

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«КУБАНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»
(ФГБОУ ВО «КубГУ»)

Кафедра теоретической экономики


ОТЧЕТ
о прохождении практики по получению
профессиональных умений и опыта профессиональной деятельности

Работу выполнил  1.09.18 Ванян Б.К.
(подпись, дата)

Факультет экономический

Направление 38.04.05 – «Бизнес-информатика»

База практики ИП Ванян «Березка», г. Тимашевск, ул. Красная 178А.
(полное наименование и адрес организации)

Руководитель практики
от кафедры:
д.э.н., профессор  03.09.2018 Сидоров В.А.
(подпись, дата)

Сроки практики с 05.06.2018 по 19.08.2018

Оценка 


Цель практики – закрепление, расширение, углубление и систематизация знаний, полученных при изучении дисциплин основной профессиональной образовательной программы на основе изучения деятельности предприятия; получение студентами практических навыков при решении прикладных задач по видам профессиональной деятельности.

Задачи практики:

– систематизация и углубление теоретических знаний и практических навыков анализа, и проектирования бизнес-процессов и ИТ-инфраструктуры предприятия (разработка и внедрение компонентов архитектуры предприятия, управление проектами создания и развития архитектуры предприятия);

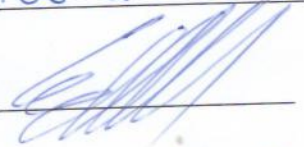
– приобретение практического опыта в решении задач проектирования ИТ-инфраструктуры и информационных систем (ИС) (проектирование архитектуры предприятия, поиск и анализ инноваций в экономике, управлении и ИКТ);


– овладение методикой решения задач, связанных с использованием ИС и информационно-коммуникационных технологий (ИКТ) (исследование и разработка моделей и методик описания архитектуры предприятия, разработка методик и инструментальных средств создания и развития электронных предприятий и их компонент, исследование и разработка методов совершенствования ИТ-инфраструктуры предприятия).

РАБОЧИЙ ГРАФИК (ПЛАН) ПРОВЕДЕНИЯ ПРАКТИКИ

Сроки	Содержание работ
07.06.2018	Пройти инструктаж по ознакомлению с требованиями охраны труда, технике безопасности, пожарной безопасности, а также правилами внутреннего трудового распорядка
08.06.2018- 10.06.2018	Изучение основных направлений деятельности компании, устава предприятия, нормативных и регламентирующих документов
10.06.2018- 20.06.2018	Изучение аппаратного и программного обеспечения предприятия, системы документооборота и делопроизводства в организации
21.06.2018- 28.06.2018	Проектирование архитектуры предприятия; разработка предложений по внедрению компонентов архитектуры предприятия
29.06.2018- 07.07.2018	Рассмотрение возможности автоматизации рабочих процессов компании
08.07.2018- 14.07.2018	Формирование предложений по модернизации системы документооборота и делопроизводства предприятия
15.07.2018- 19.07.2018	Написание отчета по практике
	Защита отчета

Подпись студента  дата 04.06.2018

Подпись руководителя практики от ФГБОУ ВО «КубГУ» 
дата 04.06.2018

Подпись руководителя практики от профильной организации 
дата 04.06.18

ИНДИВИДУАЛЬНОЕ ЗАДАНИЕ РУКОВОДИТЕЛЯ ПРАКТИКИ

Студент Ванян Б.К. направляется для прохождения практики по получению профессиональных умений и опыта профессиональной деятельности на предприятие ИП Ванян «Березка» для:

– систематизации и углубления теоретических знаний и практических навыков анализа, и проектирования бизнес-процессов и ИТ-инфраструктуры предприятия;

– приобретения практического опыта в решении задач проектирования ИТ-инфраструктуры и информационных систем (ИС);

– овладения методикой решения задач, связанных с использованием ИС и информационно-коммуникационных технологий (ИКТ).


Студент должен:

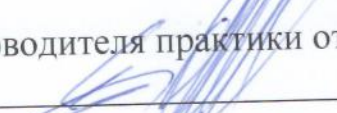
– полностью выполнить задания, предусмотренные программой практики;

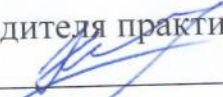
– сдавать для проверки руководителям практики разделы отчета в сроки, установленные календарно-тематическим планом;

– обобщить материал, собранный в период прохождения практики, определить его достаточность и достоверность для завершения разработки темы диссертационного исследования, выявить имеющиеся проблемы, определить пути их решения;

– оформить отчет о практике по установленной форме и защитить его в установленном кафедрой порядке.

Подпись студента  дата 04.06.2018

Подпись руководителя практики от ФГБОУ ВО «КубГУ»  дата 04.06.2018


Подпись руководителя практики от профильной организации  дата 04.06.2018


ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ПРАКТИКИ

№ п.п.	Индекс компетенции	Содержание компетенции (или её части)	В результате изучения учебной дисциплины обучающиеся должны		
			знать	уметь	владеть
1.	ПК-8	способностью проектировать архитектуру предприятия	требования к проектированию архитектуры предприятия, бизнеса и построения системы управления процессами;	выделять этапы проектирования архитектуры предприятия и применять полученные знания для создания системы управления процессами	- основными моделями и подходами к описанию элементов архитектуры предприятия - основными методами и принципами архитектуры предприятия
2.	ПК-9	способностью разрабатывать и внедрять компоненты архитектуры предприятия	основные принципы и методики описания и разработки архитектуры предприятия	разрабатывать и внедрять компоненты архитектуры предприятия	методами разработки и совершенствования архитектуры предприятия
3.	ПК-10	способностью проводить исследования и поиск новых моделей и методов совершенствования архитектуры предприятия	методы исследования и поиска новых моделей для совершенствования архитектуры предприятия на основе эффективных информационных технологий.	применять методы исследования и поиска новых моделей для совершенствования архитектуры предприятия с учетом эффективных информационных технологий.	методами исследования и поиска новых моделей для совершенствования архитектуры предприятия на основе эффективных информационных технологий.
4.	ПК-11	способностью проводить поиск и анализ инноваций в экономике, управлении и ИКТ	принципы анализа инноваций в экономике; инновационные концепции управления предприятием на основе ИТ; тенденции инновационного развития ИКТ.	- проводить научные и поисковые исследования в экономике, управлении и ИКТ; - готовить аналитические материалы для оценки мероприятий и выработки стратегических решений в области управления эффективностью бизнеса	навыками анализа тенденций развития мирового и российского рынков информационных систем управления эффективностью бизнеса и лучших практик их применения на предприятиях различных отраслей
5.	ПК-12	способностью проводить научные исследования для выработки стратегических решений в области ИКТ	методологии и инструментальные средства для анализа и совершенствования архитектуры предприятий	проводить научные исследования для выработки стратегических решений в области ИКТ	навыками осуществления поиска и анализа инноваций в экономике, управлении и ИКТ
6.	ПК-13	способностью организовывать самостоятельную и	международные и отечественные стандарты и	выбирать адекватные поставленной	методами и инструментами исследований

