СОДЕРЖАНИЕ

[ВВЕДЕНИЕ 3](#_Toc533725075)

[1. Общая характеристика АО «Тандер» 4](#_Toc533725076)

[2. Правила техники безопасности, производственной санитарии, пожарной безопасности и нормы охраны труда 7](#_Toc533725077)

[3. Требования к подготовке персонала и нормирование труда 10](#_Toc533725078)

[4. Нормативные документы по стандартизации и качеству в АО «Тандер» 13](#_Toc533725079)

[5. Структура и организационная деятельность предприятия, нормативная документация 16](#_Toc533725080)

[6. Информационные технологии и технические средства применяемые в АО «Тандер» 21](#_Toc533725081)

[7. Пакеты прикладных программ 23](#_Toc533725082)

[8. Инструменты внутрикорпоративных коммуникаций 24](#_Toc533725083)

[9. Анализ, разработка и управление инновационным проектом 26](#_Toc533725084)

[9.1. Эффективность внедрения инновационного проекта 26](#_Toc533725085)

[9.2. Технические средства и информационные технологии, необходимые для реализации проекта 29](#_Toc533725086)

[9.3. План работ и управленческие решения, необходимые для реализации проекта 30](#_Toc533725087)

[9.4. Организация работы исполнителей по проекту 31](#_Toc533725088)

[9.5. Стоимостная оценка основных ресурсов и затрат по реализации проекта 31](#_Toc533725089)

[ЗАКЛЮЧЕНИЕ 34](#_Toc533725090)

[Список использованных источников: 36](#_Toc533725091)

[ПРИЛОЖЕНИЕ 37](#_Toc533725092)

# ВВЕДЕНИЕ

Прохождение практики - это важный этап подготовки специалиста.

Практика является составной частью программы высшего образования и обеспечивает усвоение студентом конкретных компетенций.

Цели практики: получение профессиональных умений и опыта профессиональной деятельности в области закупочной деятельности предприятия АО «Тандер».

В процессе практики были поставлены следующие задачи:

1. Прохождение инструктажа по ознакомлению с требованиями охраны труда, технике безопасности, пожарной безопасности, а также правилами внутреннего трудового распорядка.
2. Ознакомление с трудовым распорядком, уставом и структурой предприятия, изучение обязанностей должностных лиц предприятия.
3. Изучение нормативных документов по качеству, стандартизации в профессиональной деятельности.
4. Использование современных технических средств и информационных технологий для разработки и реализации проекта.
5. Изучение информационно-коммуникационных технологий в деловой сфере деятельности.
6. Знакомство с нормами труда и основами организации работы в коллективе.
7. Составление плана работ и управленческих решений по реализации проекта.
8. Организация работы исполнителей по проекту.
9. Определение стоимостной оценки основных ресурсов и затрат по реализации проекта.
10. Практика навыков работы со специальной литературой и информационными источниками.

# Общая характеристика АО «Тандер»

Акционерное общество «Тандер» представляет собой сеть магазинов «Магнит» - на данный момент ведущую розничную сеть по торговле продуктами питания в России.

Розничная сеть «Магнит» работает для повышения благосостояния своих клиентов, предлагая им качественные товары повседневного спроса по доступным ценам. Компания ориентирована на покупателей с различным уровнем доходов и поэтому ведет свою деятельность в четырех форматах: магазин «у дома», гипермаркет, магазин «Магнит Семейный» и магазин косметики.

«Магнит» является лидером по количеству продовольственных магазинов и территории их размещения. По данным на 30 июня 2018 года, сеть компании включала 16 960 магазинов, из них: 12 503 магазина в формате «у дома», 244 гипермаркета, 213 супермаркетов «Магнит Семейный» и 4 000 магазинов дрогери. Торговые точки расположены в 2808 населенных пунктах Российской Федерации. Зона покрытия магазинов занимает огромную территорию, которая растянулась с запада на восток от Пскова до Нижневартовска, а с севера на юг от Архангельска до Владикавказа. Большинство магазинов расположено в Южном, Северо-Кавказском, Центральном и Приволжском Федеральных округах. Также магазины «Магнит» находятся в Северо-Западном, Уральском и Сибирском округах. Магазины розничной сети «Магнит» открываются как в крупных городах, так и в небольших населенных пунктах. Около двух третей магазинов компании работает в городах с населением менее 500 000 человек.

Оперативный процесс доставки товаров потребителям осуществляется благодаря мощной логистической системе. Для качественного хранения продуктов и оптимизации их поставки в магазины в компании создана сеть, включающая 37 распределительных центров.

Своевременную доставку продуктов во все магазины розничной сети позволяет осуществить собственный автопарк, который насчитывает около 6 тысяч автомобилей.

Сеть «Магнит» является ведущей розничной компанией по объему продаж в России.

Кроме того, розничная сеть «Магнит» является одним из крупнейших частных работодателей в России. На сегодняшний день общая численность сотрудников компании составляет более 270 000 человек. Компании неоднократно присуждалось звание «Привлекательный работодатель года».

Штаб-квартира — в городе [Краснодаре](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9A%D1%80%D0%B0%D1%81%D0%BD%D0%BE%D0%B4%D0%B0%D1%80%D1%81%D0%BA%D0%B8%D0%B9_%D0%BA%D1%80%D0%B0%D0%B9).

По итогам аудированным результатам деятельности за 2017 год в соответствии со стандартном МСФО выручка компании в 2017 году составила 1 143,31 млрд руб., чистая прибыль — 35,54 млрд руб.

