

Министерство сельского хозяйства РФ
Департамент научно-технологической политики и образования
ФГБОУ ВО «Бурятская государственная сельскохозяйственная
академия имени В.Р.Филиппова»
Факультет агробизнеса и межкультурных коммуникаций
Кафедра «Информатика и информационные технологии в экономике»

ОТЧЕТ

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

обучающегося 4 курса группы 5403

Дырчикова Зорикто Эрдыниевича

Направление Прикладная информатика

Направленность Прикладная информатика в экономике АПК

Проверил: Садуев Н.Б.,
к.ф.-м.н., доцент

Защита состоялась «10» декабря 2020 г.

Оценка хорошо

Улан-Удэ

2020

**Совместный рабочий график (план) проведения производственной практики
по получению профессиональных умений и опыта профессиональной
деятельности**

обучающегося Дырчикова Зорикто Эрдыниеви́ча

Наименование организации: ООО «Торговый Дом «БАРИС»

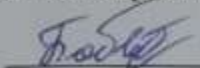
№	Наименование этапа практики	Планируемые виды работ	Дата
1.	Организационный период	Знакомство с учредительными и нормативными документами предприятия и должностными инструкциями на рабочем месте; (организации).	13.01.20 г.
		Изучение структуры управления и организационной структуры предприятия (организации).	13.01.20 г.
2.	Основной этап	Изучение специфики деятельности предприятия, приемов и методик выполнения основных процессов предприятия (организации).	14.01.20 г.
		Изучение организации системы документооборота, выявление информационных потоков по данным отчетности подразделений.	15.01.20 г.
		Изучение особенностей информационного, программного и компьютерного обеспечения деятельности предприятия (организации).	16.01.20 г.
		Изучение роли функций структурного подразделения, в котором проходит практика.	17.01.20 г.
		Участие в выполнении отдельных видов работ, а также разработке и реализации проектов в области информационных технологий и систем предприятия (организации).	20.01.20- 21.01.20 г.
		Построение моделей и выявление недостатков, узких мест в существующей системе обработки информации и управления на предприятии (в подразделении), их анализ.	22.01.20 г.
3.	Заключительный этап	Оценка возможности модернизации существующей системы и перспективы развития.	23.01.20 г.
		Оформление письменного отчета о прохождении практики.	24.01.20- 26.01.20 г.

Сроки проведения практики: с 13.01.20 по 26.01.20 гг.

Руководитель практики от академии

Руководитель практики от учреждения

 Садуев Н. Б.

 Боболоев Б. Б.

13 01 2020г.

13 01 2020г.

СОДЕРЖАНИЕ

Введение	4
ГЛАВА 1. ОБЩИЕ СВЕДЕНИЯ ООО "ТД "БАРИС"	5
1.1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ООО "ТД "БАРИС"	5
1.2. Организационная и функциональная структура ООО «ТД «БАРИС»	6
ГЛАВА 2. ОПИСАНИЕ И АНАЛИЗ ИНФОРМАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	13
2.1. СОСТАВ ПРОГРАММНЫХ И ТЕХНИЧЕСКИХ СРЕДСТВ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	13
2.2. ОПИСАНИЕ БИЗНЕС-ПРОЦЕССА «ПРОИЗВОДСТВО ПРОДУКЦИИ».....	17
Заключение	22
Список использованной литературы.....	23

Введение

Производственная практика в учебных заведениях России и ряде других стран - это составная органическая часть подготовки специалистов, имеющая целью дать студентам и учащимся практические знания, умения и навыки по избранной специальности. Содействует закреплению и проверке теоретических знаний, освоению прогрессивных технологических процессов, адаптации учащихся к реальным производственным условиям, укреплению связи учебных заведений с производством.

Местом прохождения производственной практики был выбран ООО "ТОРГОВЫЙ ДОМ "БАРИС".

Основным видом деятельности является - оптово-розничная продажа бытовой химии и косметики, хозяйственных товаров, продуктов питания.

