

**Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Кубанский государственный университет»**

**Экономический факультет
Кафедра теоретической экономики**

**О Т Ч Е Т
О ПРОХОЖДЕНИИ
ПРЕДДИПЛОМНОЙ ПРАКТИКИ**

Отчет принят с оценкой
зачтено

Руководитель практики от
ФГБОУ ВО «КубГУ»

Кузнецова Е.Л., к. э. н., доц.
(Ф.И.О.)

Кузнецова Е.Л.
(Подпись)

Выполнила: студентка 4 курса

Направление подготовки
38.03.05 – Бизнес-информатика

(шифр и название направления
подготовки)

Направленность (профиль)
Электронный бизнес

(название профиля)

Шаповалова Я.Д.
(Ф.И.О.)

Шаповалова Я.Д.
(Подпись)

Краснодар 2020

Цель практики – на основе анализа особенностей реализации электронных аукционов в России, разработать рекомендации для совершенствования аукционной деятельности.

Задачи практики:

1. Исследовать структуру электронных торгов, их суть, а также содержание и отличительные черты их составляющих.
2. Изучить российскую законодательную базу в сфере государственных закупок.
3. Определить процедуру проведения электронных аукционов.
4. Выявить структурные и технологические особенности и проблемы реализации торгов в России.
5. Разработать предложения по совершенствованию процессов проведения аукционов в электронной форме.

ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ПРАКТИКИ

Код компетенции	Содержание компетенции	Планируемые результаты
ПК-1	проведение анализа архитектуры предприятия	Сбор, обработка и анализ информации, необходимой для проведения анализа архитектуры предприятия
ПК-2	проведение исследования и анализа рынка информационных систем и информационно-коммуникативных технологий	Изучить структуру электронных торгов и регламентацию осуществления электронного аукциона Исследовать процедуру проведения электронных аукционов для каждого стейкхолдера Провести анализ бизнес-процессов, возникающих при проведении аукционов
ПК-3	выбор рациональных информационных систем и информационно-коммуникативных технологий решения для управления бизнесом	Оценить эффективность аукционной деятельности заинтересованных сторон Рассмотреть и внедрить информационную систему, автоматизирующую бизнес-процессы

Подпись студента Шаповалова Я.Д дата 25.05.2020

Подпись руководителя практики от ФГБОУ ВО «КубГУ» Кузнецова Е.Л.
25.05.2020

ИНДИВИДУАЛЬНОЕ ЗАДАНИЕ РУКОВОДИТЕЛЯ ПРАКТИКИ
(задание составляется в соответствии с компетенциями по практике)

Изучить структуру электронных торгов и регламентацию осуществления электронного аукциона.

Исследовать процедуру проведения электронных аукционов для каждого стейкхолдера.

Провести анализ бизнес-процессов, возникающих при проведении аукционов.

Оценить эффективность аукционной деятельности заинтересованных сторон.

Рассмотреть и внедрить информационную систему, автоматизирующую бизнес-процессы.

Подпись студента Шаповалова Я.Д. дата 25.05.2020

Подпись руководителя практики от ФГБОУ ВО «КубГУ»
Кузнецова Е.Л. дата 25.05.2020

РАБОЧИЙ ГРАФИК (ПЛАН) ПРОВЕДЕНИЯ ПРАКТИКИ

График (план) составляется в соответствии с индивидуальным заданием

Сроки	Содержание работ
22.04.2020	Пройти инструктаж по ознакомлению с требованиями охраны труда, технике безопасности, пожарной безопасности, а также правилами внутреннего трудового распорядка
23.04.2020- 26.04.2020	Изучить структуру электронных торгов и регламентацию осуществления электронного аукциона
27.04.2020- 30.04.2020	Исследовать процедуру проведения электронных аукционов для каждого стейкхолдера
1.05.2020- 10.05.2020	Провести анализ бизнес-процессов, возникающих при проведении аукционов
11.05.2020- 17.05.2020	Оценить эффективность аукционной деятельности заинтересованных сторон
18.05.2020- 21.05.2020	Рассмотреть и внедрить информационную систему, автоматизирующую бизнес-процессы
22.05.2019	Оформление итогового отчета по практике. Подписание документов по практике. Завершение практики