Валовая прибыль выросла с 295,76 млрд. руб. до 304,64 млрд. руб. Валовая маржа за 2017 год составила 26,65%.

Одной из особенностей компании является наличие в продуктовой корзине товаров собственной торговой марки, которые предприятие закупает у производящих предприятий.

Также важной особенностью является наличие собственного автопарка, который компания увеличивает от года к году.

В рамках среднесрочной перспективы развития ЗАО «Тандер» выделяет следующие направления развития:

* дальнейшее расширение сети за счет роста плотности покрытия ключевых рынков присутствия, а также органического развития в наименее освоенные регионы.
* развитие мульти форматной бизнес модели за счет активного внедрения формата гипермаркет и продолжения развития формата магазина косметики;.
* формирование высокого уровня лояльности к брэнду со стороны ключевой аудитории.
* внедрение дополнительных мер по минимизации издержек и улучшению рентабельности.

# Правила техники безопасности, производственной санитарии, пожарной безопасности и нормы охраны труда

Персональный компьютер.

Согласно Санитарным правилам и нормам (СанПиН), площадь одного рабочего места, оборудованного ПЭВМ, должна составлять не менее 6 кв.м., объем – не менее 20 куб.м. Для исключения воздействия повышенных уровней электромагнитных излучений расстояние между экраном монитора и работником должно составлять не менее 0,5 м (оптимальное 0,6–0,7 м). Для обеспечения безопасности работников на соседних рабочих местах расстояние между рабочими столами с мониторами (в направлении тыла поверхности одного монитора и экрана другого монитора) должно быть не менее 2 м, а расстояние между боковыми поверхностями мониторов – не менее 1,2 м. Женщины со времени установления беременности и в период кормления грудью к работам с использованием компьютера не допускаются.

Согласно СанПиН, существует три группы работ с видеодисплейными терминалами и ПЭВМ, а также три категории сложности и напряженности работы. К первой группе работ (группа А) относятся работы по считыванию информации с дисплея, ко второй (группа Б) – работы по вводу информации, к третьей (группа В) – интерактивная работа с компьютером. Очевидно, что труд офисного работника в большинстве случаев относится к группе В, так как требует интерактивной работы с различным программным обеспечением. Для этой группы устанавливаются следующие регламентированные перерывы:

* при работе с компьютером не более 2 часов за смену (1-я категория сложности) – 2 перерыва по 15 минут через 2 часа после начала смены и через 2 часа после обеденного перерыва;
* при работе с компьютером от 2 до 4 часов за смену (2-я категория сложности) – 2 перерыва по 15 минут через 2 часа после начала смены и через 1,5–2 часа после обеденного перерыва, либо перерывы по 10 минут после каждого рабочего часа;
* при работе с компьютером от 4 до 6 часов за смену (3-я категория сложности) – 2 перерыва по 20 минут через 1,5–2 часа после начала смены и через 1,5–2 часа после обеденного перерыва, либо перерывы по 15 минут после каждого рабочего часа.

На зрительное утомление очень сильно влияет также уровень освещенности рабочего места. Особенно это заметно при необходимости одновременной работы с электронными и бумажными документами. Согласно СанПиН, уровень освещенности рабочего места при работе за компьютером должен составлять 300-500 лк. При этом монитор и источники света должны быть расположены таким образом, чтобы не создавать бликов на поверхности экрана.

Рекомендации по пожарной и электробезопасности можно найти в Типовой инструкции по охране труда при работе на персональном компьютере (ТОИ Р-45-084-01)

Копировальный аппарат

Требования к организации работ с копировально-множительной техникой перечислены в СанПиН 2.2.2.1332-03.

Помещения копировально-множительного производства должны быть оборудованы системами отопления и кондиционирования в соответствии с требованиями СНиП 2.04.05-91 «Отопление, вентиляция и кондиционирование». Места выделения вредных веществ, влаги, тепла должны быть оборудованы устройствами местной вытяжной вентиляции. Копировально-множительные аппараты, имеющие встроенные озоновые фильтры, могут эксплуатироваться без дополнительного устройства местной вытяжной вентиляции по месту их установки, при условии организации контроля воздуха рабочей зоны и замены озоновых фильтров, в зависимости от срока службы и объемов работ, производимых на копировальных аппаратах.

Женщины со времени установления беременности и в период кормления грудью к выполнению всех видов работ, связанных с использованием средств копировально-множительной техники, не допускаются.

Телефон.

Трудно представить себе какую-либо опасность, исходящую от привычного всем стационарного телефона или факсимильного аппарата. Действительно, телефонный аппарат прост и безопасен в эксплуатации. Однако не многим известно, что напряжение в телефонной линии может достигать достаточно больших величин. Например, при входящем звонке, согласно стандартам, действующим на территории стран СНГ, напряжение в телефонной линии составляет до 120 В переменного тока. Факсимильные же аппараты вообще подключаются к сети переменного тока 220 В и требуют соблюдения соответствующих мер безопасности.

## Требования к подготовке персонала и нормирование труда

В современных условиях адресность решения вопросов организации и нормирования труда перенесена на уровень предприятия. Часть 2 ст. 159 гл.22 Нормирования труда Трудового кодекса РФ гарантирует применение системы нормирования труда на предприятии, определяемой работодателем с участием мнения выбранного профсоюзного органа или устанавливаемой коллективным договором.