Практика проходила с 13 января по 26 января 2020 года.

Цель данной производственной практики является закрепление и углубление теоретических знаний, полученных во время аудиторных занятий, комплексное освоение обучающимися всех видов профессиональной деятельности, формирование общих и профессиональных компетенций, а также приобретение необходимых умений и опыта практической работы.

Задачами производственной практики являются:

- профессиональная ориентация студентов;
- закрепление и углубление полученных теоретических знаний;
- исследование и анализ рынка информационных систем и информационно-коммуникационных технологий;
- исследование опыта создания и применения информационных технологий в условиях конкретной организации;
- приобретение опыта работы в коллективе;
- углубление практического опыта самостоятельной работы с различными источниками информации.

ГЛАВА 1. ОБЩИЕ СВЕДЕНИЯ ООО "ТД "БАРИС"

1.1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ООО "ТД "БАРИС"

ООО "ТД "Барис" действует с 6 января 2000 г., ОГРН присвоен 28 декабря 2002 г. регистратором Межрайонная инспекция Федеральной налоговой службы № 9 по Республике Бурятия.

Статус организации: действующая.

Руководитель организации: директор Аюшиев Вячеслав Дашиевич.

Юридический адрес ООО "ТД "Барис" - 670047, республика Бурятия, город Улан-Удэ, улица Тупик суконной фабрики, 7.

Основным видом деятельности является «Торговля оптовая парфюмерными и косметическими товарами», зарегистрировано 30 дополнительных видов деятельности, таких как:

- Торговля оптовая текстильными изделиями;
- Торговля оптовая одеждой, включая спортивную, кроме нательного белья;
- Торговля оптовая аксессуарами одежды и головными уборами, кроме меховых;
- Торговля оптовая чистящими средствами;
- Торговля оптовая фармацевтической продукцией;
- Торговля оптовая писчебумажными и канцелярскими товарами;
- Торговля оптовая прочими потребительскими товарами;

Организации Общество с Ограниченной Ответственностью "Торговый Дом "БАРИС" присвоены ИНН 0326001480, ОГРН 1020300990379, ОКПО 53008177.

Компания обладает полной хозяйственной самостоятельностью, имеет обособленное имущество, учитываемое на его самостоятельном балансе, отвечает по своим обязательствам этим имуществом, от своего имени самостоятельно выступает участником гражданского оборота, приобретает и

осуществляет имущественные и личные неимущественные права, несет обязанности.

Предприятие осуществляет свою деятельность в соответствии с Конституцией РФ, Федеральным законом «Об обществах с ограниченной ответственностью», иными нормативно-правовыми актами и настоящим Уставом.

1.2. Организационная и функциональная структура ООО «ТД «БАРИС»

Организационная структура фирмы направлена, прежде всего, на установление чётких взаимосвязей между отдельными её подразделениями, распределение между ними прав и ответственности. «Наилучшая» структура эта та, которая позволяет организации эффективно взаимодействовать с внешней средой, продуктивно и целесообразно распределять и направлять усилия своих сотрудников, а также удовлетворять потребности клиентов и достигать своих целей с высокой эффективностью.

Организационная структура фирмы определяет её состав и систему подчинения в общей иерархии управления фирмы. «Структура управления организацией» - одно из ключевых понятий менеджмента, тесно связанное с целями, функциями, процессом управления, работой менеджеров и распределением между ними полномочиями.

Поэтому организационная структура ООО «ТД «Барис» имеет линейно-функциональную организационную структуру. Принципом построения организационной структуры является выделение основных направлений деятельности компании, распределение полномочий и ответственности.

Исполнительным органом ООО «ТД «Барис» является генеральный директор, осуществляющий текущее руководство деятельностью общества и подотчетный общему собранию его участников. Генеральный директор избирается на срок 3 года и выполняет следующие функции:

- действует от имени общества, в том числе представляет его интересы и совершает сделки;
- выдает доверенности на право представительства от имени общества;
- издает приказы о назначении на должности работников общества, о переводе и увольнении, применяет меры поощрения и налагает дисциплинарные взыскания;
- организует ведение протоколов общих собраний участников общества и т.д.