Подпись студента Шаповалова Я.Д. дата 25.05.2020

Подпись руководителя практики от ФГБОУ ВО «КубГУ»
Кузнецова Е.Л. дата 25.05.2020

**Сведения о прохождении инструктажа по ознакомлению с требованиями
охраны труда, проводимом руководителем практики от ФГБОУ ВО
«КубГУ»**

Шаповалова Яна Дмитриевна, 22 год
(ФИО, возраст лица, получившего инструктаж)
к.э.н., доцент Кузнецова Елена Леонидовна
(ФИО, должность руководителя практики от ФГБОУ ВО «КубГУ»)

Инструктаж по требованиям охраны труда
перед началом работы, во время работы, в аварийных ситуациях и по
окончании работы

Инструктаж получен и усвоен

«22» апреля 2020 г.

Шаповалова Я.Д.
(подпись лица, получившего инструктаж)

Инструктаж проведен и усвоен

«22» апреля 2020 г.

Кузнецова Е.Л.
(подпись руководителя практики от
ФГБОУ ВО «КубГУ»)

ДНЕВНИК ПРОХОЖДЕНИЯ ПРЕДДИПЛОМНОЙ ПРАКТИКИ

Место прохождения практики

Кубанский государственный университет

Сроки практики: с 22.04.2020г. по 22.05.2020г.

Дневник оформляется в соответствии с индивидуальным заданием

Дата	Содержание проведенной работы	Результат работы	Оценки, замечания и предложения по работе
22.04.2020	Инструктаж по ознакомлению с требованиями охраны труда, технике безопасности, пожарной безопасности, а также правилами внутреннего трудового распорядка	Прошла инструктаж по ознакомлению с требованиями охраны труда, технике безопасности, пожарной безопасности, а также правилами внутреннего трудового распорядка	выполнено
23.04.2020- 26.04.2020	Изучить структуру электронных торгов и регламентацию осуществления электронного аукциона	Изучена структура электронных торгов и регламентация осуществления электронного аукциона	выполнено
27.04.2020- 30.04.2020	Исследовать процедуру проведения электронных аукционов для каждого стейкхолдера	Исследована процедура проведения электронных аукционов для каждого стейкхолдера	выполнено
1.05.2020- 10.05.2020	Провести анализ бизнес-процессов,	Проведен анализ бизнес-процессов,	выполнено

ОТЗЫВ
РУКОВОДИТЕЛЯ ПРАКТИКИ от ФГБОУ ВО «КубГУ»

о работе студента в период прохождения практики

Шаповалова Яна Дмитриевна
(Ф.И.О.)

Проходил практику в период с 22.04.2020 по 22.05.2020г.

В Кубанском государственном университете
(наименование организации)

На кафедре теоретической экономики
(наименование структурного подразделения)

в качестве практиканта
(должность)

Результаты работы состоят в следующем:

Код компетенции	Содержание компетенции	Планируемые результаты	Отметка о выполнении
ПК-1	проведение анализа архитектуры предприятия	Сбор, обработка и анализ информации, необходимой для проведения анализа архитектуры предприятия	<i>выполнено полностью</i>
ПК-2	проведение исследования и анализа рынка информационных систем и информационно-коммуникативных технологий	Изучить структуру электронных торгов и регламентацию осуществления электронного аукциона Исследовать процедуру проведения электронных аукционов для каждого стейкхолдера Провести анализ бизнес-процессов, возникающих при проведении аукционов	<i>выполнено полностью</i>
ПК-3	выбор рациональных информационных систем и информационно-коммуникативных технологий решения для управления бизнесом	Оценить эффективность аукционной деятельности заинтересованных сторон Рассмотреть и внедрить информационную систему, автоматизирующую бизнес-процессы	<i>выполнено полностью</i>

Студентка Шаповалова Я.Д. выполнила преддипломную практику в полном объеме. За время прохождения использовала информационную среду вуза для получения нужных сведений, успешно применяла профессиональные навыки для анализа и выводов своей работы.