АО «Тандер» имеет сложную структуру управления и состоит из большого количества отделов. Каждый отдел подразделяется на группы в зависимости от типа товаров. Например, в департаменте логистики, где проходила практику я, все сотрудники разделены по следующим группам: «Медиа и бытовая техника», «Алкогольная продукция», «Литература и пресса», «Игрушки», «Продовольственные товары» и т.д. Однако, нормирование труда осуществляется во всех группах и отделах одинаково.

Для осуществления эффективного логистического процесса:

– Начальник отдела в соответствии с распоряжениями высшего руководства разрабатывает и утверждает квартальный план работы.

Прием работников осуществляется традиционными способами, такими как объявления в периодической печати, размещение объявлений в интернете. Некоторая часть работников принимается по рекомендации уже работающих в Учреждении.

Списочный состав работников АО «Тандер» варьируется в зависимости от отдела и группы.

Комплектование работников АО «Тандер» осуществляется в соответствии со структурой и штатным расписанием Учреждения. Работники Учреждения принимаются на работу по трудовому договору.

На лиц, работающих в Учреждении распространяется законодательство о труде Российской Федерации.

Порядок оплаты труда работников Учреждения определяется высшими органами управления организации. Минимальный размер заработной платы должен быть не менее установленного законодательством Российской Федерации (МРОТа).

Работники организации имеют право пользоваться льготами и несут обязанности в соответствии с действующим законодательством, трудовым договором, локальными нормативными правовыми актами.

Работники организации имеют право на длительный (до 1 года) отпуск.

Длительный отпуск не оплачивается и может предоставляться сотруднику в любое время при условии, что его непрерывный преподавательский стаж на момент подачи заявления составляет не менее 10 лет, и уход в отпуск отрицательно не отразится на деятельности организации.

Длительный отпуск предоставляется сотруднику по его заявлению и оформляется приказом.

За сотрудником, находящимся в длительном отпуске, сохраняется место работы (должность). Во время длительного отпуска не допускается перевод сотрудника на другую работу, а также увольнение его, за исключением ликвидации и упразднении отдела.

Каждый сотрудник имеет право на продвижение по карьерной лестнице. Для этого ему необходимо пройти тестирование и ряд собеседований с руководителями. Если сотрудник не справляется с одним из этапов тестирования или собеседования, его увольняют.

Меры по охране труда, технике безопасности, производственной санитарии и гигиены применяются в соответствии с нормативами и порядком, установленным законами Российской Федерации, а также локальными нормативами.

Работники организации поощряются за добросовестный и безупречный труд, а также несут материальную и дисциплинарную ответственность за недобросовестное выполнение трудовых обязанностей, предусмотренных должностной инструкцией, трудовым договором в соответствии с действующим законодательством Российской Федерации.

Работники организации подлежат обязательному социальному и медицинскому страхованию, имеют право на пенсионное обеспечение и другие социальные льготы.

# Нормативные документы по стандартизации и качеству в АО «Тандер»

Реализуемые в сети Компании товары должны соответствовать требованиям нормативно-правовых актов ЕАЭС и РФ (в том числе технических регламентов), национальных/межгосударственных/международных стандартов, стандартов организации (СТО), технических условий (ТУ), а также принятым договоренностям между сторонами, заключающими договор поставки. При этом в Компании в обязательном порядке требуется предоставлять сопроводительную документацию, подтверждающую качество и безопасность товара, в том числе в зависимости от товарной категории.

1) Фреш/Овощи-фрукты/Плодоовощная продукция

1 Поставки продукции отечественного происхождения должны сопровождаться следующим пакетом документов:

* Электронный карантинный сертификат, сформированный в ФГИС Аргус Фито, или официальное письмо-разъяснение Россельхознадзора (далее - РСХН) об отсутствии карантинных зон из места отгрузки;
* Декларация о соответствии (копия, заверенная печатью держателя).

2 Поставки продукции импортного происхождения сопровождаются следующим пакетом документов:

* Акт Карантинного Фитосанитарного Контроля (только установленного образца) либо CMR/Коносамент с печатью РСХН «Выпуск разрешен» или Фитосанитарный сертификат с печатью РСХН «Выпуск разрешен»;
* Декларация о соответствии (копия, заверенная печатью держателя).

2) Продукция животного происхождения

1 Продукция животного происхождения, подлежащая ветеринарному сопровождению

а) Непереработанная пищевая продукция животного происхождения:

* Электронный ветеринарный сертификат, оформленный в ФГИС Ветис (модуль Меркурий).

б) Переработанная пищевая продукция животного происхождения:

* Электронный ветеринарный сертификат, оформленный в ФГИС Ветис (модуль Меркурий);
* Декларация о соответствии (копия, заверенная печатью держателя).

2 Продукция животного происхождения, не подлежащая ветеринарному сопровождению:

* + Декларация о соответствии - копия, заверенная печатью держателя.

3) Иная пищевая продукция, не попадающая под вышеописанные группы товаров

Остальная пищевая продукция в зависимости от типа может сопровождаться одним из следующих документов (копия, заверенная печатью держателя):

* Декларация о соответствии (в том числе пищевая продукция нового вида каждого наименования);
* Свидетельство о государственной регистрации для специализированной пищевой продукции;
* Свидетельство о государственной регистрации для пищевой продукции нового вида;

4) Не пищевая и алкогольная продукция

Не пищевая продукция в зависимости от типа может сопровождаться одним из следующих документов (копия, заверенная печатью держателя):

* Сертификат соответствия;
* Декларация о соответствии;
* Официальное письмо от органа по сертификации об отсутствии необходимости прохождения процедуры сертификации или декларирования;
* Свидетельство о государственной регистрации (при наличии соответствующего требования в нормативно-правовых актах ЕАЭС, РФ).

