

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«КУБАНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Экономический факультет
Кафедра мировой экономики и менеджмента

О Т Ч Е Т
О ПРОХОЖДЕНИИ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ
(ПРЕДДИПЛОМНОЙ ПРАКТИКИ)

Отчет принят с оценкой _____

Выполнил: студент 4 курса

Руководитель практики от
ФГБОУ ВО «КубГУ»

доцент каф МЭиМ, Пономаренко Л.В.
(должность, Ф.И.О.)

(Подпись)

Направление подготовки
38.03.02 Менеджмент
(шифр и название направления подготовки)

Профиль – Международный менеджмент
(название программы)

Литош Алина Михайловна
(Ф.И.О.)

(Подпись)

Краснодар 2020

СОДЕРЖАНИЕ

Введение.....	3
1. Общая характеристика компании «Ипсус Логистикс».....	6
1.1. Краткая характеристика компании «Ипсус Логистикс».....	6
1.2. Анализ поставщиков компании «Ипсус Логистикс».....	10
1.3. Анализ конкурентных условий компании «Ипсус Логистикс».....	16
2. Финансовый анализ компании «Ипсус Логистикс».....	20
2.1. Оценка эффективности работы и финансовых показателей предприятия «Ипсус Логистикс».....	20
3. Индивидуальное задание в соответствии с ВКР.....	26
3.1. Разработка рекомендаций по развитию внешнеторговой деятельности для компании «Ипсус Логистикс».....	26
Заключение.....	31
Список использованных источников.....	32
Приложения	33

ВВЕДЕНИЕ

Цель практики – приобретение студентами практического опыта и определенных навыков профессиональной работы по направлению подготовки 38.03.02 «Менеджмент», профиль – «Международный менеджмент». Производственная практика (преддипломная), является обязательной, и нацелена на сбор необходимых материалов для написания выпускной квалификационной работы и приобщения студента к профессиональной среде.

Задачи практики:

В соответствии с ООП, определены следующие задачи производственной практики (преддипломной практики) бакалавров, обучающихся по направлению 38.03.02 «Менеджмент», профиль – «Международный менеджмент»:

- закрепление и систематизация теоретических знаний, полученных студентами в процессе обучения;
- развитие навыков планирования, организации, контроля, деятельности и мотивирования работы подразделений, команд (групп) работников;
- развитие навыков сбора, обработки и анализа информации о факторах внешней и внутренней среды для принятия управленческих решений;
- приобретение навыков подготовки отчетов по результатам информационно-аналитической деятельности;
- сбор, обработка и подготовка материалов для выполнения ВКР.

По профилю «Международный менеджмент» добавляются задачи, связанные со спецификой индивидуальных заданий, выполняемых для написания ВКР:

- использование современных методов обработки деловой информации и корпоративных информационных систем, анализ, оценка, интерпретация полученных результатов и обоснование выводов;
- подготовка решений стандартных задач профессиональной деятельности на основе информационной и библиографической культуры с

применением информационно-коммуникационных технологий и с учетом основных требований информационной безопасности;

- проведение стратегического анализа, предложения по разработке и осуществлению стратегии организации и других хозяйствующих субъектов, направленной на обеспечение их конкурентоспособности в международной среде;
- расчеты экономических показателей и их оценка на основе типовых методик с учетом действующей национальной и международной нормативно-правовой базы;
- разработка предложений по участию в управлении проектом, программой внедрения технологических и продуктовых инноваций или программой организационных изменений на национальном или международном уровнях;
- разработка предложений по поэтапному контролю реализации бизнес-планов и условий заключаемых соглашений, договоров и контрактов, координации деятельности исполнителей в сфере национального и международного бизнеса;
- оценка воздействия макроэкономической среды на поведение потребителей и функционирование организаций и органов государственного и муниципального управления в условиях неопределенности рынка и конкурентной среды отрасли в сфере национального и международного бизнеса;
- обработка массивов экономических данных из финансовой, бухгалтерской и иной информации в соответствии с поставленной задачей, анализ, оценка, интерпретация полученных результатов и обоснование выводов;
- сбор и обработка необходимой информации для расширения внешних связей и обмена опытом при реализации проектов;
- применение основных принципов и стандартов финансового учета для формирования учетной политики и финансовой отчетности, навыков управления затратами и принятия решений на основе данных управленческого учета по тематике выпускной квалификационной работы;