Индивидуальное задание выполнено полностью, частично, не выполнено
(нужное подчеркнуть)

Студент Шаповалова Я.Д. заслуживает оценки зачтено
(Ф.И.О. студента)

к.э.н., доцент Кузнецова Елена Леонидовна
(Ф.И.О. должность руководителя практики)

Кузнецова Е.Л. «25» мая 2020 г.

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	3
1 Общая характеристика предприятия	4
1.1 Описание деятельности ООО «Профивит»	4
1.2 Бизнес-процессы компании	7
2 Оценка эффективности предприятия	11
2.1 Общие показатели эффективности деятельности используемые в ООО «Профивит»	11
2.2 Увеличение эффективности работы компании за счет внедрения информационной системы «Мегаплан»	14
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	17
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ	18

ВВЕДЕНИЕ

Преддипломная практика была пройдена в ООО «Профивит». Компания реализовывает свою деятельность с 2017 года по направлению оптовой продажи лекарственных средств и товаров медицинского назначения. Относится к субъектам малого предпринимательства (СМП).

По состоянию на начало 2020 года в компании работает 5 человек, большинство из которых на аутсорсинге.

Цель преддипломной практики – расширение теоретических знаний, полученных в процессе обучения, приобретение и совершенствование практических навыков работы с ИТ-инфраструктурой, а также с программными инструментами, используемых в рамках компании.

Опираясь на данную цель, были поставлены следующие задачи:

1 изучение организационной структуры базы практики, как объекта управления,

2 анализ функций предприятия, отделов, служб, выявление функциональной структуры подразделений,

3 участие в подготовке информационных и аналитических отчётов,

4 изучение опыта автоматизированной обработки информации на компьютере,

5 анализ бизнес-процессов предприятия,

6 ознакомление с программными инструментами компании.

Отчет составлен из 2 основных частей и включает в себя общую характеристику деятельности компании, а также содержит практическую составляющую в виде описания процесса внедрения в ИТ-инфраструктуру информационной системы «Мегаплан».

Для написания отчёта были использованы доступные внутренние материалы ООО «Профивит» и ресурсы сети Интернет.

1 Общая характеристика предприятия

1.1 Описание деятельности ООО «Профивит»

ООО «Профивит» в своей деятельности руководствуется уставом, имеет статус юридического лица с момента государственной регистрации, действует в соответствии с гражданским законодательством Российской Федерации, Федеральным законом «Об обществах с ограниченной ответственностью», и другими законодательными и нормативными актами Российской Федерации.

В настоящее время компания является официальным дистрибьютором ведущих российских фармацевтических производителей. Благодаря постоянным прямым партнерским отношениям с большинством российских и зарубежных производителей, компания обеспечивает своих клиентов высококачественной продукцией на выгодных условиях, свидетельством чего является постоянный рост продаж.

Ассортимент ООО «Профивит» содержит около 7000 наименований продукции – это лекарственные препараты, биологически-активные добавки, лечебная косметика и другая продукция, представленная в аптеках. Общие складские ресурсы компании составляют сегодня 1 тыс. кв. м.

Оптовая торговля предприятия осуществляется путем проведения электронных закупок в формате электронного аукциона, запроса котировок и открытого конкурса. Осуществляет аукционную деятельность, согласно Федеральным законам: 44-ФЗ и 223-ФЗ [3,4].

В целях расширения рынков сбыта и увеличения объемов продаж ООО «Профивит» принимает участие в крупных международных фармацевтических выставках, в совместных акциях, проводимых фирмами-производителями, направленных на продвижение товаров на фармацевтическом рынке.

Бухгалтерский учет представляет собой упорядоченную систему сбора информации в денежном выражении об имуществе, обязательствах организации и их движении путем сплошного, непрерывного и документального учета всех хозяйственных операций. Учет движения имущества и обязательств ведется с применением рабочего Плана счетов, форм бухгалтерской отчетности, методов оценки имущества и обязательств, форм отчетности. Применяется упрощенная система налогообложения.