Примечание: При обороте алкогольной продукции также обязательно наличие следующих сопроводительных документов, которые определены законодательством и договорными обязательствами с Поставщиком:

* + Товарно-транспортная накладная (ТТН формы 1-Т);
  + Товарная накладная (форма ТОРГ-12);
  + Справка, прилагаемая к таможенной декларации (для импортированных этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции, за исключением этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции, являющихся товарами ЕАЭС) (п. 2 в ред. Федерального закона от 18.07.2011 N 218-ФЗ);
  + Справка, прилагаемая к товарно-транспортной накладной (для этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции, производство которых осуществляется на территории РФ, а также для импортированных этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции, являющихся товарами ЕАЭС). Раздел А и раздел Б (На пиво и пивные напитки с 01.07.2018 справки не требуются).

# Структура и организационная деятельность предприятия, нормативная документация

Тип организационной структуры управления предприятием:

функциональный.

Производственно-техническая деятельность предприятия, его права и обязанности регулируется законом о предпринимательской деятельности.

Управление предприятиями осуществляется в соответствии с их Уставами. На АО «Тандер» таковым является Устав предприятия.Предприятие является юридическим лицом, пользуется соответствующими правами и выполняет обязанности, связанные с его деятельностью.

АО «Тандер» возглавляет Генеральный директор, который организует всю работу предприятия и несет полную ответственность за его состояние и деятельность перед акционерами и трудовым коллективом. Генеральный директор представляет предприятие во всех учреждениях и организациях, распоряжается имуществом предприятия, заключает договора, издает приказы по предприятию, в соответствии с трудовым законодательством принимает и увольняет работников, применяет меры поощрения и налагает взыскания на работников предприятия, открывает в банках счета предприятия.

При существующей структуре управления руководителю предприятия непосредственно подчиняются:

-Директор по закупкам

-Директор по развитию

-Директор по ревизионной и юридической работе

-Директор по маркетингу

-Финансовый директор

-Директор по управлению кадрами

-Финансовый директор

Финансовый директор осуществляет руководство финансами с позиции совершенствования экономической деятельности Компании, направленной на достижение наибольших результатов при наименьших затратах материальных, трудовых и финансовых ресурсов, формирует финансовую политику Компании.

Подбирается из числа квалифицированных специалистов, имеющих высшее экономическое образование, обладающих хорошими организаторскими способностями и стаж финансово-экономической работы на руководящих должностях не менее трех лет.

Назначается Президентом Компании. Подчиняется непосредственно Президенту Компании.

В работе руководствуется нормативными документами, утверждаемыми в установленном порядке: "Должностной инструкцией", "Положениями, регламентирующими внутрифирменные отношения", "Положением о планировании", "Положению мотивации персонала", и прочими письменными и устными указаниями Президента Компании.

Отвечает за организацию финансовой деятельности Компании, направленной на обеспечение финансовыми ресурсами заданий плана и эффективного использования основных фондовых и оборотных средств Компании.

Директор по развитию

Директор по развитию руководит штатом подчиненных ему работников, оценивает общий потенциал предприятия, выявляет негативные и позитивные тенденции, разрабатывает мероприятия по нейтрализации первых и стимулированию вторых. Кроме того, он рассматривает перспективы изменения статуса отдельных структурных подразделений (изменение порядка взаимоотношений с другими отделами, возможность расширения или ограничения прав руководителей соответствующих подразделений).

К кандидату на эту должность предъявляются следующие требования: опыт работы на руководящих должностях не менее пяти лет, в том числе не менее одного года в должности директора по развитию, способность к объемному мышлению, умение связно выражать свои мысли и суждения как в письменной, так и в устной форме, высокая работоспособность.

Директор по маркетингу.

На должность директора по маркетингу назначается лицо, имеющее высшее профессиональное (экономическое или инженерно-экономическое) образование и стаж по специальности в области маркетинга не менее 3 лет.

Директор по маркетингу должен обладать:

- Организаторскими способностями.

- Аналитическими способностями.

- Способностью к перспективному планированию.

- Коммуникационными способностями.

Директор по маркетингу должен знать:

- Законодательные нормативные акты, методические материалы по организации маркетинга и оценке финансово-экономического состояния и ёмкости рынка.

- Методы определения платёжеспособности спроса на товар и порядок разработки перспективных и текущих планов производства и сбыта продукции.

- Методы изучения рыночной конъюнктуры и разработки прогнозов потребности в выпускаемой продукции.

- Организацию рекламного дела.

- Способы и методы работы с дилерами, СМИ.

- Порядок рассмотрения и подготовки рекламной документации и ответов на претензии.

- Стандарты и технические условия на продукцию компании.

- Организацию учёта и составления отчётности о выполнении планов и реализации продукции.

- Перспективы развития компании.

- Основные технологические и конструктивные особенности, характеристики и потребительские свойства реализуемой продукции, её отличие от отечественных и зарубежных аналогов, преимущества и недостатки.

- Условия поставки, хранения и транспортировки продукции.

- Компьютерные технологии и операционные системы.

- Основы трудового законодательства.

-Правила и нормы охраны труда, техники безопасности, производственной санитарии и противопожарной защиты.