№ п.п.	Индекс компетенции	Содержание компетенции (или её части)	В результате изучения учебной дисциплины обучающиеся должны		
			знать	уметь	владеть
		коллективную научно-исследовательскую работу	регламенты, постановления, распоряжения, приказы вышестоящих и других отечественных организаций, методические, нормативные и руководящие материалы, касающиеся выполнения работы	научно-исследовательской задаче научные методы	моделей и методов совершенствования архитектуры предприятия

Подпись студента  дата _____

Подпись руководителя практики от ФГБОУ ВО «КубГУ» 
 дата 04.06.2018

Подпись руководителя практики от профильной организации 
 дата _____

Сведения о прохождении инструктажа по ознакомлению с требованиями охраны труда, технике безопасности, пожарной безопасности, а также правилами внутреннего трудового распорядка

Ванян Б.К., 22

(ФИО, возраст)

Специалист по «1С предприятие»

(на какую должность назначается)

1. Инструктаж по требованиям охраны труда

проведен _____ Ген. Директор, Ванян К.Б. _____
(должность, ФИО сотрудника, проводившего инструктаж)

Инструктаж по требованиям охраны труда
получен и усвоен

«07» 06 _____ 2018г.

_____ (подпись лица, получившего инструктаж)

Инструктаж по требованиям охраны труда
проведен и усвоен

«07» 06 _____ 2018г.

_____ (подпись лица, проводящего инструктаж)

2. Инструктаж по технике безопасности

проведен _____ Ген. Директор, Ванян К.Б. _____
(должность, ФИО сотрудника, проводившего инструктаж)

Инструктаж по технике безопасности
получен и усвоен

«07» 06 _____ 2018г.

_____ (подпись лица, получившего инструктаж)

Инструктаж по технике безопасности труда
проведен и усвоен

«07» 06 _____ 2018г.

_____ (подпись лица, проводящего инструктаж)

3. Инструктаж по пожарной безопасности

проведен _____ Ген. Директор, Ванян К.Б. _____
(должность, ФИО сотрудника, проводившего инструктаж)

Инструктаж по пожарной безопасности
получен и усвоен

«07» 06 _____ 2018г.

_____ (подпись лица, получившего инструктаж)

Инструктаж по пожарной безопасности
проведен и усвоен

«07» 06 _____ 2018г.

_____ (подпись лица, проводящего инструктаж)

4. Инструктаж по правилам внутреннего трудового распорядка

проведен _____ Ген. Директор, Ванян К.Б. _____
(должность, ФИО сотрудника, проводившего инструктаж)

Инструктаж по правилам внутреннего
трудоустройства получен и усвоен

«07» 06 _____ 2018г.

_____ (подпись лица, получившего инструктаж)

Инструктаж по правилам внутреннего
трудоустройства проведен и усвоен

«07» 06 _____ 2018г.

_____ (подпись лица, проводящего инструктаж)

5. Разрешение на допуск к работе

Разрешено допустить к работе _____ Ванян Б.К. _____

(ФИО лица, получившего допуск к работе)

в качестве _____ Специалист по «1С предприятие» _____

(должность)

« 07 » 06 «2018г»

_____ (подпись)

Ген.Директор _____ (должность)

_____ Ванян К.Б. _____ (ФИО)

СОДЕРЖАНИЕ

Введение.....	3
1 Общая характеристика ИП Ваня «Берёзка».....	5
2 Виды договоров, применяемых в торговле.....	10
3 Архитектура магазина «Берёзка».....	13
4 Средства рекламы, применяемые в торговом предприятии.....	20
Заключение.....	22
Список использованных источников.....	23

ВВЕДЕНИЕ

Торговля является неотъемлемой частью жизни людей и хозяйственной деятельности страны. От неё зависит, получают ли люди продукты питания или предметы одежды в кратчайшие сроки с момента их производства. Но торговля должна не только удовлетворять простейший спрос людей, но и соответствовать их требованиям по качеству и отвечать их вкусам. Она так же оказывает непосредственное воздействие на объём производства данного товара, его структуру и качество. Таким образом, в центре деятельности продавца лежит товар, его потребительская стоимость и ее изменение, которые надо учитывать при продаже товара, так как это влияет на соотношение спроса и предложения на него, т. е. на конъюнктуру рынка.

В условиях современного рынка большое значение имеет внедрение современных методов продаж – и прежде всего самообслуживания. Экономическая эффективность этого метода заключается в том, что он обеспечивает значительную экономию труда, создает дополнительные удобства покупателям, сокращает время на покупку товара. Так, в магазинах самообслуживания производительность труда работников, как правило, на 20-25% выше, а затрачиваемое покупателями время на приобретение покупок на 30–40% ниже, чем в обычных магазинах.

Кроме всего вышеперечисленного большое внимание уделяется, замене ручного труда машинным – т.е. механизации торгового процесса. В результате этого сокращаются тяжелые и трудоемкие операции, облегчается трудовой процесс, улучшаются санитарно-гигиенические условия и охрана труда. Благодаря более быстрому отпуску товаров экономится время покупателей, увеличивается пропускная способность магазина, его товарооборот.