- проведение анализа рыночных и специфических рисков для принятия управленческих решений, в том числе при принятии решений об инвестировании и финансировании;
- оценка инвестиционных проектов, финансового планирования и прогнозирования с учетом роли финансовых рынков и институтов;
- оценка экономических и социальных условий осуществления субъектами предпринимательской деятельности, предложения по выявлению новых рыночных возможностей и формированию новых бизнес-моделей международного бизнеса с учетом действующей национальной и международной нормативно-правовой базы;
- подготовка предложений по бизнес-планированию создания и развития новых организаций (направлений деятельности, продуктов) в сфере национального и международного бизнеса
- выполнение индивидуального задания в соответствии с тематикой ВКР.

1. Общая характеристика компании «Ипсус Логистикс»

1.1. Краткая характеристика компании «Ипсус Логистикс»

Объектом исследования является общество с ограниченной ответственностью «Ипсус Логистикс».

Организация зарегистрирована 14 апреля 2016 г.

«Ипсус Логистикс» предоставляет полный комплекс услуг, сопровождающих поставке и эксплуатации подъемного оборудования, такого как лифты, эскалаторы, траволаторы, подъемники и парковочные системы. В данный комплекс услуг входят:

- предварительные консультации по выбору оборудования и проектированию строительной части;
- поставка растаможенного оборудования на объект;
- монтажные и пуско-наладочные работы, а также сопутствующие строительные работы;
- диспетчеризация;
- ввод оборудования в эксплуатацию;
- техническое обслуживание;
- разовые ремонты;
- замена и модернизация устаревшего оборудования (частичная и полная);
- поставка запасных частей для подъемного оборудования.

Компания может предложить лифты и эскалаторы импортных и отечественных производителей по конкурентоспособным ценам. Их продуктовая линейка покрывает весь диапазон применения лифтов: пассажирские лифты, грузовые, коттеджные, с машинным помещением и без него, электрические и гидравлические. «Ипсус Логистикс» подбирает то оборудование, которое будет отвечать требованиям их клиентов – по цене, характеристикам, срокам поставки.

Ассортимент компании довольно широк. «Ипсус Логистикс» поставляет электрические лифты с машинным помещением и без машинного помещения, гидравлические лифты с машинным помещением и без машинного помещения, коттеджные лифты, гидравлические грузовые подъемники.

Основная доля портфеля заказов компании – это жилищное строительство. На него приходится более 80% от общих продаж. На втором месте находятся гостиницы и пансионаты. Далее торговые, развлекательные и деловые центры, частные домовладения.

Компания начинала свою деятельность в г. Геленджике, где сейчас находится большая часть объектов. На данный момент ООО «Ипсус Логистикс» работает и в других городах Черноморского побережья, в краевом центре и за пределами Краснодарского края.

На сегодняшний день собственником Организации является физическое лицо, которое так же является руководителем [4].

Персонал ООО «Ипсус Логистикс» – это квалифицированные специалисты с высоким уровнем специальной профессиональной подготовки, имеющие большой опыт работы в области строительства и монтажа электрических подъемников.

Организационная структура ООО «Ипсус Логистикс» утверждена приказом генерального директора от 14.04.2016 г. (рисунок 1).