Директор по продажам.

Директор по продажам подчиняется непосредственно Коммерческому директору. В своей деятельности Директор по продажам руководствуется должностной инструкцией, Приказами по Фирме, Распоряжениями вышестоящих руководителей.

Директор по продажам осуществляет руководство и контроль за деятельностью следующих структурных подразделений:

- Отдела продаж;

- Отдела региональной политики и работы с дилерами;

- Складского хозяйства;

- Группы офис-секретарей.

Директор закупок.

Начальник Отдела закупок относится к категории Руководителей.

На должность Начальника Отдела закупок назначается лицо, имеющее высшее образование и стаж работы по специальности в области закупок не менее 3 лет. Назначение на должность Начальника Отдела закупок и освобождение от нее производится приказом Генерального директора Предприятия по представлению Коммерческого директора.

Предприятие имеет Устав и внутренние документы:

1. Положение о дивидентной политике от 06.09.2012
2. Положение и единоличном исполнительном органе (о генеральном директоре) от 28.06.2010
3. Положение о коллегиальном исполнительном органе (о правлении) 21.06.2018
4. Положение о ревизионной комиссии от 28.06.2010
5. Положение о собрании акционеров (участников) от 21.06.2018
6. Положение о совете директоров от 21.06.2018

# Информационные технологии и технические средства применяемые в АО «Тандер»

В головном офисе АО «Тандер» сотрудники при выполнении своих должностных обязанностей используют большое количество технических средств. К ним относятся: стационарный телефон для переговоров внутри организации и с контрагентами, ПК, сканеры, принтеры, терминалы для передачи информации.

Стационарный телефон.

У каждого сотрудника на предприятии на его рабочем месте имеется стационарный телефон для быстрой связи с коллегами или контрагентами организации. У каждого сотрудника имеется уникальный номер, по которому можно дозвониться только ему. Такой способ коммуникации сокращает время на решение вопросов и как следствие издержки.

Сканеры и принтеры.

В каждом кабинете корпуса установлены сканеры и принтеры для эффективного осуществления деятельности сотрудниками. Доступ к данным техническим средствам имеет не каждый сотрудник.

Терминал.

На каждом этаже корпуса располагаются терминалы для передачи информации на носители. Поскольку, система организации содержит большое количество внутренней нормативной документации, в том числе содержащая конфиденциальную информацию, поэтому перенос информации на сторонние носители ограничен. Терминалы нужны для внесения информации извне в информационную систему организации. Это необходимо, например, при проведении мониторинга конкурентов.

При выполнении своей практической работы я использовала предоставленный мне ноутбук, с установленной операционной системой и всем необходимым программным обеспечением. Также мне приходилось пользоваться терминалом, при проведении мониторинга и занесении в базы данных информации о продукции конкурентов. Принтер я использовала с разрешения руководства для печатей документов на поставку.

Все рабочие места в компании «Тандер» оснащены ПК с установленной операционной системой [Windows](https://ru.wikipedia.org/wiki/Windows) 10 с встроенным пакетом прикладных программ.

Также внутри здания на каждом этаже расположены терминалы для внутренней передачи информации.

Функцией терминалов сбора данных являются не только считывание данных, но и оперативная их передача в общую базу данных компании для дальнейшей обработки. Что, по существу, и является основным средством, с помощью которого активизируется бизнес-деятельность.

Передача данных может осуществляться как посредством проводного соединения, так и беспроводного. Функция беспроводной передачи информации как раз и является наиболее выгодным свойством. Таким образом, в пределах беспроводных локальных сетей торгового или промышленного предприятия WAN или Enterprise WLAN обеспечивается бесперебойный обмен данными.

Терминал сбора данных может передавать собранную информацию в host-систему через инфракрасный порт IrDa, радиочастотную связь, с помощью мобильного доступа в Интернет или с использованием Bluetooth либо WIFI- соединения. Возможно также использование сменных носителей информации, подключаемых через USB-порт (к примеру, так называемый, накопительный терминал сбора данных).

Модели терминалов сбора данных Motorola/Symbol поддерживают сразу несколько функций для осуществления соединения с достаточно высокой скоростью передачи. Радиус доступа к сети зависит от применяемого вида соединения и может изменяться в широких пределах.

При осуществлении деятельности в рамках проекта мне также пришлось использовать считывающие устройства ввода и вывода, такие как принтер и сканер.

# Пакеты прикладных программ

В совей практической деятельности я пользовалась ПО, установленными на предоставленном мне ноутбуке. Программы, которые я использовала в основном входят в набор Microsoft Office 2010. Я использовала Microsoft Word для написания, оформления документов на поставку продукции различным поставщикам. Также в процессе практики мне пришлось столкнуться с функционалом Microsoft Excel. Там я обрабатывала массивы баз данных, проводила мониторинг продукции конкурентов и оформляла сводные таблицы.

Рассмотрим другие пакеты прикладных программ, установленные на ПК сотрудников организации.

На предприятии повсеместно и особенно в департаменте логистики используется программа «Тандер Склад».

Программа Тандер Склад была создана для решения массы проблем, возникающих при регистрации, проверки и учете товара на складах, в магазинах и базах.  
В некоторых небольших торговых помещениях нет автоматического контроля за поставкой и прибытием товара, и приходится все записывать вручную. Но, даже в рамках малой торговой точки, программа решает все проблемы, связанные с «волокитой» бумаг.  
Одна из задач программы – это распределение поставщиков и товаров, представляющая собой проблемы учета и сортировки различных продовольственных товаров в магазинах. В данной области возникает необходимость быстрого получения информации, как об отдельных единицах товара, так и о целых отделах, в которых сгруппированы товары по качественным признакам. Для решения этой задачи является целесообразным применение баз данных и средств их обработки.

