, а также конечные договора, подписываемые далее клиентом в определенном регламентом порядке.

Слайд 9

Как показано на слайде, в первую очередь общий отчет по заказам переходит в блок анализа данных использующий нормативные документы и акты для создания результатов анализа на основании которых используя все те же нормативные документы и акты в блоке формирования документа решения формируются детали условий заказа. Параллельно с этим в блоке формирования условий договора, от клиента поступаю условия необходимые для проведения определенных операций.

Слайд 10

Недостатки существующей технологии:

- Необходимость постоянного составления документов для каждого клиента в соответствии с его пожеланиями;
- Большое количество затрачиваемого времени на обработку информации;
- Неудобство хранения информации;

Слайд 11

Информационная модель представляет собой схему движения входных, промежуточных и результативных потоков и функций предметной области. Кроме того, она объясняет, на основе каких входных документов и какой нормативно-справочной информации происходит выполнение функций по обработке данных и формирование конкретных выходных документов.

Слайд 12

Работа с модулем начинается с авторизации пользователя.

Существуют два пользователя:

1. Коммерческий директор – права не ограничены;
2. Менеджер — права ограничены
3. Бухгалтер – права ограничены;
4. Системный Администратор – права не ограничены.

При активации системы программа требует предоставление данных авторизации, что можно наблюдать на слайде.

Слайд 13

После выбора задачи открывается форма для внесения изменений в соответствующий справочник. Где легко можно найти данные хранящийся уже в базе данных. Такое происходит благодаря программному служебному модулю функций вывода информации из базы данных, который охарактеризован набором функций, направленных на правильный и своевременный вывод информации по первому требованию и его анализа как такового.

Слайд 14

На слайде показана форма редактирования справочника Виды товаров

Слайд 15

Продажи ежедневно формируются автоматически и сохраняются в формате текстового файла в облачном хранилище. При нажатии кнопки «Обновить продажи» происходит добавление списка номенклатуры в таблицу Продажи по имеющемуся сценарию. При этом автоматически генерируется дата продажи.

Слайд 16

Расчет глобальных показателей приводится в отчете на слайде. Глобальные показатели рассчитываются на определенную дату.

Слайд 17

Для оценки рентабельности продаж отдельных товаров открывают отчет Показатели по товарам.

Как видно из рисунка, рентабельность второго товара очень низкая.

Слайд 18

В соответствии с выбранной выше методикой был произведен расчет основных показателей экономической эффективности разработанной информационной системы.

Учитывая, что ожидаемое повышение прибыли составит 3%, то есть 6 000 000 р, затраты на автоматизацию становятся несущественными.

Слайд 19

Выводы:

- Функциональность разработанной системы позволяет применять ее в любой области предприятия и дорабатывать под запросы пользователей.
Дальнейшее развитие системы возможно с точки зрения расширения функциональности и увеличения охватываемой области.
- Разработанная система является универсальной и может быть использована на предприятиях любого другого типа без глобальной переработки.

Слайд 20

Таким образом, мы достигли поставленной цели. Спасибо за внимание!