Цель практики – закрепление, расширение, углубление и систематизация знаний, полученных при изучении дисциплин основной профессиональной образовательной программы на основе изучения деятельности предприятия; получение практических навыков при решении прикладных задач по видам профессиональной деятельности.

Задачи практики:

– систематизация и углубление теоретических знаний и практических навыков анализа, и проектирования бизнес-процессов и ИТ–инфраструктуры предприятия (разработка и внедрение компонентов архитектуры предприятия, управление проектами создания и развития архитектуры предприятия);

– приобретение практического опыта в решении задач проектирования ИТ-инфраструктуры и информационных систем (ИС) (проектирование архитектуры предприятия, поиск и анализ инноваций в экономике, управлении и ИКТ);

– овладение методикой решения задач, связанных с использованием ИС и информационно-коммуникационных технологий (ИКТ) (исследование и разработка моделей и методик описания архитектуры предприятия, разработка методик и инструментальных средств создания и развития электронных предприятий и их компонент, исследование и разработка методов совершенствования ИТ-инфраструктуры предприятия).

В ходе практики были пройдены следующие основные этапы:

- 1) *подготовительный этап*: организационное собрание, инструктаж;
- 2) *прохождение практики на предприятии*: сбор, обработка и анализ полученной информации;
- 3) *подготовка отчета по практике*.

Структура отчета состоит из введения, 5-ти основных разделов, заключения, списка использованных источников

1 Общая характеристика ИП Ванян «Берёзка»

Магазин ИП Ванян «Берёзка» расположен по адресу: г. Тимашевск, ул. Красная. Он был открыт в мае 2017 года.

Форма собственности предприятия – частная.

Район деятельности данного предприятия – г. Тимашевск.

Режим работы магазина: 8-00 до 22-00 в летнее время и с 8-00 до 21-00 в зимнее время, без обеда и выходных.

Численность работников магазина составляет 7 человек: директор, заведующая магазином, бухгалтер, 2 продавца, специалист по 1С предприятие, уборщица.

К основным видам деятельности магазина относится розничная торговля продуктами питания и сопутствующими товарами. Основная деятельность магазина – реализация продовольственных товаров.

По форме продажи магазин «Берёзка» является магазином самообслуживания.

Директор магазина «Берёзка» осуществляет руководство в магазине. В его подчинении находятся работники этого магазина. Директор оформляет на работу вновь поступивших работников, заключает договора с администрацией города, налоговой инспекцией, центром занятости, с центром социального обеспечения, с городскими банками, заключает договора на поставку товаров. Директор является юридическим лицом магазина. Кроме прав, которые имеет директор, он имеет обязанности:

- обязан обеспечивать полное руководство магазина
- создать необходимые условия для работников

Заведующий магазином осуществляет руководство в магазине, но не является юридическим лицом, имеет право заключать договора с банками, коммунальными службами и на поставку товаров. Все договора заключаются по доверенности, выданной и подписанной, скреплённой печатью директора. Заведующий магазином обязан обеспечить сохранность товаров,

создать условия для работы материально ответственными лицам, следить за порядком в магазине.

Материально ответственные лица обязаны приходить на работу за 12 мин до начала рабочего дня, привести себя в порядок, сделать влажную уборку, подготовить рабочее место, подсортировку товаров, оформление ярлычков, в конце рабочего дня провести снятие показаний кассового счётчика, пересчитать выручку и сдать старшему кассиру, подготовить магазин к закрытию.

Организация коммерческих связей с поставщиками товаров занимает особое место среди инструментов коммерческой деятельности торгового предприятия, так как эта система представляет совокупность форм, методов и рычагов взаимодействия предприятия с потребителями продукции, выраженная в основной деятельности по формированию товаров.

В новых условиях хозяйствования организация коммерческой деятельности предприятий строится на основе принципа полного равноправия торговых партнеров по поставке товаров, хозяйственной самостоятельности поставщиков и покупателей, строгой материальной и финансовой ответственности стороны за выполнение принятых обязательств.

Все операции по организации торгово-оперативных процессов и управлению ими с целью достижения высокой экономической эффективности работы торгового предприятия связаны, прежде всего, с рациональной организацией хозяйственных связей с поставщиками товаров, которые способствуют планомерному развитию экономики, сбалансированности спроса и предложения, своевременной поставке продукции и товаров народного потребления покупателям. Поэтому на каждом торговом предприятии должна проводиться работа по изучению и поддержанию хозяйственных связей с поставщиками.

Хозяйственные связи между поставщиками и покупателями товаров – широкое понятие. Сюда входят экономические, организационные, коммерческие, административно-правовые, финансовые и другие отношения, складывающиеся между покупателями и поставщиками в процессе поставок товаров.

Система хозяйственных связей включает:

- участие торговых организаций в разработке промышленными предприятиями (объединениями, фирмами) планов производства товаров посредством представления заявок и заказов;
- хозяйственные договоры;
- контроль над соблюдением договорных обязательств;
- применение экономических санкций;
- участие в работе товарных бирж и оптовых ярмарок;
- проверку качества (экспертизу) поставляемых товаров;
- установление оптимальных финансовых взаимоотношений;
- применение административно-правовых норм и др.

С поставщиками товаров должны быть налажены рациональные хозяйственные связи, предпочтительно прямые и долгосрочные договорные взаимоотношения, позволяющие закупать товары как у поставщиков-изготовителей на стабильной договорной основе, так и у оптовых посредников при экономической и организационной выгодности этих закупок.

Основной формой хозяйственных связей с поставщиками товаров является договор поставки товаров. Закупка сельскохозяйственной продукции у изготовителей может осуществляться на основе договора контрактации. В системе хозяйственных взаимоотношений с поставщиками могут также использоваться заявки и заказы покупателей.



Рисунок 1 – Организационная структура магазина «Берёзка»

При эпизодических поставках товаров или разовых закупках одновременных партий товаров закупки могут осуществляться путем выдвижения оферты, ее акцепта и оформления товарно-транспортных документов без составления единого письменного договора поставки.

Торговые предприятия устанавливают связи в основном с местными поставщиками и снабженческо-сбытовыми посредниками. Поставщиками импортных товаров чаще всего являются перекупщики товаров или посредники, или частные фирмы. При таких связях снижаются издержки предприятий розничной торговли, так как товар ввозится поставщиком в магазин, и предприятие не несет транспортных расходов, а оплата производится по мере реализации товара.