Также работники компании используют программный комплекс 1С Управлением предприятием.

«1С:ERP Управление предприятием 2» («1C:ERP») — это инновационное и эффективное решение от компании «1С» для создания комплексной информационной системы управления любым предприятием. Этот продукт позволяет автоматизировать основные бизнес-процессы, контролировать ключевые показатели деятельности предприятия, организовать взаимодействие служб и подразделений, координировать деятельность производственных подразделений, оценивать эффективность деятельности предприятия, отдельных подразделений и персонала.

Используют его для:

1. Для оптимизации процесса производства, составления достоверного графика деятельности с учетом загрузки оборудования и обеспечения ресурсами.
2. При переходе от морально устаревших разрозненных систем управления – чтобы организовать эффективную работу в едином информационном пространстве.
3. Для простого и удобного отслеживания ключевых показателей работы предприятия на всех уровнях управления.
4. Для согласованной работы служб предприятия при построении и исполнении планов продаж, производства и закупок.
5. Чтобы внедрить эффективную систему управления денежными средствами, выработать оптимальные способы достижения финансовых целей компании.
6. Чтобы повысить эффективность работы коммерческих и логистических служб, улучшить качество обслуживания клиентов, повысить точность и оперативность получения информации.
7. Для получения достоверных данных о деятельности предприятия, себестоимости и выручке в разрезе требуемых аналитик.

# Инструменты внутрикорпоративных коммуникаций

Все сотрудники организации используют корпоративную систему Outlook.

Microsoft Outlook (Ма́йкрософт Аутлу́к) — персональный информационный менеджер с функциями почтового клиента и Groupware компании Microsoft.

Помимо функций почтового клиента для работы с электронной почтой, Microsoft Outlook является полноценным органайзером, предоставляющим функции календаря, планировщика задач, записной книжки и менеджера контактов. Кроме того, Outlook позволяет отслеживать работу с документами пакета Microsoft Office для автоматического составления дневника работы.

Новый внешний вид Outlook 2010 и его расширенные возможности по организации почты, поиску, общению и использованию социальных сетей позволяют продуктивно работать и быстро коммуницировать с коллегами.

# Анализ, разработка и управление инновационным проектом

## Эффективность внедрения инновационного проекта

По данным проведенного анализа, можно судить, что коммерческая деятельность ОАО «Магнит», а также логисчтическая деятельности АО «Тандер» достаточно хорошо организованны и вполне эффективны. Но всегда возможны улучшения.

Экстенсивный рост и расширение ассортимента создали для компании серьезную проблему, известную среди специалистов как «нет в наличии». Полки магазинов «Магнита» действительно часто пустеют: товары заканчиваются прежде, чем их успевают до заказывать. В первую очередь это косается продуктов первой необходимости: молочной и мясной продукции, кондитерских изделий, спиртных и безалкогольных напитков, бытовой химии и т. д. Именно они приносят компании основной доход, однако именно они исчезают из торговых залов и со складов первыми.

Отсутствие в магазинах товаров, нужных покупателю, может привести к катастрофическим последствиям для продавца. Слабый контроль над ситуацией грозит потерями, превышающими 50% потенциальных продаж, и такие примеры есть в мировой практике. По данным «Американской ассоциации бакалейщиков» («Grocery Manufacturers Association»), лишь в 25% случаев отсутствие товаров на полках («out-of-stock») порождается низкой дисциплиной и некачественным планированием. А главными виновниками пустующих полок (75%), и это отражает мировая статистика, являются не поставщики, а сами магазины со своей несовершенной системой заказов и выкладки товаров. По убеждению многих экспертов в первую очередь за пустые полки ответственен персонал торговых точек. Речь прежде всего идет о несовершенстве процедур поддержания текущего ассортимента, как мы уже отметили во второй главе для ОАО «Магнит» эта проблема более чем актуальна. Как правило, менеджеры магазинов либо забывают что-то заказать, либо спохватываются слишком поздно.

Все усугубляется тем, что скоропортящуюся продукцию приходится заказывать ежедневно и иногда не по разу.

К пустым полкам могут приводить не только опоздания с заказами. Порой это случается по вине сотрудников, которые вовремя не принесли товар из подсобки. Другая причина ассортиментного дисбаланса ошибки в размещении товаров на полках. Во многих случаях они вызваны отсутствием четких норм относительно того, что, где и в каком именно количестве выставлять.

Таким образом, можно сказать, что невнимательность персонала губительна для розничной сети. Из-за ошибок, недосмотра и недостаточного контроля возникают потери, которые только на деле могут составлять до 50%. Чтобы предотвратить потери, нужно автоматизировать торговлю и склад.

Для повышения эффективности сбытовой деятельности можно предложить использование «RFID»-технологий. «RFID»-системы могут быть применены практически в любом процессе фирмы во всех случаях, когда требуется оперативный и точный контроль, отслеживание и регистрация перемещений объектов, их учет в реальном времени.

До последнего времени RFID-системы были более дорогими по сравнению со штрих-кодовыми системами бесконтактной идентификации. Однако технический прогресс в области тегов привел к тому, что они начали использоваться в областях, в которых прежде использовался только штрих-код. В настоящее время теговые системы успешно соперничают со штрих-кодовыми, в том числе и в цене. Более того, RFID-технология позволяет предлагать решения для работы в оптически тяжелых условиях.