Организационная структура, используемая в ТД «Барис» относится к типу бюрократических, вид такой организационной структуры – линейно-функциональная т.е. полномочия передаются от начальника к подчиненному сверху вниз, образуя уровни управления.

- централизация – наиболее важные решения принимаются исключительно генеральным директором и его заместителем, результаты спускаются на низший уровень
- единоначалие – каждый сотрудник получает распоряжение от своего непосредственного начальника (менеджеры получают распоряжения от заместителя генерального директора, а он сам – от генерального директора)
- дисциплина – позволяет четко контролировать вопросы повиновения сотрудников внутреннему распорядку и выполнение ими работ
- передача полномочий и ответственности – осуществляется централизованно, сверху вниз, а также позволяет осуществлять контроль в этом же направлении.

Справедливое вознаграждение способствует мотивации сотрудников, заставляя их более качественно трудиться (и соответственно достигать общей цели организации – получения прибыли)

В организационно-управленческую структуру компании входит: офис генерального директора, бухгалтерия, отдел по продаже товаров оптом, розничный магазин, два склада (Рисунок 1).



Рисунок 1 - Организационно-управленческая структура ООО «ТД «Барис»

Рационализация труда заключается в следующем:

1. Генеральный директор компании контролирует все структурные подразделения (через коммерческого директора), внося в работу по мере надобности коррективы и справедливые замечания. Обладая качествами истинного руководителя, а именно: владение профессиональным мастерством с помощью эффективных принципов управления, знание объективных законов развития рынка, искусство принятия оптимальных управленческих решений, генеральный директор компании стремится достигать поставленных целей с наименьшими затратами.
2. Коммерческий директор является связующим звеном между генеральным директором и остальными подразделениями компании.

Главная задача коммерческого директора – это управление не предметами, а организацией и техникой работы сотрудников согласно принципам и программам коммерческой деятельности предприятия. А также в компетенции коммерческого директора решение финансовых вопросов, выбор наиболее рациональных поставщиков, отслеживание новейших тенденций на рынке строительных материалов.

3. Отдел оптовых продаж представлен двумя менеджерами: менеджер по работе с оптовыми клиентами и менеджер по работе с VIP-клиентами. Работа с оптовыми клиентами заключается в консультировании, подборе наиболее подходящего товара, заключении договоров, выписке всех необходимых документов, отслеживании дальнейших заявок клиентов. После прохождения ряда условий, оптовому клиенту присваивается статус VIP-клиента, работа с которым подразумевает не только все предыдущие операции, но и предоставление дополнительных услуг, таких как отсрочка платежа независимо от объема покупки, оперативное предоставление информации о новинках, вновь поступившем товаре, и др.
4. Куратор розничного магазина занимается отслеживанием ассортимента розницы, решением насущных проблем магазина, организационных моментов, подбором персонала. Важнейшей задачей куратора является решение проблемы конкуренции в узкопрофильном виде.
5. В обязанности продавца розничного магазина входит грамотное консультирование клиентов, выкладка товара в торговом зале, а также своевременная подача заявки на недостающий товар. Продавец в розничном магазине – это лицо компании перед розничным покупателем, поэтому очень важно иметь в штате инициативного, вежливого, грамотного человека.
6. Важным звеном на стадии хранения товара является кладовщик, отвечающий за организацию работы склада. В ТД «Барис» два склада,

равноценных по площади, поэтому два начальника склада. Они отвечают за работу грузчиков, погрузочно-разгрузочные работы, выдачу товаров клиентам. С точки зрения логистики, основной задачей начальника склада является рациональное размещение товаров на вверенной ему территории, с целью оптимизации затрат на хранение товара.

7. Бухгалтерия на данном этапе представлена двумя бухгалтерами, отвечающими за розничные и оптовые продажи. В обязанности бухгалтера входит обработка документации по приемке и продаже товаров, подготовка отчетности для предоставления в налоговые органы, и т.д.