Рисунок 1 – Организационная структура ООО «Ипсус Логистикс» [4]

В соответствии с таблицей сделаем выводы. Организационной структурой ООО «Ипсус Логистикс» предусмотрены все необходимые отделы и должности для обеспечения качественного оказания услуг Клиентам. При расширении деятельности и увеличении объема оказываемых услуг штат ООО «Ипсус Логистикс» будет доукомплектован. Бухгалтерия компании находится на аутсорсинге.

Предприятие является членом Саморегулируемой организации «Краснодарские строители».

В соответствии с частью 6 статьи 55.5 Градостроительного кодекса Российской Федерации обязательным условием членства в Саморегулируемой организации в области строительства является наличие в штате организации по основному месту работы не менее двух специалистов по организации строительства, сведения о которых включены в национальный реестр специалистов в области строительства. В штате ООО «Ипсус Логистикс» имеется два таких специалиста, включенных в национальный реестр специалистов в области строительства. Также в штате организации имеется два квалифицированных монтажника электрических подъемников 4 уровня квалификации, своевременно проходящих все необходимые аттестации и проверки, квалификация которых недавно была подтверждена в центре оценки квалификаций ООО ЦОК «Стандарт».

Профессиональная деятельность ООО «Ипсус Логистикс» застрахована Страховым акционерным обществом «ВСК».

Потребителями товаров и услуг ООО «Ипсус Логистикс» являются различные застройщики, генподрядчики, гостиницы и санатории, владельцы зданий торгово-офисного назначения, собственники частных домовладений и прочие. Руководитель и главный инженер отслеживают стройки на территории Краснодарского края и посещают их, выдавая коммерческие предложения на поставку и монтаж лифтов и прочего подъемно-транспортного оборудования импортных и отечественных производителей по конкурентоспособным

ценам. Предлагаемая продуктовая линейка покрывает весь диапазон применения лифтов:

- пассажирские лифты;
- грузовые;
- коттеджные;
- с машинным помещением и без него;
- электрические и гидравлические.

Специалисты компании всегда подберут то оборудование, которое будет отвечать требованиям заказчика по цене, характеристикам, срокам поставки.

Потребителями ООО «Иисус Логистикс» являются:

1) Юридические лица, физические лица и индивидуальные предприниматели, которым требуется подъемно-транспортное оборудование (лифты, эскалаторы, различные подъемники) и/или работы по его установке и ремонту:

- ООО «ВЕЛЕС ТРЕЙДИНГ» г. Новороссийск;
- АО фирма «Геленджик-Отель» г. Геленджик;
- ООО «Пансионат «Сосновая Роща» г. Геленджик;
- ЗАО пансионат «Приветливый берег» г. Геленджик;
- ОАО «Санаторий «Красная Талка» г. Геленджик;
- ООО «МАЦЕСТАРЕАЛСТРОЙ» г. Краснодар;
- ООО «Морской Бриз» г. Геленджик;
- ООО «Ригель» г. Геленджик;
- ООО «РЛМ» г. Санкт-Петербург;
- ООО «СИБКОМПЛЕКТ» г. Благовещенск;
- ООО «СОК «СПУТНИК» г. Сочи;
- ООО Строительная Компания «Вектор» г. Геленджик;
- ООО «Строй-Инвест» г. Геленджик;
- ООО СЗ «ЮГСПЕЦСТРОЙ» г. Геленджик;
- ИП Приходько Данил Юрьевич г. Геленджик;
- ИП Офлиян Сергей Андроникович г. Сочи;

- ИП Немец Виталий Васильевич г. Новороссийск;
 - ИП Самуленко Дмитрий Андреевич г. Москва;
 - ИП Жиров Дмитрий Андреевич г. Геленджик;
- 2) лифтовые компании, которые закупают лифтовое оборудования для последующей реализации и монтажа своими силами:
- ООО «ЛИФТ-СЕРВИС 2000» г. Сочи;
 - ООО «ЛифтПРО» г. Краснодар;
 - ООО «РУССЛИФТ» г. Санкт-Петербург.