Микросхема RFID – это что-то вроде говорящего штрих-кода, передающего информацию на устройство считывания или сканер. Печатные штрих-коды обычно считываются лазерным сканером, которому для определения и извлечения информации требуется прямая видимость. При использовании технологии RFID сканер может считать закодированную информацию, даже когда бирка скрыта – например, встроена в корпус изделия или вшита в одежду. Крошечная бирка RFID может содержать намного больше информации, чем штрих-код. Более того, в отличие от штрих-кодов, бирки RFID могут передавать данные из различных упаковок, например, из тележки покупателя или из коробок с товарами.

Особенность технологии RFID:

* 1. отсутствие необходимости прямого контакта с RFID-меткой;
  2. возможность скрытой установки радиочастотной метки;
  3. групповая идентификация объектов – более 50 промаркированных объектов в секунду;
  4. возможность чтения/записи информации на метку;
  5. идентификация движущихся объектов;
  6. высокая скорость считывания данных;
  7. использование в сложных климатических условиях и агрессивных средах;
  8. длительный срок эксплуатации RFID-метки – более 10 лет.

Внедрение данной технологии в логистические цепочки организации увеличит эффективность работы отдела, а значит и всей компании в разы.

**Приемка товаров, поступающих из распределительного (оптового) центра**

Если на изделия были нанесены RFID-метки, то процесс приемки будет протекать намного быстрее! Все, что потребуется, — это просканировать метки с упаковок, даже не открывая их. Делать это гораздо удобнее с использованием мобильного беспроводного считывателя. Если получен товар без RFID-меток, то сразу же после приемки вы сможете самостоятельно и оперативно промаркировать всю поставку.

**Инвентаризация запасов на складе, а также товаров в торговом зале**

Раньше инвентаризация была довольно трудоемкой процедурой, которая должна была протекать только в те часы, когда в магазине нет посетителей. Инвентаризация с RFID стала проще: достаточно пройтись по магазину, сканируя метки со всех товаров. Процедура отнимет не более нескольких часов. При этом вам не потребуется что-либо записывать или фиксировать «вручную», а затем переносить в учетную систему.

Итак, попробуем разработать проект внедрения данной технологии в логистические цепочки АО «Тандер».

## Технические средства и информационные технологии, необходимые для реализации проекта

Технические средства.

Для успешного внедрения «RFID»-технологии нам необходимо закупить у компании-поставщика считывающие приборы и RFID-метки (пассивные и активные).

RFID-оборудование состоит из меток и считывателей. При этом метки делятся на следующие виды:

* Активные, имеющие аккумуляторное питание;
* Пассивные, не имеющие в наличии батареи.

Сами **RFID системы** состоят из записывающей схемы и передающей антенны. Идентификация объекта зависит от дальности приема сигнала и может быть трех видов. Мощная система действует на расстоянии до 300 м, средней мощности – до 5 м и низкомощные, способные распознавать сигнал с расстояния до 20 см. Благодаря такому разнообразию функционала возможен подбор самой оптимальной системы в зависимости от необходимой дальности работы устройства.

Большинство данных устройств включает в себя две основные части: схему, на которую выполняется запись, и антенну, через которую передается сигнал на считывающий прибор. Все RFID-метки принято делить на активные (имеют собственный модуль питания) и пассивные RFID-метки (не содержат автономного аккумулятора).

В зависимости от используемых транспондеров и считывателей система может работать на различной дальности:

* ближняя идентификация (считывание на дистанции не более 20 см);
* средняя дальность (до 5 метров включительно);
* дальняя идентификация (считывание возможно на дистанции до 300 метров).

Необходимы и другие технические средства для реализации проекта:

Терминал на складе для сбора данных, а также ПК с установленным на них ПО.

Также необходимо провести инструктажи и обучить персонал складов, чтобы не возникало заминок при приемке товаров или при инвентаризации.

## План работ и управленческие решения, необходимые для реализации проекта

Для успешного осуществления проекта, помимо оборудования, большую роль играет вовлеченность штата сотрудников складов и наличие необходимых навыков.

Внедрение технологии будет произведено в несколько этапов:

1. Ознакомление с RFID-технологией
2. Закупка оборудования у поставщиков

Закупку будет осуществлять департамент логистики.  
 Закупка производится в интернет-магазине у поставщиков данной технологии. Нанесение меток может осуществляться сотрудниками склада или за дополнительную плату сотрудниками магазина.

1. Проведение презентации, обучение сотрудников пользованию RFID-технологией

На общем собрании начальник склада поделится знаниями по работе с новшеством. Будет проведена пробная презентация

1. Далее будет осуществляться постоянный контроль над корректностью работы технологии.

Необходимо вовремя наносить метки на имеющуюся продукцию. Ответственный за выполнение: начальник склада.

Основная часть проекта рассчитана на полгода.