За счет четко поставленной организационной структуры, ТД «Барис» уверенно стремится к лидерству на рынке строительных материалов, используя новейшие разработки в области продаж.

Способность коммерческого предприятия адаптироваться к изменившимся условиям рынка, а также обеспечение его большей восприимчивости к новым требованиям потребителей является важнейшей проблемой в настоящее время. Решение этой проблемы требует такой системы управления, которая смогла бы обеспечить гибкость и управляемость всеми подразделениями предприятия. Управляемость – это категория менеджмента, характеризующаяся четким представлением каждого сотрудника в организации о том, за что он отвечает, кому подчиняется, что следует делать в случае возникновения проблем. Управляемость определяется не только четким распределением обязанностей, но и скоростью передачи информации, без искажения ее смысла.

В компании «Барис» есть одно основное преимущество при решении данной проблемы – непосредственная близость структурных подразделений между собой и сплоченность коллектива. Офис компании расположен на одной территории со складом и розничным магазином, что облегчает работу

как с розничными, так и с оптовыми клиентами. А также есть большая площадка для размещения контейнеров и тупик для подачи вагонов.

Организационная структура компании отвечает следующим принципам управления на предприятии:

- существует распределение полномочий – право принимать решения и предпринимать действия;
- существует распределение обязанностей, т. е. выполнение заданий от высшего руководства;
- существует распределение ответственности, т.е. все члены компании при использовании полномочий для исполнения своих обязательств несут ответственность за последствия своих действий.

По признаку классификации оптовых посредников ТД «Барис» можно отнести к универсальным посредникам. Потому как фирма осуществляет весь комплекс функций организационно-коммерческой деятельности:

- покупка за свой счет;
- транспортировка товара;
- хранение;
- доставка до потребителя;
- рекламирование;
- консультирование и информационное обслуживание.

Ассортимент продукции ТД «Барис» является конкурентоспособным, представлен преимущественно ключевыми позициями, лидирующими на рынке, такими как: отделочные материалы, кровля, различные утеплители, штукатурка, шпатлевка, клея, грунтовки известных российских и зарубежных производителей.

Стоит отметить, что ассортимент розничного магазина и ассортимент товаров, продаваемых оптом, существенно отличается.

Это обусловлено тем, что конъюнктура рынка специфична и некоторые виды товаров рассчитаны на определенную долю потребителей, а так же тем,

что определенные товары входят на рынок непосредственно с одной, эксклюзивной компанией – дистрибьютором, и распространяется в дальнейшей цепочке посредников по фиксированной цене.

ГЛАВА 2. ОПИСАНИЕ И АНАЛИЗ ИНФОРМАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ ПРЕДПРИЯТИЯ

2.1. СОСТАВ ПРОГРАММНЫХ И ТЕХНИЧЕСКИХ СРЕДСТВ ПРЕДПРИЯТИЯ

Бухгалтерский отдел предприятия оснащен всеми техническими средствами и вычислительными системами, которые необходимы для его работы. Он разделен на 2 кабинета: кабинет главного бухгалтера и кассира-бухгалтера.

В кабинете главного бухгалтера имеется 1 ПК, Монохромное МФУ Kyocera Ecosys FS-1130MFP, Wi-Fi роутер TP-LINK TL-WR840N.

В кабинете кассира-бухгалтера имеется 1 ПК, МФУ HP LaserJet P1005 и кассовый аппарат «Дримкас-Ф».

По аппаратному обеспечению персональные компьютеры абсолютно идентичны.

Таблица 1 - Характеристика ПК

Количество ПК	2
Процессор	Intel® Core™ i3-2125
ОЗУ	Qumo [QUM3U-4G1600C11] 4 ГБ
Тип системы	64-разрядная ОС
Жесткий диск	Seagate 1Tb
Монитор	ASUS VS197DE
Блок питания	Aerocool VX Plus 350w
ОС	Windows 10 Pro x64

Таблица 2 – Характеристика МФУ

Тип печати	Черно-белая
Технология печати	Лазерная
Процессор	ARM 946-S 150 МГц, FlexRISC.
Память	512 МБ
Разрешение	600 x 600 dpi
Макс. скорость печати ч/б	16/8 страниц в минуту А4/А3.

