

Данная система состоит из пяти подсистем: подсистемы регистрации клиентов, подсистемы взаиморасчетов, подсистемы договоров, подсистемы продажи и подсистемы отчетов. Подсистема регистрации содержит внутренние положения, инструкции и документы организации, информацию о заказах клиентов и данные о заказчиках, подсистема передает эти данные в другие подсистемы при необходимости. Подсистема взаиморасчетов содержит прайс-лист и генерирует карточку клиентов. Подсистема договоров включает в себя данные о имеющихся договорах и формирует договора. Подсистема продажи содержит реестр прихода д/с и формирует товарные накладные и счет-фактуры. Подсистема отчетов генерирует различного рода аналитические отчеты^[2].

Заключение

В ходе работы была проанализирована деятельность организации и выявлены текущие проблемы отдела продаж, после чего на основании динамики продаж и выявленных проблем, были определены соответствующие задачи, которые должна решать проектируемая информационная система.

В том числе, выполнение данного проекта предполагает реализацию следующих подцелей:

- проектирование базы данных;
- программная реализация задач;
- расчет технико-экономической эффективности проекта.

Литература.

1. Официальный сайт ООО «РосРазвитие Сибирь». [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.rosrazvitie-sibir.com>
2. Основы проектирования информационных систем: учебно-методическое пособие / Золотов С. Ю. 2013, - 40 с.

ИНФОРМАЦИОННАЯ СИСТЕМА ПО СОПРОВОЖДЕНИЮ ГОСУДАРСТВЕННЫХ КонтРАКТОВ ДЛЯ АУКЦИОНОВ ООО «КОМПЬЮТЕРНЫЙ ЦЕНТР «БАШНЯ»

Ю.П. Литовченко, студент группы 3-17890,

научный руководитель: Молнина Е.В.

Юргинский технологический институт (филиал) Национального исследовательского

Томского политехнического университета

652055, Кемеровская обл., г. Юрга, ул. Ленинградская, 26

E-mail: kirpi.a@mail.ru

Объектом исследования является процесс сопровождения государственных контрактов для аукционов.

Электронные аукционы широко вошли в современную деловую жизнь на практике доказав свою эффективность. В 2010 году правительством России было принято решение по ведению государственных заказов через электронные аукционы для экономии бюджетных средств.

Существует ряд разновидностей электронных аукционов, например, аукцион на повышение или аукцион на понижение. В аукционе на повышение побеждает участник, назвавший самую высокую цену во время проведения торгов. По такому принципу продаются разнообразные товары. В аукционе на понижение выигрывает тот, кто дал минимальную цену за время проведения торгов. По такому принципу действуют, например, аукционы государственных заказов и заказов на закупку товаров или оказание услуг компаний.

Участник (организатор) электронного аукциона юридическое или физическое лицо выставляет на торги предложение с указанием характеристик, условий и цены (формирует Лот). Электронный аукцион позволяет продать товар по максимальной цене (аукционы на повышение) или купить по минимальной цене партию товара (аукционы на понижение). Остальные участники аукциона делают ставки и победитель выигравший торг (выигравший Лот) заключает контракт.

В качестве объекта исследования было выбрано предприятие ООО «Компьютерный центр Башня», должность менеджер по работе с юридическими лицами. Юридический адрес фирмы: г. Томск ул. Косарева 33. В обязанности менеджера входит поиск и работа с аукционами сопровождение и оформление государственных контрактов.

Государственный контракт — это договор поставки товаров, выполнения работ или оказания услуг в целях обеспечения государственных нужд, предусмотренных в расходах бюджета. Заключается государственным органом или бюджетным учреждением, имеющим статус Государст-

венного заказчика с физическими и юридическими лицами на основании результатов размещения государственного заказа. Содержит условия об объеме и стоимости работ, сроках, размере и порядке финансирования, способе обеспечения исполнения обязательств. Заключение государственного контракта регулируется в соответствии с Федеральным законом от 21 июля 2005 г. N 94-ФЗ "О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд.

Целью исследования являлось закрепление и применение полученных в процессе обучения знаний, повышения их уровня. Поставлены были следующие задачи:

- 1) определить потребность организации в аукционах;
- 2) выявить основные успехи и недостатки в работе с аукционами данной организации;
- 3) разработать предложения по увеличению эффективности работы с государственными контрактами, аукционами;
- 4) дать содержательное описание предметной области автоматизации конкретной задачи;
- 5) разработать информационное обеспечение задачи;

разработать алгоритмы, технологию и интерфейс пользователя задачи. В ходе прохождения практики были исследованы и детально проработаны цели и задачи, поставленные руководителем. Выявлены их научное, техническое и практическое значение, экономическая целесообразность.

Организационная структура предприятия изображена на рис.1.

