

**ГРИНЕНКО И. С., ХОЗЯИНОВА Т. В.**  
**ПОДСИСТЕМА ИМПОРТА ВЫПИСОК ПО РАСЧЕТНОМУ СЧЕТУ ДЛЯ**  
**РЕГИОНАЛЬНЫХ ПАРТНЕРОВ ООО «МОЕ ДЕЛО» В СОСТАВЕ**  
**ИНФОРМАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ «БИЛЛИНГ»**

*УДК 004:002:025.2/3, ВАК 05.13.18, ГРНТИ 20.17.17*

Подсистема импорта выписок по расчетному счету для региональных партнеров ООО «Мое дело» в составе информационной системы «Биллинг»

Electronic voting information system for working meetings in remote mode

**И. С. Гриненко, Т. В. Хозяинова**

**I. S. Grinenko, T. V. Khozyainova**

Ухтинский государственный технический университет, г. Ухта

Ukhta State Technical University, Ukhta

*В настоящей статье рассматривается процесс разработки подсистемы импорта выписок по расчетному счету для региональных партнеров ООО «Мое дело» в составе информационной системы «Биллинг». В ходе изучения предметной области, было обнаружено, что существующий функционал системы «Биллинг», а именно импорт банковский выписки, для определения оплаты счета, выставленного клиенту, не может быть применен никем, кроме сотрудников компании. Лицам, с которыми компания ведет сотрудничество и предоставляет в распоряжение часть ИС «Биллинг», отсутствует вышеупомянутый функционал, тем самым уменьшая производительность труда своих партнеров.*

*This article discusses the process of developing a subsystem for importing current account statements for regional partners of Moya Delo LLC as part of the Billing information system. During the study of the subject area, it was found that the existing functionality of the "Billing" system, namely the import of Bank statements, for determining the payment of an invoice issued to a client, can not be applied by anyone other than employees of the company. Persons with whom the company cooperates and provides part of the IP "Billing", do not have the above functionality, thereby reducing the productivity of their partners.*

**Ключевые слова:** региональный партнер, бизнес, импорт выписки.

**Keywords:** regional partner, business, import statement.

### **Введение**

Подсистема импорта выписок является частью существующей информационной системы «Биллинг», принадлежащей компании ООО «Мое дело».

## Описание предметной области

«Интернет-бухгалтерия «Мое дело» - онлайн-сервис для ведения налогового и бухгалтерского учета. Для развития бизнеса, компания создала программу для «региональных партнеров».

Региональный партнер — это юридическое лицо, которое от лица компании «Мое Дело», занимается привлечением новых клиентов сервиса, а также может заниматься их сопровождением.

Региональная программа работает следующим образом:

- 1) региональный партнер организует продажи продуктов компании в своем регионе;
- 2) региональный партнер отслеживает в личном кабинете информационной системе «Биллинг» продажи и начисления;
- 3) региональный партнер получает вознаграждение за оплаченные счета его клиентами;
- 4) компания берет на себя дальнейшее техническое и консультационное сопровождение клиентов, привлеченных региональным партнером.