Таблица 3 – Характеристика принтера

Тип печати	Черно-белая
Технология печати	Лазерная
Максимальный формат	A4
Разрешение	1200x600 dpi
Макс. скорость печати ч/б	14 стр/мин (A4)

Таблица 4 – Характеристика роутера

Стандарт беспроводной связи	802.11n, частота 2.4 ГГц
Поддержка MIMO	Есть
Макс. скорость беспроводного соединения	Макс. скорость беспроводного соединения
Мощность передатчика	20 dBm
Защита информации	WEP, WPA, WPA2

В локальной сети компьютеры соединены через роутер, главный компьютер (сервер) находится в кабинете главного бухгалтера.

Программное обеспечение (ПО) — программа или множество программ, используемых для управления компьютером (ISO/IEC 26514:2008).

Другие определения из международных и российских стандартов:

- совокупность программ системы обработки информации и программных документов, необходимых для эксплуатации этих программ (ГОСТ 19781-90);
- все или часть программ, процедур, правил и соответствующей документации системы обработки информации (ISO/IEC 2382-1:1993);
- компьютерные программы, процедуры и, возможно, соответствующая документация и данные, относящиеся к функционированию компьютерной системы (IEEE Std 829—2008).

На персональных компьютерах предприятия установлено следующее программное обеспечение:

1. Microsoft Excel — программа для работы с электронными таблицами, созданная корпорацией Microsoft для Microsoft Windows, Windows NT и Mac OS, а также Android, iOS и Windows Phone. Она предоставляет возможности экономико-статистических расчетов, графические инструменты и, за исключением Excel 2008 под Mac OS X, язык макропрограммирования VBA (Visual Basic for Application). Microsoft Excel входит в состав Microsoft Office и на сегодняшний день Excel является одним из наиболее популярных приложений в мире.
2. Microsoft Word — текстовый процессор, предназначенный для создания, просмотра и редактирования текстовых документов, с локальным применением простейших форм таблично-матричных алгоритмов. Выпускается корпорацией Microsoft в составе пакета Microsoft Office. Первая версия была написана Ричардом Броди (Richard Brodie) для IBM PC, использующих DOS, в 1983 году. Позднее выпускались версии для Apple Macintosh (1984), SCO UNIX и Microsoft Windows (1989).
3. Microsoft PowerPoint — программа подготовки презентаций и просмотра презентаций, являющаяся частью Microsoft Office и доступная в редакциях для операционных систем Microsoft Windows и macOS. Материалы, подготовленные с помощью PowerPoint, предназначены для отображения на большом экране — через проектор либо телевизионный экран большого размера.
4. Kaspersky Free - бесплатный Антивирус Касперского с облачными технологиями Kaspersky Security Network. Решение предлагает файловый антивирус, веб-антивирус, VPN, защиту от сетевых атак и мониторинг активности.
5. Google Chrome – программа для просмотра веб-страниц.
6. TeamViewer - представляет собой приложение для удалённого управления компьютерами, передачи файлов, веб-конференций и видеосвязи. На предприятии используется для предоставления

удаленного доступа к ПК специалистам 1С, для обновления конфигураций и так далее.

7. 1С: Предприятие — программный продукт компании 1С, предназначенный для автоматизации деятельности на предприятиях всевозможной направленности. На данном предприятии используется для ведения бухгалтерского учета, составлением отчетов и другими функциями связанные с хозяйственной деятельностью предприятия.