Необходимость ускорения адаптации торговли к условиям рыночной экономики требует организации четкого функционирования хозяйственных связей торговых предприятий с поставщиками товаров. В этом отношении особую актуальность приобретают прямые договорные связи торговых предприятий с производителями товаров.

Под прямыми договорными связями подразумеваются непосредственные договорные взаимоотношения между изготовителями и покупателями товаров без участия других коммерческих посредников.

При этом современное законодательство определяет, что изготовитель-предприятие, организация, учреждение или гражданин-предприниматель, производящий товары для реализации, а покупатель – торговое предприятие, организация, учреждение или гражданин-предприниматель, реализующий товары оптом или в розницу.

Становление рыночных отношений привело к существенному росту поступления товаров в торговые предприятия непосредственно от производственных предприятий за счет сокращения поставок от оптовых предприятий и других коммерческих посредников. Это обстоятельство связано с тем, что торговля при установлении прямых договорных связей с изготовителями товаров получает более высокие доходы, чем при поставке товаров через оптовое звено, за счет закупки товаров по более низким ценам в результате сокращения числа посредников, участвующих в торговом обороте, а, следовательно, и уменьшения величины торговых надбавок, устанавливаемых каждым посредником.

2 Виды договоров, применяемых в торговле

Правовые аспекты взаимоотношений субъектов коммерческой деятельности определены Гражданским кодексом РФ. В нем содержатся не только общие положения о договоре, но и нормы, регулирующие отдельные его виды.

Основными видами договоров, применяемых в коммерческой деятельности, связанной с куплей-продажей товаров, являются:

- договор купли-продажи;
- договор розничной купли-продажи;
- договор поставки;
- договор аренды;
- договор перевозки грузов;
- кредитный договор;
- договор складского хранения;
- договор имущественного страхования;
- договор комиссии;
- трудовой договор.

По договору купли-продажи одна сторона (продавец) обязуется передать вещь (товар) в собственность другой стороне (покупателю), а покупатель обязуется принять этот товар и уплатить за него определенную денежную сумму (цену).

По договору розничной купли-продажи продавец, осуществляющий предпринимательскую деятельность по продаже товаров в розницу, обязуется передать покупателю товар, предназначенный для личного, семейного, домашнего или иного использования, не связанного с предпринимательской деятельностью.

По договору поставки поставщик-продавец, осуществляющий предпринимательскую деятельность, обязуется передать в обусловленный срок или сроки производимые, а также закупаемые им товары покупателю для

использования в предпринимательской деятельности или в иных целях, не связанных с личным, семейным, домашним и иным подобным использованием.

По договору аренды (имущественного найма) арендодатель (наймодатель) обязуется предоставить арендатору (нанимателю) имущество за плату во временное владение и пользование или во временное пользование. При этом плоды, продукция и доходы, полученные арендатором в результате использования арендованного имущества в соответствии с договором, являются его собственностью. Объектами аренды могут быть земельные участки и другие обособленные природные объекты, предприятия и другие имущественные комплексы, здания, сооружения, оборудование, транспортные средства и другие неупотребляемые вещи (вещи, которые не теряют своих натуральных свойств в процессе их использования).

По договору перевозки груза перевозчик обязуется доставить вверенный ему отправителем груз в пункт назначения и выдать его уполномоченному на получение груза лицу (получателю), а отправитель обязуется уплатить за перевозку груза установленную плату.

По кредитному договору банк или иная кредитная организация (кредитор) обязуется предоставить денежные средства (кредит) заемщику в размере и на условиях, предусмотренных договором, а заемщик обязуется возвратить полученную денежную сумму и уплатить проценты на нее. Сторонами может быть заключен договор, предусматривающий обязанность одной стороны предоставить другой стороне вещи, определенные родовыми признаками (договор товарного кредита). Договорами, исполнение которых связано с передачей в собственность другой стороне денежных сумм или других вещей, определяемых родовыми признаками. Может предусматриваться предоставление кредита, в том числе в виде аванса, предварительной оплаты, отсрочки и рассрочки оплаты товаров, работ или услуг (коммерческий кредит), если иное не установлено законом.

По договору складского хранения товарный склад (хранитель) обязуется за вознаграждение хранить товары, переданные ему товаровладельцем и вернуть эти товары в сохранности.

По договору имущественного страхования одна сторона (страховщик) обязуется за обусловленную договором плату (страховую премию) при наступлении предусмотренного в договоре события (страхового случая) возместить другой стороне (страхователю) или иному лицу, в пользу которого заключен договор (выгодоприобретателю), причиненные вследствие этого события убытки в застрахованном имуществе либо убытки в связи с иными имущественными интересами страхователя (выплатить страховое возмещение) в пределах определенной договором суммы (страховой суммы).

По договору комиссии одна сторона (комиссионер) обязуется по поручению другой стороны (комитента) за вознаграждение совершить одну или несколько сделок от своего имени, но за счет комитента.

Трудовой договор это соглашение между работодателем и работником, в соответствии с которым работодатель обязуется предоставить работнику работу по обусловленной трудовой функции, обеспечить условия труда, предусмотренные Трудовым кодексом РФ, законами и иными нормативными правовыми актами, коллективным договором, соглашениями, локальными нормативными актами, содержащими нормы трудового права, своевременно и в полном размере выплачивать работнику заработную плату, а работник обязуется лично выполнять определенную этим соглашением трудовую функцию, соблюдать действующие в организации правила внутреннего трудового распорядка.

3 Архитектура магазина «Березка»

Продуктовая сфера является очень конкурентной. Как правило, в выходные дни люди закупаются в гипермаркетах. Однако в связи с тем, что зачастую после работы людям нужно докупить те или иные продукты, а на походы в супермаркеты просто нет времени, спрос на магазины «у дома» остается высоким.

Продуктовый магазин ИП Ванян предназначен для реализации в розницу продуктов питания и хозяйственного назначения в жилом массиве. То есть целевая аудитория магазина – все категории населения города и городского района.