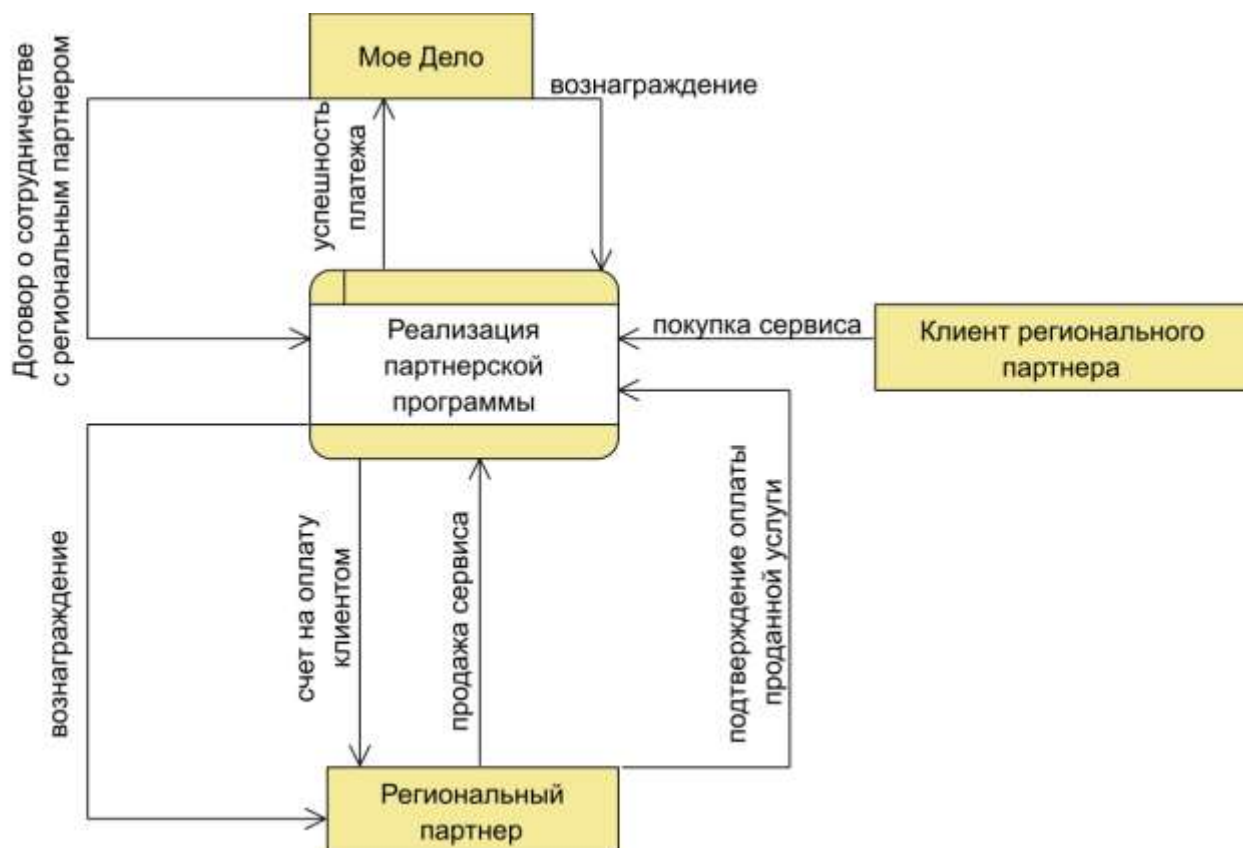


Рисунок 1. Диаграмма процесса реализация партнерской программы

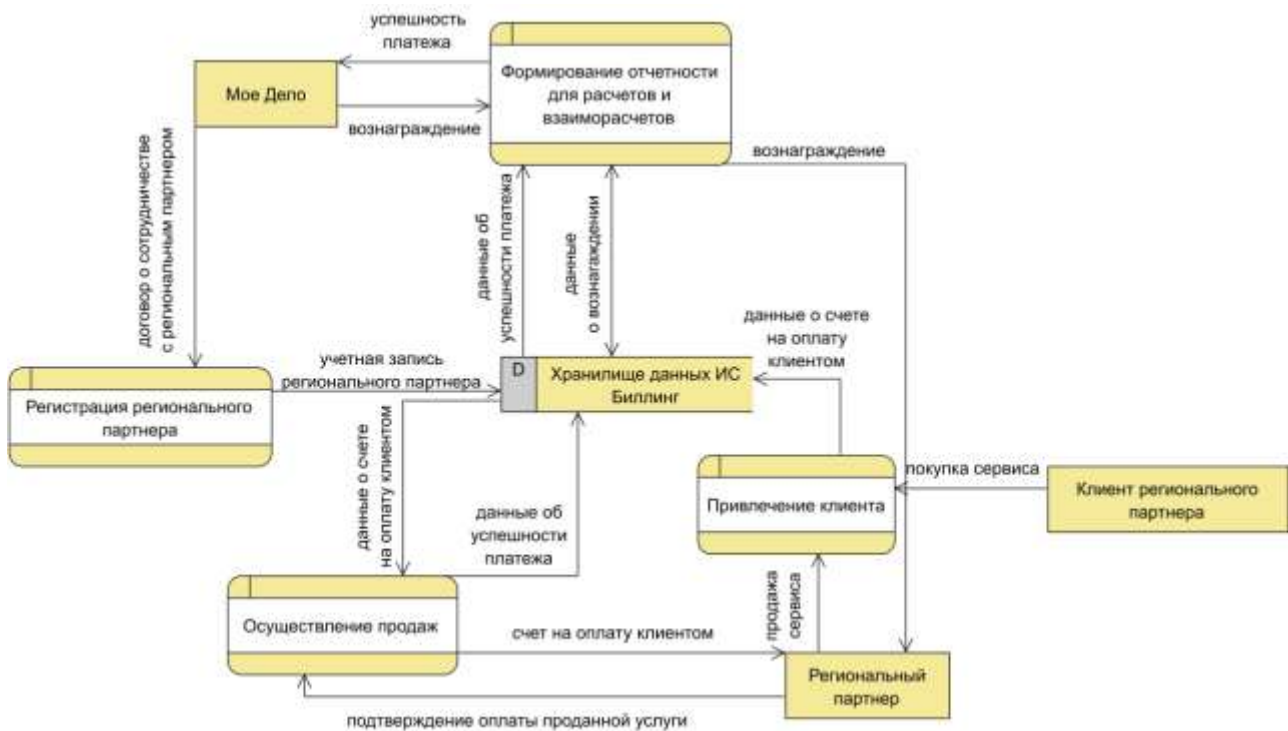


Рисунок 2. Диаграмма реализация партнерской программы системного уровня

С началом сотрудничества, от компании региональному партнеру предоставляется доступ до информационной системы «Биллинг», которой также пользуются сотрудники компании «Мое дело».

ИС «Биллинг» — это система для ведения учета продаж сервиса «Мое дело». В системе имеется возможность выставлять счета на оплату, и отправлять их на email клиентам. Проставлять успешность платежей. Предоставлять триал и платные доступы для клиентов. Просматривать отчеты о выставленных счетах, статистику продаваемых услуг и управлять уровнем доступа своих сотрудников.

