

*Балакирев Н.С.,
студент Инжинирингового колледжа НИУ «БелГУ»,
Назина С.Л.,
преподаватель Инжинирингового колледжа НИУ «БелГУ»,
г. Белгород*

**ОПРЕДЕЛЕНИЕ ФУНКЦИОНАЛЬНЫХ ТРЕБОВАНИЙ К
ИНФОРМАЦИОННОЙ СИСТЕМЕ СОПРОВОЖДЕНИЯ
ПРОЦЕССОВ КУПЛИ-ПРОДАЖИ АВТОМОБИЛЕЙ**

Аннотация: В данной статье представлен анализ процесса сопровождения процессов купли-продажи автомобилей и предложен вариант по увеличению его эффективности, заключающийся в разработке и внедрении информационной системы.

Ключевые слова: процесс купли-продажи, сопровождение, автомобили, информационная система, функциональные требования.

*Balakirev N.S.,
student of the Engineering College of the National Research University
"BelSU",
S.L. Nazina,
lecturer at the Engineering College of the National Research University
"BelSU",
Belgorod*

**DEFINITION OF FUNCTIONAL REQUIREMENTS FOR THE
INFORMATION SYSTEM FOR THE SUPPORT OF CAR PURCHASE
AND SALE PROCESSES**

Abstract: This article presents an analysis of the car purchase and sale support process and suggests an option to increase its efficiency, which consists in the development and implementation of an information system.

Keywords: purchase and sale process, support, cars, information system, functional requirements.

С каждым годом наблюдается устойчивый рост спроса на автомобили. Это связано с тем, что современному человеку необходимо быстро и эффективно перемещаться по городу или между населенными пунктами. В условиях динамичной жизни многие стремятся приобрести личный транспорт, который был бы доступен и удобен в использовании.

Однако, несмотря на высокий интерес к покупке автомобилей, существующие информационные системы и платформы не всегда соответствуют требованиям пользователей, что создает определенные трудности.

Основной процесс, который будет рассмотрен в данной работе, касается составления и публикации объявления о продаже автомобиля. Этот процесс включает в себя несколько ключевых этапов, таких как подготовка качественных фотографий автомобиля, написание текстовой части объявления и размещение его на специализированных площадках, таких как онлайн-доски объявлений или специальные сайты, посвященные продаже автомобилей. Важно отметить, что составление объявления требует внимательного подхода и соблюдения ряда требований. При создании объявления необходимо учитывать несколько важных аспектов [1].

Во-первых, вся информация, представленная в объявлении, должна быть достоверной и подтверждаться соответствующими документами. Это важно как для обеспечения доверия со стороны потенциальных покупателей, так и для соблюдения юридических норм.

Во-вторых, в одном объявлении должна быть указана информация только об одном транспортном средстве, что позволяет избежать путаницы и облегчает процесс поиска для покупателей.

Третьим важным моментом является необходимость указания настоящего имени продавца и его контактного номера телефона, который должен быть доступен для входящих звонков.

И, наконец, цена автомобиля должна соответствовать его классу и состоянию, чтобы избежать недоразумений и разочарований.

Чтобы упростить и ускорить процесс продажи автомобилей, предлагается разработать специализированную информационную систему, которая будет включать в себя ряд функций, направленных на улучшение взаимодействия между продавцами и покупателями. В первую очередь, такая система сможет генерировать отчет о желаемом автомобиле для потенциального покупателя, что позволит ему быстрее ориентироваться в предложениях на рынке. Кроме того, система обеспечит возможность связи между продавцом и покупателем через популярные социальные сети и мессенджеры, такие как VK, Telegram, WhatsApp и Viber. Это значительно упростит коммуникацию и позволит сторонам оперативно обсуждать детали сделки. Также система будет включать функции сортировки автомобилей по различным параметрам. Например, пользователи смогут сортировать автомобили по году выпуска, дате размещения объявления, цене (как в порядке возрастания, так и убывания), а также по пробегу. Фильтрация автомобилей будет осуществляться по таким критериям, как модель, тип привода, вес, цена, тип коробки передач, тип двигателя и год выпуска. Это позволит пользователям быстро находить именно тот автомобиль, который соответствует их требованиям.

Дополнительно, в системе будет предусмотрена возможность добавления автомобиля в «избранное», что позволит пользователям сохранять интересующие их предложения для дальнейшего рассмотрения. Если же автомобиль не подошел, у пользователя будет возможность убрать объявление в «корзину», что также упростит процесс поиска. Наконец, система предоставит пользователям возможность блокировать

продавцов, если возникли какие-либо проблемы или недопонимания в процессе общения [2].

Таким образом, создаваемая информационная система направлена на оптимизацию процесса покупки и продажи автомобилей, упрощение взаимодействия между сторонами и повышение общей удовлетворенности пользователей.

Использованные источники:

1. Строкова, О. Г. Договор розничной купли-продажи : учебник для вузов / О. Г. Строкова, С. А. Филиппов. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2025. — 101 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-19713-6. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/567661>.

2. Белов, В. А. Договоры коммерческого права. Договор продажи товаров : учебник для вузов / В. А. Белов [и др.] ; ответственный редактор В. А. Белов. — Москва : Издательство Юрайт, 2025. — 350 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-13475-9. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/567370>.