Движение документов в целом достаточно большое: заключение договоров с заказчиками, акты приема-передачи товаров, документы, связанные с регистрацией товаров, поступающих на реализацию, сопроводительные документы при транспортировке, документы, необходимые при участии в электронных торгах и др.

ООО «Профивит» является корпоративно социальной ответственной организацией, главными принципами деятельности которой являются надежность и стабильность. Сильными сторонами являются: налаженные взаимоотношения с поставщиками и покупателями, широкий ассортимент продаваемых товаров, хорошая репутация на рынке, наличие высококвалифицированного персонала, гарантия качества предлагаемой продукции. Организация работает только с проверенными поставщиками и поэтому вся продукция сертифицирована и отвечает всем российским стандартам.

Организационная структура компании выглядит так:

Таблица 1 – Численность персонала ООО «Профивит»

Персонал	Количество человек
Управленческий	1
Бухгалтерия (на аутсорсинге)	1
Торгово-оперативный персонал (на аутсорсинге)	2
Юридический отдел (на аутсорсинге)	1

Из таблицы 1 видно, что общая численность персонала составляет 5 человек. Компания относится к микропредприятиям. Весь персонал организации подразделяется на две категории: управленческий и основной.

В управленческий персонал входят руководитель, в обязанности которого включены:

- управление торгово-технологическими и трудовым процессом;
- руководство планово-экономической работой;
- подбор кадров;
- обеспечение охраны труда;
- руководство коммерческой деятельностью;
- соблюдение порядка ведения достоверности учета и отчетности.

В состав бухгалтерии входят главный бухгалтер, обязанностями которого является:

- расчет, начисление оплаты труда по установленным законодательными тарифами;
- подготовка, сдача налоговой отчетности в налоговые органы за надлежащие сроки и перечисление налогов по отчетным периодам;
- участие в расчетах с поставщиками и заказчиками;
- исполнение просьб начальства и др.

Торгово-оперативный персонал – менеджеры по закупке и отпуск продукции и тендерный менеджер. В их обязанности входит:

- изучение и организация рынка сбыта;
- подготовка предложений по изменению и выбору направлений развития товарного ассортимента;
- заключение договоров по купле-продаже;
- анализ спроса на реализуемые товары;
- доставка товаров.

Обязанности юриста, представляющего юридический отдел, включают в себя:

- проверка соответствия законодательству проектов приказов, инструкций, положений и других документов правового характера;
- контроль этапов согласования проектов документов ответственными сотрудниками;
- предоставление ответственным работникам организации обоснованных указаний о внесении изменений в документы;
- подготовка, направление претензий к контрагентам, контроль за ходом и результатами их рассмотрения и др.

Доставка осуществляется с помощью служб доставки.

Рабочий процесс изначально был в дистанционном формате, благодаря чему в нынешних условиях самоизоляции эффективность работы не пострадала.

1.2 Бизнес-процессы предприятия

К бизнес-процессам управления в организациях оптовой торговли относятся управление основным и оборотным капиталом, управление персоналом, управление результатами, управление доставкой, управление инновациями и управление реализацией социальной миссии.

Бизнес-процесс «управление основным и оборотным капиталом» представляет собой деятельность, связанную с оптимизацией состава и структуры основного и оборотного капитала и повышением эффективности их использования.

Управление результатами как бизнес-процесс представляет собой деятельность, направленную на повышение доходов организации, контроль и оптимизацию затрат в целях получения максимальной прибыли.

Управление инновациями является реакцией организации на серьезные изменения внешней среды и сокращение жизненного цикла товаров и услуг. Управление инновациями как бизнес-процесс включает в себя целенаправленную деятельность по поиску, освоению и внедрению инноваций.

Основные бизнес-процессы, которые можно выделить в организациях розничной торговли потребительской кооперации, – закупка товаров, регулирование товарных запасов и реализация товаров.