Миссия магазина ИП Ванян с помощью квалифицированного персонала и качественных продуктов направлена на удовлетворение потребительского спроса и расширения ассортимента товара.

Стратегия продуктового магазина ИП Ванян во внешней среде: активный поиск потребителей, расширения ассортимента. Во внутренней среде это использование сильных сторон предприятия и устранение слабых сторон мешающих достижению поставленной цели, так же повышение эффективности организации.

Факторы, способствующие успеху организации на рынке, называют его сильными сторонами (конкурентными преимуществами). Факторы же, мешающие фирме осуществлять свои планы, тормозящие его развитие, называют слабыми сторонами. Оценка внутреннего потенциала осуществляется на основе его сравнения с соответствующими возможностями потенциалов фирм-конкурентов, либо с желаемыми для самой организации параметрами, т.е. сравнивают реальное положение дел с оптимальным. Если предприятие в какой-то сфере располагает большими возможностями, чем его конкурент, это считается его сильной стороной, если меньшими, то слабой.

Рассматриваемое торговое предприятие оказывает услуги розничной торговли, такие как торговля продуктами питания, алкогольными, слабоалкогольными и безалкогольными напитками, табачными изделиями; изделиями бытовой химии.

Торговое предприятие обладает программным обеспечением POS для кассовых аппаратов. ПО POS – компьютерная программа, которая позволяет компьютеру заменить традиционную «кассу». Все продажи при этом производятся через компьютер. В компьютер вводится информация о продажах и операциях, а программа записывает, запоминает и обеспечивает все то, что раньше делала традиционная касса, и не только.

Каждое программное обеспечение POS системы имеет специфические требования к оборудованию. POS система, несомненно, будет иметь денежный ящик. Они бывают различных размеров и сделаны из различных материалов, а также имеют различные варианты подключения. Кроме денежного ящика, есть и другие аппаратные составляющие:

- компьютер PC;
- дисплей/монитор;
- клавиатура;
- принтер чеков;
- принтер для этикеток;
- устройство для проверки чеков;
- сканер штрих-кода;
- считыватель кредитных карт;
- устройство для мелочи.

Архитектура предприятия описывает деятельность компании с двух основных позиций:

- бизнес-архитектура описывает предприятие с позиции логических терминов, таких, как взаимодействующие бизнес-процессы и бизнес-правила, необходимая информация, структура и потоки информации;

– архитектура информационных технологий описывает предприятие с позиции технических понятий, таких как аппаратные и компьютерные средства, программное обеспечение, защита и безопасность.

Архитектура предприятия собственно и является планом развития предприятия (целевая архитектура) и документированной схемой того, что происходит в компании в текущий момент времени (текущая архитектура).

В настоящее время торговое предприятие ИП Ванян обладает архитектурой, представленной на рисунке 2.

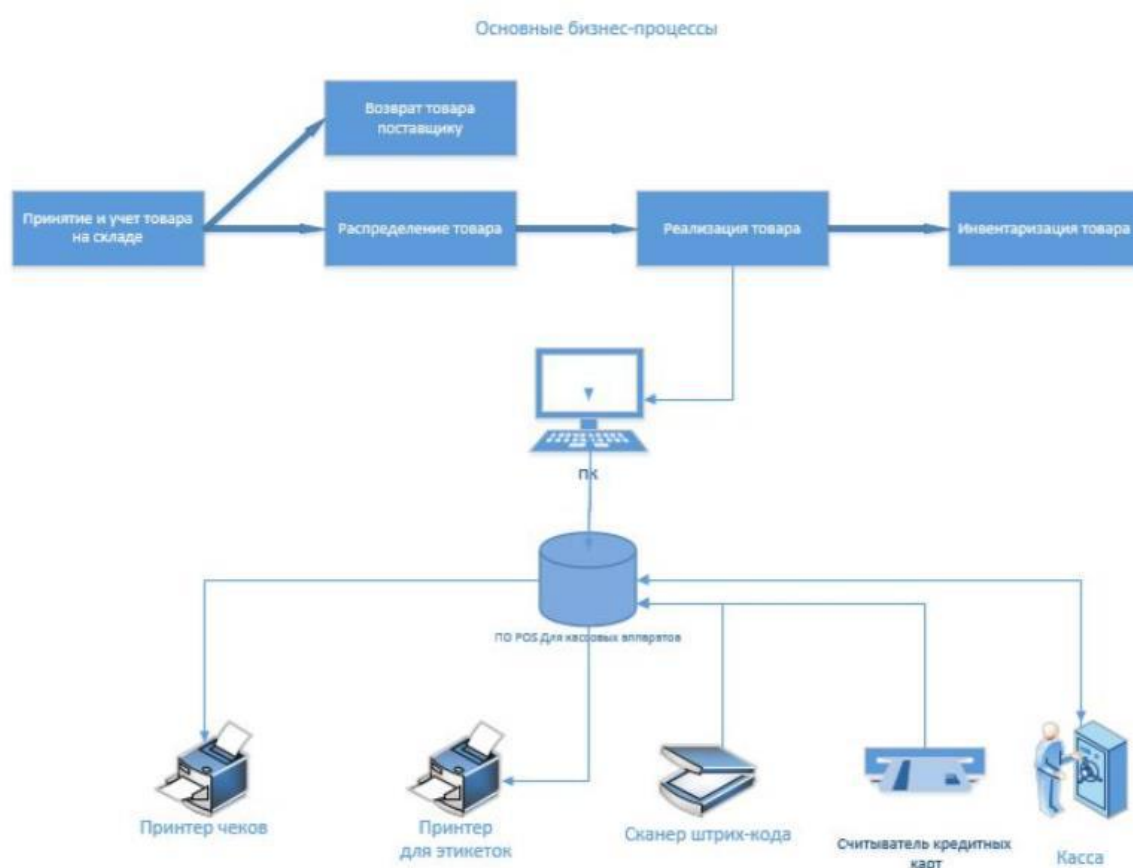


Рисунок 2 – Архитектура магазина «Березка»

Для увеличения продаж и улучшения качества обслуживания населения предлагается создать сайт магазина, на котором поместить информацию о товарах, ценах, проводимых магазином акциях и пр.