## Организация работы исполнителей по проекту

В реализации проекта будет задействованы:

1) Начальник департамента логистики - контроль за реализацией и управление проектом

2) Начальник склада - закупка оборудования, прием, первичное ознакомление с технологией

3) Начальник склада - обучение сотрудников склада работе с RFID-технологией

4) Сотрудники складов – непосредственная работа с метками и считывающими устройствами при приемке и проведении инвентаризации

Закупка и установка будет осуществляться с магазина icb.com и потребует:

1) Службу доставки

2) Специалистов по нанесению меток и донесению информации, как пользоваться считывающими устройствами

## Стоимостная оценка основных ресурсов и затрат по реализации проекта

Внедрение «RFID» технологий сопряжено со значительными капитальными вложениями на приобретение технических средств и на разработку проектов, выполнение подготовительных работ и подготовку кадров. Поэтому перед тем, как внедрить «RFID»-систему в полном объеме, рекомендуется запустить пилотный проект на ограниченном участке для тестирования системы в условиях конкретного магазина.

Рассмотрим расчет экономической эффективности внедрения системы «RFID» в данном магазине. Расчет будет производиться приблизительно, так как нельзя досконально знать все нюансы.

Компания «RFID-M» лидер на рынке «RFID» технологий в России, предоставляет широкий спектр услуг по внедрению RFID систем в производственных и торговых предприятиях. Стоимость комплексного спектра услуг по внедрению RFID системы в розничный торговый магазин «Магнит» приведены в таблице 7.

Таблица 7. Стоимость внедрения RFID системы в магазин «Магнит».

Таблица 7

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Объект внедрения | Количество (шт.) | Стоимость(руб.) |
| Программное обеспечение | - | 300 000 |
| RFID антенны | 4 | 7 500 |
| Терминал для сбора данных на складе | 1 | 142 000 |
| Ручной считыватель | 2 | 14 000 |
| Принтер для печати | 1 | 103 000 |
| Самоклеющиеся RFID метки | 500 | 5 |
| RFID ворота | 2 | 82 000 |
| Монтаж оборудования | - | 91 000 |
| Итого: | 860 500 | |

Использование радиометок на товарах. По-поему мнению, несмотря на автоматизирование процесса покупки через кассы самообслуживания, гораздо эффективнее использовать радиометки на товарах вместо штрих-кодов, так уменьшается количество действий при покупке. Принцип работы аппарата состоит в сканировании с использованием RFID-технологии товаров с метками в специальном боксе, в него покупатель помещает свои товары, затем выводится информация о покупках на экран, и выбирается форма оплаты через терминал. Этот перспективный проект, созданный «Роснано», «Ситроникс» и X5 Retail Group, презентовали на форуме Rusnanotech-2011. Автоматическая касса с RFID-технологией распознает товары на расстоянии до 30 м. и имеет память 8 кбайт. Стоимость внедрения этой системы 5 руб. на товар, но при большом распространении она уменьшится.

Настройка оборудования производится мастером магазина и входит в стоимость комплекта.

Подводя итог по анализу стоимостной оценки основных ресурсов и затрат по реализации проекта, можно сказать, что у компании АО «тандер» имеются все необходимые основные ресурсы для реализации проекта. Денежные ресурсы в размере: 860 500 руб будут выделены из бюджета организации. ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В результате прохождения практики были достигнуты следующие цели:

1. сформированы представления о будущей профессиональной деятельности;
2. закреплены теоретические знания, полученные в процессе изучения общепрофессиональных дисциплин;
3. были использованы полученные знания использованы в ситуациях, требующих принятия решений.

Был выполнен ряд задач:

1. Пройден инструктаж по ознакомлению с требованиями охраны труда, технике безопасности, пожарной безопасности, а также правилами внутреннего трудового распорядка.
2. Произведено ознакомление с трудовым распорядком, уставом и структурой предприятия, изучение обязанностей должностных лиц предприятия.
3. Изучены нормативные документы по качеству, стандартизации в профессиональной деятельности.
4. Использованы современные технические средства и информационные технологии для разработки и реализации проекта.
5. Изучены информационные технологии в деловой сфере деятельности.
6. Произведено знакомство с нормами труда и основами организации работы в коллективе.
7. Составлен план работ и управленческих решений по реализации проекта.
8. Произведена организация работы исполнителей по проекту.
9. Определена стоимостная оценка основных ресурсов и затрат по реализации проекта.
10. Осуществлена практика навыков работы со специальной литературой и информационными источниками.

Так же можно добавить, что для АО «Тандер» главным остается:

Стабильное качество и безопасность товаров для клиентов – приоритет компании;

Фокус Компании на гарантию качества товаров от надежных поставщиков.

# Список использованных источников:

1. Официальный сайт газеты «Ведомости». Режим доступа: URL:<http://www.vedomosti.ru/business/articles/2016/07/11/648740-pokupateli-sokratili-trati-magnite>:
2. Официальный сайт АО «Тандер» для инвесторов. Режим доступа:URL: <http://ir.magnit.com/wp-content/uploads/qr_1_2016_finalx-.pdf>:
3. Официальный сайт АО «Тандер»: http://magnit-info.ru/
4. Устав АО «Тандер»: http://magnit-info.ru/upload/iblock/993/9932f00682017d7552da9da3223bfeaa.pdf
5. Федеральный закон "О стандартизации в Российской Федерации": http://www.consultant.ru/document/cons\_doc\_LAW\_181810/
6. ГОСТы РФ 2018: список Государственных стандартов: https://fintender.ru/star/gost
7. [Персонал и Зарплата в Microsoft Navision](http://www.cmdsoft.ru/products/microsoft_dynamics/nav/navision_2d.shtml). - <http://www.cmdsoft.ru/products/microsoft_dynamics/nav/navision_2d.shtml>
8. https://www.microsoft.com/ru-ru/

# ПРИЛОЖЕНИЕ