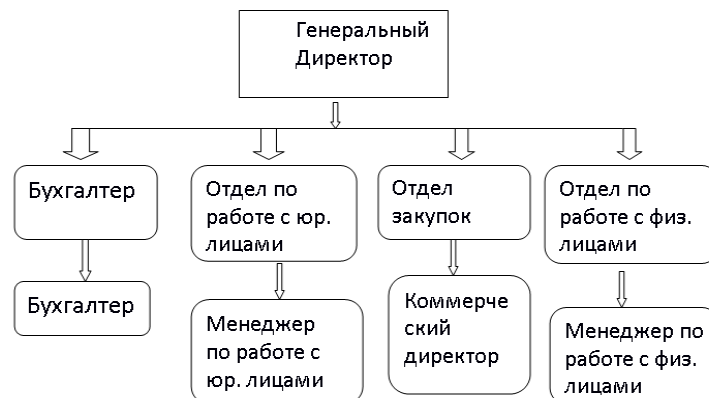


Рис. 1. Организационная структура предприятия

На организации установлена линейно-функциональная организационная структура управления, существуют подразделения сбыта и функциональные подразделения. Между ними установлена функциональная зависимость, которая проявляется в виде консультаций. Функциональные подразделения, анализируя ситуацию, консультируют отделы сбыта по планам продаж. Связь осуществляется через директора предприятия на ежедневных планёрках и на ежемесячных собраниях по подведению итогов работы и планированию работы на месяц.

Основной вид деятельности предприятия торговля различным компьютерным оборудованием, а так же бытовой техникой. Кроме того предприятие оказывает услуги по доставке, сборке и установке товара. Рынок продажи товара в данный момент времени охватывает не только г. Томск и большинство других городов Томской области, но и ряд городов соседних регионов.

Отдел по работе с юридическими лицами – визитная карточка предприятия. Главные задачи отдела по работе с юридическими лицами–принятие заявок, дальнейшее сопровождение договоров, государственных контрактов, аукционов. Можно сказать, работа с юридическими лицами – это комплекс организационных, содержательных мер и последовательных шагов, направленных на эффективное использование способностей и профессиональных навыков каждого отдельного работника в реализации конечных целей организации компании. Необходимость оформления контрактов, договоров, а так же товарных накладных, расчета технических задания в аукционах, отчета о результатах проведения той или иной сделки. Такая необходимость связана:

Во-первых, с задачей мониторинга сделок по аукционам , а также с вопросами налоговой дисциплины.

Во-вторых, соблюдение законности в проведении открытого электронного аукциона регламентируется главой 3.1 закона №94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд». Проведение электронных аукционов обеспечивают операторы электронных площадок, владеющие электронным ресурсом и программно-аппаратным комплексом для проведения торгов.

Каждое рабочее место в организации оснащено необходимым офисным набором вычислительной техники: персональные компьютеры, копировальный и факсимильный аппараты. Во всех отделах установлены телефоны, проведена сеть Internet, также доступ сеть Internet имеется во всех магазинах предприятия и на складе продукции. Необходимо отметить, что в отделе по работе с юридическими лицами повышены меры безопасности: каждый ПК закреплен за конкретным работником, а также оснащен индивидуальным магнитным ключом, без которого невозможно получить доступ к персональной информации.

Для получения практической подготовки работы с информацией на примере конкретной ИС, во время прохождения практики в отделе по работе с юридическими лицами в мои должностные обязанности входило: принимать и обрабатывать заявки; выставлять счета по безналичному расчету; осуществлять заказ товара у поставщиков; производить выдачу товара по товарным накладным и счет фактурам; осуществлять поиск аукционов; производить расчеты (связные с техническим заданием) аукциона; выставление своей кандидатуры от организации в роли поставщика; сопровождение государственных контрактов.

В ходе анализа деятельности компании ООО «Компьютерный центр «Башня»» были выявлены минусы в организации метода работы сотрудников учреждения: все процессы замедлены по причине ведения историй аукционов вручную; возможны ошибки из-за человеческого фактора; отсутствие формирования оперативной отчетности; большие затраты времени на расчеты аукционов; отсутствует возможность отследить прибыль от аукционов.

В результате инновационного анализа сделан вывод о необходимости автоматизации процесса сопровождения государственных контрактов для аукционов, разработки информационной системы «Контракт», которая позволит автоматизировать процесс проведения и расчета аукциона. Задачей данного проекта является разработка информационной системы для оптимизации работы менеджера по работе с юридическими лицами.

На рисунке 2 представлена схема входной, выходной информации и функций системы.

Входная информация	Функции системы	Выходная информация
Информация об аукционах; Информация об организациях; Информация о документации аукциона.	1. Учет информации, сопровождающие аукцион 2. Расчет цены технического задания 3. Учет результата аукциона 4. Учет договоров 5. Анализ проведенных аукционов	Отчет о проведенных аукционах; Отчет по прибыли; Отчет по организациям с выигранными и проигранными аукционами.

Рис. 2. Схема входной информации, выходной информации и функций ИС

Целесообразность создания информационного продукта состоит в следующем: созданный программный продукт позволит отказаться от ручного учета, объединить информацию в одном месте, увеличится скорость реакции на запросы.

Алгоритмы, функции и параметры программы должны быть сравнительно легко адаптированы под изменяющиеся условия, следовательно, в дальнейшем система может получить развитие в виде новых и улучшенных версий.