В информационной системе «Биллинг», существующий механизм оплат клиентов за сервис, построен следующим образом:

В ИС клиенту выставляется счет на оплату сервиса.

После оплаты счета клиентом, необходимо подтвердить успешность платежа.

С подтверждением платежа клиенту предоставляется доступ для сервиса компании «Мое дело».

Для выполнения шага «подтверждения платежа», для сотрудников компании существует функционал импорта банковской выписки по расчетному счету, на который поступают перечисленные средства клиентов. После импорта выписки, система распознает приходящие операции по расчетному счету и сопоставляет их с выставленными счетами на оплату, и при совпадении автоматически проставляет успешность платежей сразу для нескольких клиентов.

В части, предоставляемой региональному партнеру и его сотрудникам, системы «Биллинг», отсутствует возможность импорта выписки, поэтому успешность платежа проставляется вручную каждому клиенту в отдельности. Отсутствие возможности импорта выписки ведет к неминуемым ошибкам сотрудников компании, в виде не проставления успешности необходимым клиентам, или к

потере большого количества времени на нахождение прошедшего банковского платежа, которого может и не быть, для конкретного выставленного счета.

### **Постановка задачи**

Задача настоящей работы – спроектировать подсистему импорта выписок, которая будет выполнять следующие функции:

- подсистема должна отображать загруженные выписки;
- подсистема должна отображать платежи, указанные в загруженной выписке;
- подсистема должна разграничивать видимость выписок, относящиеся к разным компаниям;
- подсистема должна распознавать нераспознанные платежи выписки вручную по номеру счета, дате выставления счета и сумме платежа;
- подсистема должна распознавать нераспознанные платежи выписки вручную по идентификатору выставленного платежа и сумме платежа;
- подсистема должна проверять корректность данных импортируемого файла, с целью определения возможности извлечения необходимых данных для требуемого функционала, а именно проверка на соответствие шаблону выписки и проверка на возможность импорта выписки по расчетному счету, указанной в ней;
- подсистема должна проверять на возможность импорта выписки по расчетному счету, указанному в тексте выписки;
- подсистема должна проверять наличие необходимых прав пользователя, для доступа к выбираемому функционалу.

### **Обзор аналогов**

Задача ставилась на развитие функционала региональных партнеров для имеющейся системы, поэтому аналогов собственной разработке не существует.

В обзоре аналогов мы рассмотрим модели франчайзинга с целью поиска дальнейших возможностей улучшения пользовательских характеристик разрабатываемой подсистемы, которые влияют на количество партнеров и степень их лояльности.

Региональное партнерство в компании «Мое Дело» строится на обратной форме франчайзинга. Региональные партнеры продают сервисы компании, а затем получают вознаграждение.

Большинство IT-компаний работают по обратной модели франчайзинга [3], потому что так покупатель франшизы не обременен паушальным взносом и роялти, а франчайзер в свою очередь не должен открывать для франчайзи помещение и брать все первоначальные взносы в бизнес на себя.

Конкурентов на рынке франшиз среди компаний, продающих it-сервисы, множество:

- 1) Продукты «1С» [1],
- 2) Сервис «Персональное решение» [2].

Поэтому чем больше сервисов для франчайзи предоставляет франчайзер, тем лучше, следовательно, добавление нового функционала для региональных партнеров компании «Мое Дело» опосредовано ведет к лояльности и росту их числа [4].

### **Заключение**

В рамках данной работы проведено изучение предметной области реализации партнерской программы и процесса продаж, была произведена постановка задачи, сформулированы основные функции системы, рассмотрены аналоги с целью подтверждения необходимости разрабатываемого функционала.

### **Список использованных источников и литературы**

1. Сайт компании «1С» [Электронный ресурс]: информация для партнеров. – Режим доступа: <https://1cbo.ru/> (Дата обращения: 20.01.2020).
2. Сайт компании «Персональное решение» [Электронный ресурс]: информация для франчайзи. – Режим доступа: <https://franshiza.yastaff.ru/biz> (Дата обращения: 20.01.2020).
3. Франчайзинг [Электронный ресурс]: Википедия. Свободная энциклопедия. – Режим доступа: <https://ru.wikipedia.org/wiki/Франчайзинг> (Дата обращения: 16.02.2020).
4. Сахаров И. В. Моделирование конкуренции на рынке интернет-сервисов: от конкуренции продуктов к конкуренции моделей управления // Информационные технологии моделирования и управления. – 2007, № 3. – С.178-183.

### **List of references**

1. The site of the company "1C", information for partners, <https://1cbo.ru/>, accessed 01/20/2020.
2. The site of the company "Personal Solution", information for the franchisee, <https://franshiza.yastaff.ru/biz>, accessed 01.20.2020.
3. Franchising. Free encyclopedia, <https://ru.wikipedia.org/wiki/Franchising>, accessed 02/01/2020.
4. Sakharov I. V. Modeling competition in the Internet services market: from competition of products to competition of management models // Information Technologies of Modeling and Management. – 2007, No. 3. – С.178-183.