Вспомогательные бизнес-процессы используются основными бизнес-процессами, но стоимость их использования нельзя напрямую отнести на себестоимость единицы конечной продукции – это косвенные затраты торговой организации. К таким процессам в организациях розничной торговли потребительской кооперации мы относим финансово-бухгалтерское обеспечение деятельности, компьютерно-информационное обеспечение, обеспечение безопасности, административно-хозяйственное обеспечение деятельности и другие процессы.

Состав и содержание бизнес-процессов в организациях оптовой дистрибуции потребительской кооперации постоянно изменяются и зависят от конкретной ситуации на рынке, развития финансово-кредитной системы страны, наличия собственных оборотных средств и других эндогенных и экзогенных факторов.

В этой связи, для обеспечения наиболее эффективного управления, целесообразным является построение моделей основных бизнес-процессов организаций оптовой торговли и изучение факторов, оказывающих наибольшее влияние на их изменение.

При построении компонентной бизнес-модели ООО «Профивит» наглядно отражаются суть и компоненты деятельности предприятия (табл. 2).

Таблица 2 – Компонентная бизнес-модель ООО «Профивит»

	Управление продуктом	Электронное управление	Финансовое управление	Материалы и оборудование	Административная деятельность компании
Стратегия	Управление исследованиями, инновациями и технологиями	Правила ведения и учета поставок, а также правила участия в электронных аукционах	Финансовое планирование и бюджетирование	Правила хранения и использования запасов	Кадровая и финансовая политика
					ИТ-стратегия

Продолжение таблицы 2

	Управление продуктом	Электронное управление	Финансовое управление	Материалы и оборудование	Административная деятельность компании
Контроль	Управление изменениями	Отслеживание результатов аукционов и контроль за документооборотом	Управление рисками и внутренний аудит	Учет, в том числе сбор документов и данных о запасах	Контроль работы персонала, ИТ инфраструктуры
Исполнение	Подготовка к судебным тяжбам	Обработка жалоб, запросов и контрактов, поступающих от заказчиков	Выплаты заработной платы сотрудникам	Закупка продукции	Прием оплаты от заказчиков
			Закупка ресурсов		Набор и обучение персонала

Рассматривая аукционную деятельность компании, можно выделить алгоритм действий предприятия в роли участника торгов, представленный в таблице 3 [1].

Таблица 3 – Действия участника закупки

Этапы	Действия участника
1. Оформление ЭЦП	Для участия в электронных аукционах, а также прохождения регистрации в ЕИС и аккредитации на электронных площадках, участник закупки должен иметь в наличии квалифицированную электронную подпись.
2. Регистрация в ЕИС и аккредитация на электронных площадках	Регистрация в ЕИС (осуществляется на сайте www.zakupki.gov.ru). Аккредитация на каждой площадке происходит отдельно. В процессе открывается специальный счет, куда будут вноситься денежные средства для обеспечения заявок.
3. Поиск информации о проводимом аукционе	Осуществляется поиск размещенной в ЕИС информации о проводимом аукционе и скачивается для просмотра весь комплект аукционной документации. Поиск информации также может осуществляться участником и непосредственно на самих электронных площадках.
4. Анализ аукционной документации	Изучается документация о проводимом ЭА (техническое задание, инструкция, проект контракта и т.д.) и принимается решение о рациональности участия в аукционе.

Продолжение таблицы 3

Этапы	Действия участника
5. Внесение денежных средств на специальный счет в банке или предоставление банковской гарантии	<p>Если НМЦК ЭА до 20 млн. руб., то размер обеспечения заявки составляет от 0,5% до 1% НМЦК;</p> <p>Если НМЦК ЭА более 20 млн. руб., то размер обеспечения заявки составляет от 0,5% до 5% НМЦК;</p>
6. Подготовка и отправка заявки	<p>Подготовка своей заявки, состоящей из 2-х частей, прикрепление всех необходимых документов на электронной площадке, подписание их квалифицированной электронной подписью и отправка оператору электронной площадки.</p>
7. Участие в аукционе	<p>После рассмотрения заказчиком первых частей заявок, заявка участника, признанная соответствующей требованиям, допускается до участия в электронном аукционе.</p> <p>На этом этапе участник в установленный день и время заходит на электронную площадку и принимает участие в процедуре ЭА (подает ценовые предложения).</p>
8. Заключение контракта с заказчиком по итогам аукциона	<p>Когда участник ЭА признан победителем, он готовит обеспечение исполнения контракта (банковская гарантия или платежное поручение), проверяет проект контракта, подготовленный заказчиком, и направляет заказчику через оператора электронной площадки, подписанные квалифицированной электронной подписью контракт, а также документ, подтверждающий предоставление обеспечения исполнения контракта.</p>
9. Осуществление поставки продукции	<p>Поставка продукции происходит согласно условиям контракта согласно статье 509 ГК РФ []</p>