2.2. ОПИСАНИЕ БИЗНЕС-ПРОЦЕССА «ПРОИЗВОДСТВО ПРОДУКЦИИ»

В настоящее время большинство предприятий находятся в эпицентре кардинальных преобразований. Предприятия, достаточно долгое время функционировавшие на основе принципов конкуренции, начали устаревать. В рамках процессного подхода любое предприятие рассматривается как бизнес-система, которая представляет собой связанное множество бизнес-процессов, конечными целями которых является выпуск продукции или услуг.

Основной бизнес-процесс непосредственно относится к производству продукции, вспомогательный бизнес-процесс обслуживает основной бизнес-процесс или снижает затраты ресурсов для его реализации.

К основным бизнес-процессам предприятия относятся процессы, ориентированные на производство товара или услуги. Основные бизнес-процессы в бизнесе – это взаимодействие с клиентами и разработка проекта. Первое включает в себя разработку методики поиска клиентов, схемы их привлечения и общения с ними; переговоры с клиентами, знакомство покупателей со спектром предоставляемых услуг, ценами; поддержку контактов с существующими клиентами. Разработка проекта, прежде всего, включает формулирование технического задания. Оно устанавливает основное назначение разрабатываемого проекта, а также его технические характеристики, показатели качества и технико-экономические требования, выполнение необходимых стадий создания и сроки реализации. Техническое задание описывает состав проекта, а также специальные требования.

В свою очередь бизнес-процессы реализуют бизнес-функции предприятия.

Бизнес-функции связаны с показателями деятельности предприятия. Показатели затем образуют систему показателей оценки эффективности

выполнения бизнес-процессов. Наиболее общими показателями оценки эффективности бизнес-процессов являются:

- количество потребителей продукции;
- стоимость издержек производства продукции;
- длительность выполнения типовых операций;
- капиталовложения в производство продукции;
- количество типовых операций, которые необходимо выполнить при производстве продукции за определенный интервал времени;
- количество производимой продукции заданного качества, оплаченное за определенный интервал времени.

Основной задачей работы предприятия является деятельность, направленная на получение прибыли. Снижение затрат на деятельность компании может происходить за счет автоматизации бизнес-процессов.

Основными задачами автоматизации бизнеса являются следующие:

- эффективная поддержка оперативной деятельности предприятия, организация учета и контроля;
- подготовка любых документов для партнеров, включая накладные, счет-фактуры, акты сверки и деловые предложения;
- быстрое получение отчетов о состоянии дел в компании за любой период времени;
- оптимизация затрат на персонал, увеличение эффективности использования рабочего времени путем освобождения сотрудников от рутинной работы;
- сведение к минимуму негативного влияния «человеческого фактора» на важнейшие бизнес-процессы;
- безопасное хранение информации;
- повышение качества обслуживания клиентов.

Автоматизация бизнес-процессов может существенно повысить качество управления в компании и качество ее продукта. Для предприятия в целом она

дает ряд существенных преимуществ. Увеличение скорости обработки информации и решения повторяющихся задач. Повышение прозрачности бизнеса и его технологичности. Рост согласованности действий персонала и качества его работы. Возможность контроля больших объемов информации. Автоматизация ручного труда. Уменьшение количества ошибок и повышение точности управления. Параллельное решение нескольких задач. Быстрое принятие решений в стереотипных ситуациях.

Для грамотного планирования бизнес-процессов предприятия необходимо проанализировать цель товародвижения, желаемый объем продаж, емкость рынка и др. Рассмотренные нотации моделирования бизнес-процессов могут существенно упростить эту задачу, поддерживая наглядное представление взаимосвязанных процессов компании и позволяя на основе показателей эффективности деятельности вырабатывать требования к исполнению отдельных бизнес-процессов.

Главная цель предприятия состоит в получение прибыли. Для этого был разработан бизнес-процесс в виде блох-схемы (Рисунок 2).