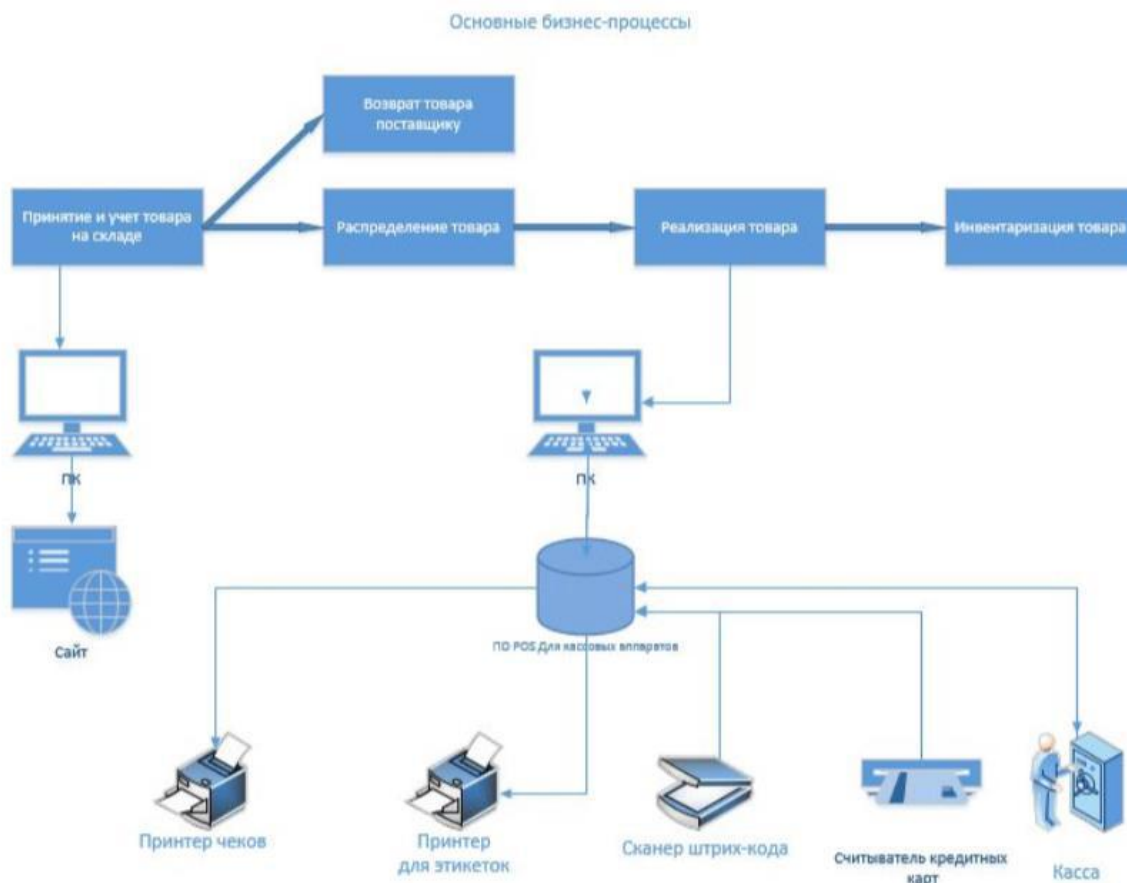


Рисунок 3 – Архитектура магазина «Березка» после изменений

В рамках исследуемого производственного процесса произошло ознакомление с такими бизнес-процессами, как «Реализация товара» и «Инвентаризация».

Кассовые аппараты используются в таком бизнес-процессе как «Реализация товара». Кассовые аппараты с хорошим программным обеспечением дают возможность сотрудникам предприятия анализировать продажи товара любой группы, число покупателей, полную стоимость покупки товара, а также эффективность пользования торговыми площадями магазина. Данная информация считается ключом для полного анализа рода деятельности, а также планирования эффективного развития предприятия. Стоит отметить, что это далеко не все.

Автоматизация современных кассовых аппаратов увеличивает пропускную способность посетителей предприятия, открывает возможность

внедрения лояльных программ для посетителей или покупателей. Среди них можно выделить:

- продажа товара и снятие суммы с кредитной карты;
- программы дисконтных сидок, поздравления с днем рождения и всевозможными праздниками;
- розыгрыши призов для покупателей магазина;
- оплата товара и услуг через мобильное устройство.