2 Оценка эффективности предприятия

2.1 Общие показатели эффективности деятельности, используемые в ООО «Профивит»

Оценка эффективности предприятия составляется на основе составляющих, описанных в таблице 4.

Таблица 4 – Составляющие оценки эффективности деятельности компании

№	Показатель
1	Товарный запас
2	Средняя цена поставляемой продукции по закупкам
3	Объем продаж
4	Стабильность поставок
5	Сроки оплаты (от заказчиков, транспортным компаниям и тд.)
6	Качественное предпродажное и постпродажное обслуживание
7	Просрочка дат поставки
8	Конкурентное преимущество

Оценка эффективности деятельности помогает предпринимателю определить границы соотношения достигнутых компанией результатов и необходимых для этого затрат.

Потребность и прибыльность предприятия зависят от различных постоянно изменяющихся процессов. Они характерны как для внутренней среды компании, так и для внешней – например, низкой стабильности государственной экономики, которая может перерасти в главную причину шаткого положения на рынке. В случае если бизнес характеризуется как неустойчивый, то в будущем это приведет к нестабильности в той или иной степени в конкретной отрасли рынка. По этой причине данный финансовый инструмент должен находиться под постоянным контролем, регулироваться в соответствии с данными оценки эффективности деятельности компании.

В тендерном отделе применяются показатели, приведенные в таблице 5:

Таблица 5 – КРІ работы ООО «Профивит»

Показатель	Формула и обозначения		Пояснение
Рентабельность (маржа)	$M_p = \frac{P_{отп} - P_{закуп}}{P_{отп}},$	$P_{отп}$ – Отпускная цена $P_{закуп}$ – Закупочная цена	Определяет фактическую прибыль на одну ед. товара
Коэффициент наценки (в %)	$K_H = \frac{H_{абс}}{P_{закуп}} * 100\%,$	$H_{абс}$ – Наценка в абсолютном показателе	Устанавливается для покрытия издержек на производство
Коэффициент количества закупок	$K_{кз} = \frac{Q_{зтг}}{Q_{збг}},$	$Q_{зтг}$ – Кол-во закупок за текущий год $Q_{збг}$ – Кол-во закупок за базовый год	Выражает соответствие плану продаж
Коэффициент чистой прибыли	$ЧП = В - СП - КР - ПР + ПД - НП,$	$В$ – выручка, $СП$ – себестоимость продаж $КР$ – коммерческие расходы $ПР, ПД$ – прочие расходы и доходы $НП$ – налог на прибыль	Отражает насколько эффективен намеченный план
Коэффициент оборачиваемости продукции	$K_{оп} = \frac{В}{K_{ср.вз}},$	$K_{ср.вз}$ – Средняя величина запасов, которая находится как $\frac{З_{нп} + З_{кп}}{2}$, где $З_{нп}$ – Запасы на начало периода, а $З_{кп}$ – Запасы на конец периода	Описывает, насколько эффективно реализуются складские запасы
Коэффициент финансирования	$K_{фин} = \frac{Q_{соб}}{Q_{заем}},$	$Q_{соб}$ – Объем собственного капитала $Q_{заем}$ – Объем заемного капитала	Норма: $0,7 < x < 1,5$. Указывает на опасность неплатежеспособности
Коэффициент абсолютной ликвидности	$K_{абс.л} = \frac{ДС + КФВ}{ТО},$	$ДС$ – Денежные средства $КФВ$ – Краткосрочные фин. вложения $ТО$ – Текущие обязательства	Норма: $x > 0,2-0,5$. Показывает какая часть долга может погаситься в ближайшее время