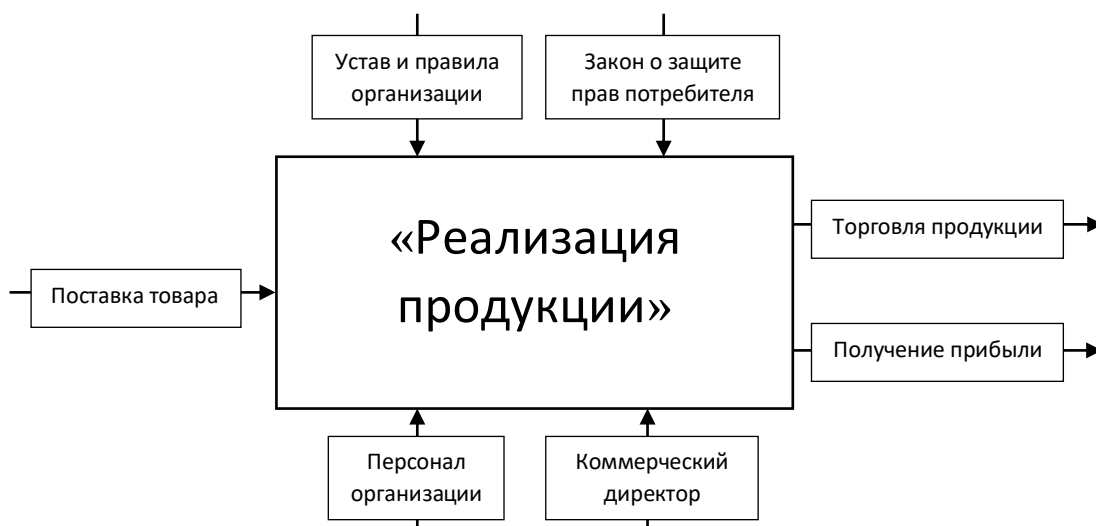


Рисунок 2 - Контекстная диаграмма «Реализация продукции» в ООО «ТД «Барис»

Деятельность «Продажа продукции» можно представить как последовательность следующих действий:

1. Закупка продукции;
2. Проверка продукции;
3. Хранение продукции;
4. Реализация продукции;
5. Проведение инвентаризации.

На рисунке 3 отражена декомпозиция бизнес-процесса «Реализация продукции».

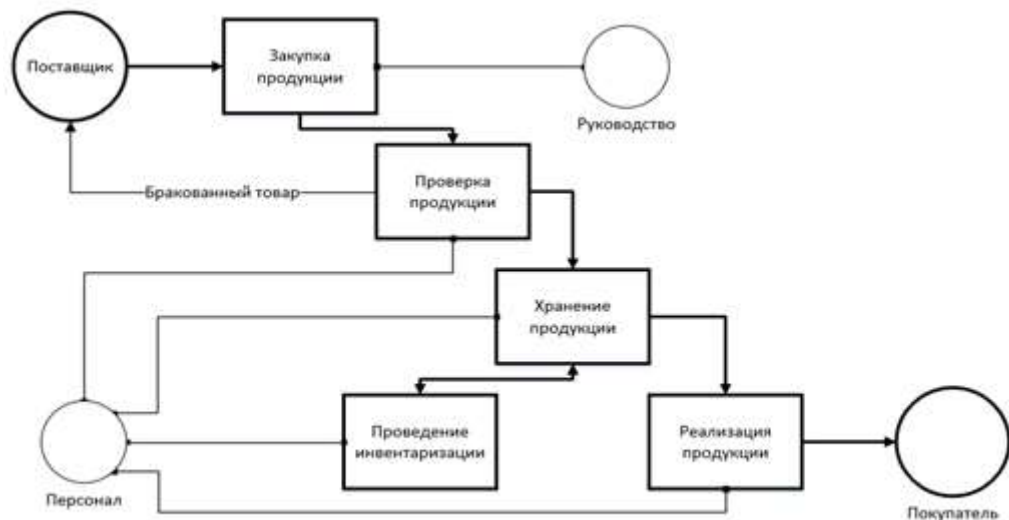


Рисунок 3 - Декомпозиция бизнес-процесса «Реализация продукции»

Процедура продажи продукции в компании происходит следующим образом:

1. Для того чтобы в магазине появился нужный ассортимент, сначала заключается договор на поставку с поставщиком, а потом уже оформляется заказ. Для заказа товара ответственный работник магазина формирует заявку и направляет её в адрес поставщика.
2. После того, как работником магазина сформирована и отправлена заявка, поставщик формирует заказ и отправляет его в адрес торговой точки. По факту доставки работники магазина должны принять товар на баланс торговой точки;

3. Ответственный работник принимает товар в соответствии с накладной и передает принятый товар на склад магазина;
4. Помимо приема товара в розничной торговле существует и такой бизнес-процесс как возврат товара из магазина поставщику. Необходимость в возврате товара может возникнуть в нескольких случаях:
 - товар не соответствует заявленному качеству или сопровождающим его сертификатам;
 - произошла просрочка товара в момент его нахождения на складе.
5. Товар, который необходимо перенести в торговый зал магазина, оформляется специальной заявкой и перемещается со склада;
6. Последним шагом является реализация продукции. Купить товар покупатель может как за наличные денежные средства, так и оплатив его банковской картой;
7. Также, минимум 1 раз в квартал рекомендуется проводить инвентаризацию товара, на выявление недостачи или «пересорта».

Заключение

При прохождении практики в ООО «ТД «Барис» пройдено ознакомление с:

- организационной и функциональной структурой;
- информационной системой организации;
- информационным обеспечением;
- техническим обеспечением ПК;
- программным обеспечением ПК.

За время прохождения практики в ООО «ТД «Барис» были усвоены теоретические и практические знания, полученные в рамках учебной программы:

- углубился и закрепил полученные теоретические знания;
- исследовал и анализировал рынок информационных систем, используемых на предприятии ООО «ТД «Барис»;
- исследовал опыт применения информационных технологий на предприятии;
- приобрел опыт работы в коллективе;
- приобрел профессиональные умения, навыки и компетенции посредством выполнения индивидуального задания;

Поставленные цели и задачи практики были достигнуты. Успешному прохождению производственной практики способствовало доброжелательное отношение руководителя, была оказана помощь в прохождении практики коллективом предприятия.

Список использованной литературы

1. Садуев Н. Б., Ванзатова Е.О., Гармаева О.А. Программа и методические указания по организации и проведению производственной практики. – Улан-Удэ: Издательство ФГБОУ ВО БГСХА имени В.Р. Филиппова, 2016. – 37 с.
2. Абрютина М.С. Экономика предприятия: учебник / М.С. Абрютина — М.: Дело и Сервис, 2015.-528с.
3. <https://synapsenet.ru/searchorganization/organization/1020300990379-ooo-tid-baris> - СИНАПС – ПОИСК И АНАЛИТИКА ТЕНДЕРОВ
4. Андерсен Бьёрн. Бизнес процессы. Инструменты совершенствования/Пер. с англ.С.В. Ариничева /Науч. ред. Ю.П. Адлер. - М.: РИА «Стандарты и качество», 2003.- 272 с, илл. - (Серия «Практический менеджмент»). ISBN 5-94938-012-6.
5. <https://www.rusprofile.ru/id/3873419> - Крупнейший и самый посещаемый независимый источник информации о российских организациях. Наша цель – предоставлять полную, актуальную, объективную и понятную информацию о всех зарегистрированных в РФ юридических лицах и предпринимателях в удобном и кратком формате.
6. Вдовенко Л. А. Информационная система предприятия: Учебное пособие/ Вдовенко Л. А. - 2 изд., перераб. и доп. - М.: Вузовский учебник, НИЦ ИНФРА-М, 2015. – 304 с. [Электронный ресурс] // Электронная библиотека URL: <http://znanium.com/bookread2.php?book=501089> (Дата обращения:25.01.2019)
7. Информационные системы: Учебное пособие / О.Л. Голицына, Н.В. Максимов, И.И. Попов. - 2-е изд. - М.: Форум: НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 448 с.: ил.- <http://znanium.com/bookread2.php?book=435900>.