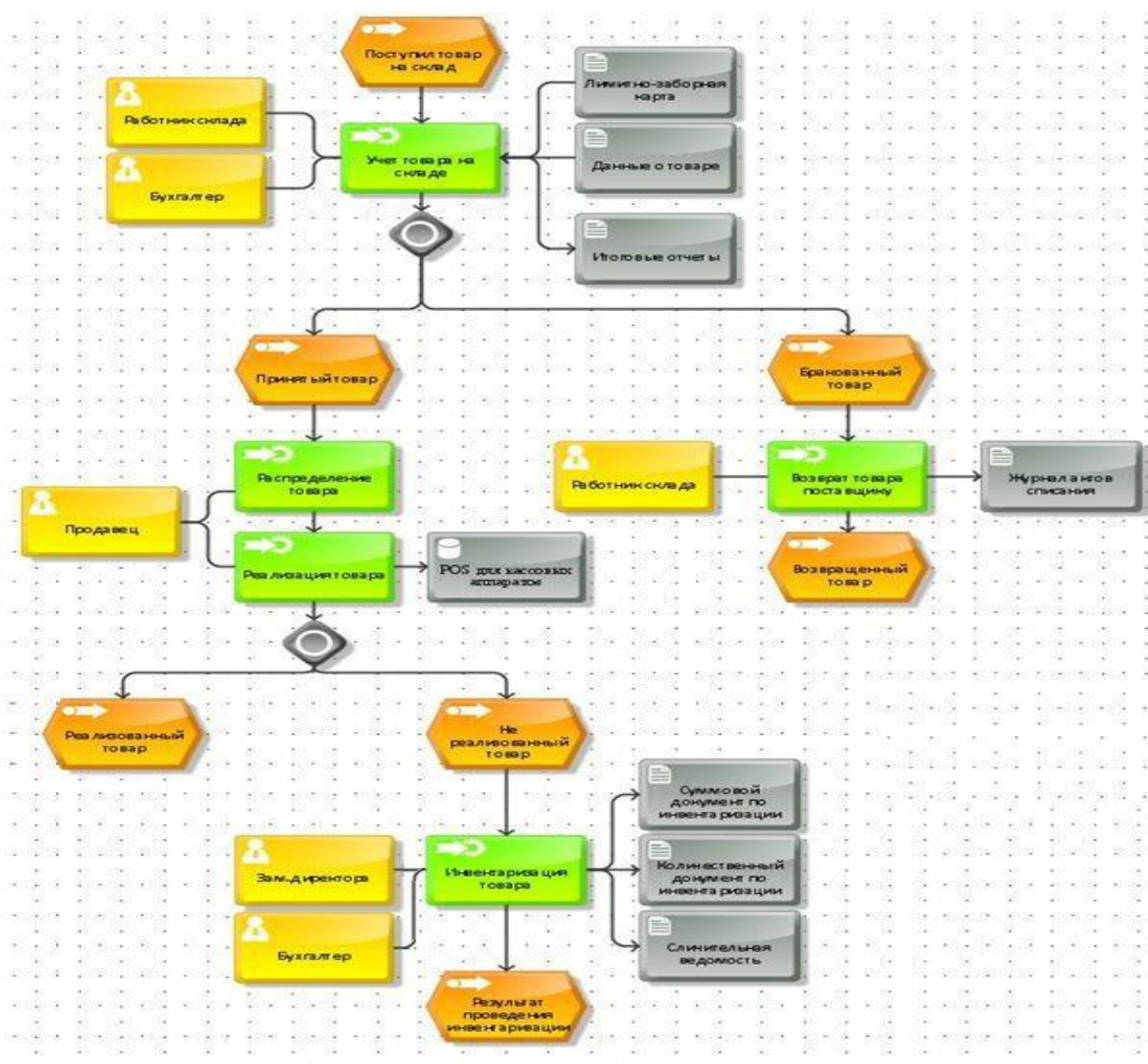


Рисунок 4 – Бизнес-процесс поступления и реализации товара в магазине «Березка»

Для любого торгового предприятия бизнес-процесс инвентаризация является главным процессом. Чтобы получить очень точный результат после

проведения инвентаризации нужно целенаправленно начать с самых малых остатков товара на складе магазина в торговом зале. Полная инвентаризация позволяет руководителю предприятия проверить, как соблюдаются правила по хранению товара на складах и в торговом зале магазина, сколько денег и основных средств, как ведется отчетность на складе (складское хозяйство), соответствуют ли остатки товара в документах и по факту по бухгалтерским документам.

В результате проведения анализа была изучена предметная область деятельности продуктового магазина «ИП Ванян» и изучена специфика магазина. Было принято решение о необходимости создания сайта для данного торгового предприятия.

Создание любого информационного ресурса начинается с выбора технологической платформы. При написании сайта для магазина были рассмотрены два варианта:

- WYSIWYG Web Builder;
- Adobe Muse CC.

В результате оценки предложенных вариантов была выбрана платформа WYSIWYG Web Builder, выбор связан с тем, что визуальное проектирование сайта на платформе Web Builder не требуется знаний HTML.

Простота создания форм с помощью встроенного мастера форм, инструменты форм, проверка CAPTCHA. Полностью интегрированный JQuery UI, аккордеон, вкладки, анимация, эффекты, PayPal электронная коммерция, защита страниц паролем, регистрация, авторизация. Уникальные расширения, дополнения. Управление jQuery темами, возможность создавать свои. Менеджер стилей, заголовки H1, H2, H3 и т.д.

Следующий шаг по созданию сайта, это оформление, подбор шрифта, картинок, а также заполнение информации о деятельности магазина, адрес, год основания магазина, история, контакты для связи, расположение магазина на карте и т.д.

Далее следует публикация сайта в сети Интернет. В качестве хостинга для созданного сайта был выбран домен «000WEBHOST». После уже проделанной работы необходимо выбрать размер подходящий для браузера, фон, а также имя сайта. На созданном сайте планируются вкладки:

- Главная;
- О магазине;
- Контакты.

На главной странице ожидается отображение слайд-шоу, где прослеживается деятельность магазина, а также какие виды товаров есть в наличии, имеется телефон и почтовый адрес для связи.

Вкладка «О магазине». На данной странице отображается вся информация о магазине, о директоре. Так же сайт должен быть оснащен удобной навигацией, можно без затруднений перейти на другую вкладку.

На вкладке Контакты дублируются все необходимые контакты для связи, размещен адрес магазина и отображена на карте схема проезда, что очень удобно для покупателей, которые в дороге ищут расположенные по пути магазины. Магазин отмечен на карте как продуктовый.

С целью увеличения объема продаж, было предложено выполнить раскрутку сайта. Предлагается активная реклама сайта с использованием таких средств как:

- баннерная реклама;
- контекстная реклама на популярных ресурсах (google, yandex);
- участие в баннерообменных сетях;
- регистрация в различных тематических каталогах;

4 Средства рекламы, применяемые в торговом предприятии

Реклама создает условия для сбыта товаров, формированию потребностей и спроса населения, особенно на новые товары, что имеет огромное значение для магазина. По мере расширения и углубления сферы рыночных отношений, значение рекламы, как одного из действенных и полноправных элементов маркетинга, будет возрастать. Недооценка возможности рекламы предприятием может привести к негативным последствиям: к неподготовленности предприятия к появлению новых видов продовольственных товаров, к длительному формированию спроса на выпускаемые товары, продукцию, реализуемую предприятием, оказываемые предприятием услуги. На сегодняшний день ярким примером для магазина «Берёзка» в использовании рекламных средств является:

- метод опроса покупателей;
- обновление рекламных листовок с указанием акционных товаров;
- снаружи магазина висят рекламные плакаты с изображением продукции, реализуемой в данном магазине;
- при входе в магазин покупатель может увидеть надписи с указанием, какой товар, в каком отделе можно приобрести.