Продолжение таблицы 5

Показатель	Формула и обозначения		Пояснение
Коэффициент количества банковских гарантий	$K_{\text{бг}} = \frac{Q_{\text{бг}}}{Q_{\text{об}}},$	$Q_{\text{бг}}$ – Количество банковских гарантий $Q_{\text{об}}$ – Общее количество обеспечений	Устанавливает необходимость фирмы в доп. средствах
Коэффициент оборачиваемости средств	$K_{\text{ос}} = \frac{В}{K_{\text{ср.ска}}},$	$K_{\text{ср.ска}}$ – Среднегодовая стоимость краткосрочных активов	Отображает эффективность управления текущими активами
Коэффициент объема продаж	$Q_{\text{продаж}} = \frac{ПЗ + П_{\text{дун}}}{P_{\text{з.ед}} + З_{\text{пер.ед}}},$	$ПЗ$ – Постоянные затраты $П_{\text{дун}}$ – Прибыль до уплаты налогов $P_{\text{з.ед}}$ – Закупочная цена единицы продукции $З_{\text{пер.ед}}$ – Переменные затраты на ед. продукции	Определяет каков объем реализации продукции и насколько эффективен такой объем с точки зрения увеличения прибыли компании
Коэффициент рекламаций	$K_{\text{р}} = \frac{Q_{\text{р}}}{Q_{\text{с}}},$	$Q_{\text{р}}$ – Кол-во поступивших рекламаций $Q_{\text{с}}$ – Кол-во всех сделок	Показывает эффективность постпродажного обслуживания
Коэффициент количества выигранных судебных тяжб	$K_{\text{р}} = \frac{Q_{\text{вст}}}{Q_{\text{ост}}},$	$Q_{\text{вст}}$ – Кол-во выигранных судебных тяжб $Q_{\text{ост}}$ – Общее кол-во судебных тяжб	Выражает точность работы всех подразделений фирмы
Коэффициент количества просрочек сроков доставки	$K_{\text{р}} = \frac{Q_{\text{прсд}}}{Q_{\text{окк}}},$	$Q_{\text{прсд}}$ – кол-во контрактов с просроченными сроками доставки $Q_{\text{окк}}$ – Общее количество контрактов	Описывает эффективность логистических решений

2.2 Увеличение эффективности работы компании за счет внедрения информационной системы «Мегаплан»

Расчет эффективности, а также множество задач предприятия ООО «Профивит» реализуются вручную. На данный момент организация автоматизировала только эти бизнес-процессы: выплаты заработной платы сотрудникам, закупка ресурсов и продукции и прием оплаты от заказчиков, используя систему 1С:Предприятие. Из-за чего, по нашему мнению, возникает ряд трудностей. Весь ряд формируется в главную проблему, которую можно определить как: недостаточная автоматизация бизнес-процессов предприятия.

Мы считаем, что внедрение информационной системы сможет повысить производительность предприятия, благодаря оптимизации большинства процессов, таких как: обработка жалоб, запросов и контрактов, поступающих от заказчика, отслеживание результатов аукционов, контроль за документооборотом, управление рисками и внутренний аудит, контроль работы персонала, ИТ инфраструктуры.

Было принято решение внедрить информационную систему «Мегаплан». Причинами выбора именно этой системы стали: возможность одновременного использования в одной программе инструментов CRM-системы и управления проектами, легкий интуитивный интерфейс, возможность осуществления контроля за сотрудниками, в том числе начисление бонусов, просмотр истории отношений с клиентами, таких элементов как записи звонков, переписки, счета.

Также аналитика предполагает не только изучение воронки продаж, но и воронки сделок, активности сотрудников и количества выставленных счетов.

Система включает в себя большое количество компонентов управления проектом, такие как диаграмма Ганта, расписания, оценка и учет затрат, отчеты, шаблоны проектов, комментарии к задачам, отслеживание процесса в

процентах, а также имеет неограниченное облачное хранилище [2]. Она направлена не столько на автоматизацию продаж и управление ресурсами, сколько на работу с клиентами и автоматизацию бизнес-процессов, связанных с документооборотом, что необходимо исследуемой организации.

Таким образом, произойдут изменения в электронном управлении, а именно в компоненте «Обработка жалоб, запросов и контрактов, поступающих от ЛПУ» и «Отслеживание результатов аукционов и контроль за документооборотом» и в административной деятельности компании (табл. 2). В компонентной модели и выделенных компонентах произойдут следующие изменения:

1. Компоненты «Обработка жалоб, запросов и контрактов, поступающих от ЛПУ» и «Отслеживание результатов аукционов и контроль за документооборотом» будут автоматизированы, вследствие чего повысится их уровень зрелости и будут исключаться некоторые ошибки.

2. В административной деятельности компании преобразуются ИТ-стратегия и ИТ-инфраструктура, они станут несколько сложнее, однако это повлечет за собой ускорение элементов, указанных выше.

В конечном итоге, некоторые элементы обновленной компонентной бизнес-модели изменятся (табл. 6).

Таблица 6 – Обновленная компонентная бизнес модель

	Управление продуктом	Электронное управление	Финансовое управление	Материалы и оборудование	Административная деятельности компании
Стратегия	Управление исследованиями, инновациями и технологиями	Правила ведения и учета поставок, а также правила участия в электронных аукционах	Финансовое планирование и бюджетирование	Правила хранения и использования запасов	Кадровая и финансовая политика
					ИТ-стратегия

Продолжение таблицы 6

	Управление продуктом	Электронное управление	Финансовое управление	Материалы и оборудование	Административная деятельность компании
Контроль	Управление изменениями	Отслеживание результатов аукционов и контроль за документооборотом	Управление рисками и внутренний аудит	Учет, в том числе сбор документов и данных о материалах и оборудовании	Контроль работы персонала
					Контроль ИТ инфраструктуры
Исполнение	Подготовка к судебным тяжбам	Обработка жалоб, запросов и контрактов, поступающих от ЛПУ	Выплаты заработной платы сотрудникам	Закупка продукции	Прием оплаты у посетителей аптеки
			Закупка ресурсов		Набор и обучение персонала

Обновленная компонентная модель отображает изменение следующих элементов: ИТ-стратегия, закупка ресурсов, учет, в том числе сбор документов и данных о материалах и оборудовании, а главное обработки жалоб, запросов и контрактов, поступающих от ЛПУ и отслеживание результатов аукционов и контроль за документооборотом.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Целью преддипломной практики было расширение теоретических знаний, полученных в процессе обучения, приобретение и совершенствование практических навыков работы с ИТ-инфраструктурой, а также с программными инструментами, используемых в рамках компании. В результате выполнения необходимых заданий и анализа проведенной деятельности были сделаны следующие выводы:

1 ООО «Профивит» изначально дифференцировала рабочий процесс, обустроив аутсорсинговую работу сотрудников, благодаря чему у предприятия не возникло трудностей с перестройкой, в связи со сложившейся в мире ситуацией.

2 Ведение бумажно-электронного документооборота вынуждало выполнять некоторые бизнес-процессы в ручном виде, однако, в настоящее время, была выявлена возможность их автоматизации.

3 Внедрение информационной системы повысит эффективность предприятия за счет ускорения обработки документооборота, автоматизации процессов, аналитики задач и сотрудников.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

- 1 Городнова Н.В. Совершенствование проведения процедуры электронного аукциона в России // THE GENESIS OF GENIUS – Женева, 2017 – URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=29143130> (дата обращения 22.05.2020)
- 2 Информационные ресурсы портала Мегаплан – URL: <https://megaplan.ru/> (дата обращения 22.05.2020)
- 3 Федеральный закон от 05.04.2013 N 44-ФЗ (ред. от 24.04.2020) «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» // СПС КонсультантПлюс
- 4 Федеральный закон от 18.07.2011 N 223-ФЗ (ред. от 24.04.2020) «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц» // СПС КонсультантПлюс