Реклама, привлекая покупателей, увеличивает эффективность предприятия.

Рекламно-информационное оформление магазина включает в себя:

- оформленный фасад;
- оконная витрина;
- указатели;
- выкладка;
- ценники;
- специальные рекламные материалы компании;
- плакаты;

– информация для покупателей об оказываемых услугах, выписки из закона о защите прав потребителей

– устная консультация продавца-консультанта.

А теперь ознакомимся с каждым видом поподробнее на примере магазина «Берёзка»

Оконная витрина магазина представлена в виде изображения товаров, реализуемых в данном магазине. На изображении витрины представлены такие товары как: сыр, фрукты, колбасные изделия, хлебобулочные изделия.

Указатели является для покупателя «немой справкой» – с их помощью покупатель может найти без помощи продавца желаемый товар. В магазине имеются указатели для каждой групп товаров в торговом зале, будь то замороженная рыба, консервация или молочный отдел.

Ценники несут в себе всю необходимую информацию о товаре, специально оформленные ценники на товары по сниженным ценам или в предпраздничные дни оформляются более ярко для привлечения внимания покупателей. Ценники в данном магазине если действуют праздничные снижения цен, то такие ценники печатаются на желтой бумаге. Напротив узлов расчета в магазине «Берёзка» расположена специальная информация для покупателей в виде Лицензии, выписки из законов, информация об органах, осуществляющих контроль.

Комплекс маркетинговых коммуникаций, который в том числе включает в себя рекламу, позволяет добиться обратной связи от ориентированности на определённый сектор сбыта, добиваясь непрерывности и доходности бизнеса.

Благодаря рекламной деятельности как внутри магазина, так и во внешних источниках ведётся успешная работа по привлечению наибольшего количества покупателей, что главным образом способствует увеличению прибыли магазина.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

За время прохождения учебной практики в ИП Ванян «Берёзка» были достигнуты следующие задачи:

- получены и расширены теоретические знания;
- приобретены и усовершенствованы практические навыки работы в программах, моделирующих бизнес–процессы;
- приобретен опыт и компетенции в сфере использования новейших информационных технологий в бизнесе;
- получено общее представление о деятельности предприятия;
- получено представление об информационных системах, информационных технологиях и средствах их обеспечения.

С помощью достигнутых задач была реализована основная цель практики – закрепление, расширение, углубление и систематизация знаний, полученных при изучении дисциплин основной профессиональной образовательной программы на основе изучения деятельности предприятия; получение студентами практических навыков при решении прикладных задач по видам профессиональной деятельности.

В ходе прохождения практики сформирована общая характеристика предприятия, построена макет бизнес–модели; выполнена компонентная модель предприятия; построена модель целевой архитектуры текстильной компании, логическая модели архитектуры фирмы, исследованы метамоделю архитектуры; определены изменения в компонентной модели; сформированы результаты оценки от текущей к целевой архитектурной модели предприятия.

В ходе практики был написан дневник, который велся на протяжении всего периода. По окончании практики был составлен итоговый отчет, содержащий основные выводы и сведения, собранные во время ее прохождения о деятельности организации.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

- 1 Богдановская Л. А. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. – 2013. – С.532.
- 2 Ворст И., Ревенлоу П. Экономика фирмы / Учебник: пер. с датского А. Н. Чеканского, О. В. Рождественского // М: Высшая школа. – 2016. – С. 657.
- 3 Грузинов В. П. Экономика предприятия и предпринимательства / СПб: СОФИТ. – 2015. – С.613.
- 4 Донцова Л. В. Анализ бухгалтерской отчетности / СПб.: ИНФРА. – 2017. – С. 435.
- 5 Калина А. А. Экономика предприятия: Учебное пособие / Мн.: ПИОН. – 2015. – С.549.
- 6 Основы финансового менеджмента: Учебное пособие / Под ред. Л. Б. Миротина, В. И. Сергеева // СПб.: ИНФРА. – 2017. – С.540.
- 7 Павлова Л. Н. Финансы предприятия / СПб.: ИНФРА. – 2016. – С.310.
- 8 Рузавин Г. И., Мартынов В. Т. Курс рыночной экономики / СПб: ИНФРА. – 2015. – С.540.
- 9 Семенов В. М., Баев К. А., Терехова С. А. Экономика предприятия / Оренбург.: Восток. – 2015. – С.581.
- 10 Филимоненков О. С. Финансы предприятий: учебник. – 2016. – С.267.

ОТЗЫВ РУКОВОДИТЕЛЯ ПРАКТИКИ ОТ ИП Ванян


Во время практики Ванян Б.К. ознакомился с основным оборудованием, которое используется в работе розничного магазина, а также с особенностями маркетинга на примере данного магазина.

Ванян Б.К. зарекомендовал себя как организованный, серьезный и дисциплинированный работник. Все задания и поручения выполнял ответственно и качественно. В полной мере показал хорошую теоретическую подготовленность: знание маркетинговых приемов, работа с оборудованием, прием товаров 1С. Внимательно относился к реализации мероприятий по рекламе магазина.

Студент легко адаптировался в коллективе, на замечания реагировал правильно, стараясь устранить недоработки. За период работы не допускал нарушений дисциплины труда и внутреннего трудового распорядка. Нареканий, замечаний и претензий от руководства не поступало. Рекомендуемая оценка «хорошо».

«20» 07 2018 г.

Руководитель практики


(ФИО, подпись) (должность)



Ректору ФГБОУ ВО «КУБГУ»

Астапову М.Б.

студента 2 курса

направление подготовки (специальность)
38.04.05 «Бизнес-информатика»


профиль «Инновации и бизнес в сфере
информационных технологий»


Ванян Бориса Камоевича

Заявление

Прошу вас разрешить мне проходить производственную практику в ИП Ванян «Берёзка» с «7» 06 2018 г. По «19» 07 2018 г. По основному месту жительства в г. Тимашевск.

Все расходы, связанные с проездом к месту проживания практики и обратно, а также расходы по проживанию в период прохождения практики обязуюсь оплатить за свой счет.

*Подпись
по адресу Тимашевск*

21.05.2018


«21» 05 2018 г