Таким образом, опыт и хорошая репутация на рынке способствуют тому, что действующие клиенты возвращаются с новыми заказами и рекомендуют ООО «Ипсус Логистикс» в качестве поставщика своим знакомым и партнерам, нуждающимся в лифтовом оборудовании.

1.2. Анализ поставщиков компании «Ипсус Логистикс»

Поставщиками ООО «Ипсус Логистикс» подъемно-транспортного оборудования для последующей реализации на внутреннем рынке РФ являются как российские, так и зарубежные заводы-изготовители.

DOPPLER S.A. (Греция) – европейский производитель лифтов из Греции, на рынке лифтового оборудования с 2000 года. На территории Греции компания DOPPLER S.A. имеет несколько производств, офисов, представительств и складов. Став самым популярным и крупным производителем в своей стране, компания заявила о себе на мировом рынке. Сегодня компания DOPPLER S.A. имеет представительства на Кипре, в Италии, Объединенных Арабских Эмиратах, Германии, Румынии, Индии и реализует свою продукцию в 60 стран, в том числе и в Россию. Лифтовое оборудование DOPPLER S.A. гарантировано высокого качества, при его производстве используются передовые технологии, отличается безупречной надежностью. Потребителям предлагается широкий выбор дизайнерских вариантов.

Лифты производства компании DOPPLER S.A. приобретались по заказам клиентов для установки в отелях, пансионатах, частных коттеджах, многоквартирных домах бизнес-класса г. Геленджика и Сочи [5].

SJEC Corporation (Китай) – Компания Suzhou Jiangnan Jiajie Elevator Co., (SJEC) с 1992 года. занимается производством, дизайном, техническим обслуживанием лифтов, эскалаторов, траволаторов. Каждый год производится 15 тысяч лифтов и 5000 тысяч эскалаторов и траволаторов, которые поставляются по всему миру более чем 100 стран. Завод SJEC является одним из крупнейших в мире производств полного цикла по лифтовому и эскалаторному оборудованию. Вся продукция, выпускаемая предприятием SJEC, проходит контроль качества CE и EMC в Германии (TüV). Лифты, эскалаторы, траволаторы производства SJEC установлены при строительстве объектов к Олимпийским играм в Ванкувере, Пекине, Рио-де-Жанейро, Сочи, Лондоне и другим значимым международным выставкам и мероприятиям. Продукция SJEC энергосберегающая, отличается современными техническими характеристиками, инновационными идеями, качественным сервисом.

Эскалаторы производства SJEC приобретались по заказу клиента для дальнейшей установки в апарт-отеле г. Новороссийска [8].

Компания Kunshan KOYO Elevator Co., Ltd.(Китай) производит лифты, эскалаторы, траволаторы, автоматизированные парковки для автомобилей. Все это оборудование компания устанавливает, обслуживает, ремонтирует, модернизирует. Продукция KOYO отличается исключительным качеством, безопасностью, экономичностью, стабильной работой и удобными системами контроля.

Лифты производителя Kunshan KOYO Elevator Co., Ltd приобретались для установки в отель г. Сочи [6].

Поставщиками ООО «Ипсус Логистикс», являются российские заводы-изготовители и их дистрибуторы.

ООО «ОТИС Лифт» на территории Российской Федерации является крупнейшим производителем лифтов для разного типа зданий. Выпускаются

как экономичные модели, так и высокотехнологичные. При этом установлен один и тот же уровень качества, российские лифты ничем не отличаются от произведенных в других странах.

Компания производит качественные и удобные подъемники для инвалидов, которые активно используются по всей России. Подъемники изготавливаются для разных целей и бывают наклонные и вертикальные, используются для перемещения людей с ограниченными возможностями, передвигающихся с помощью инвалидных кресел через лестницы. Применяются в жилых домах, общественных зданиях или на улицах. После применения подъемник автоматически складывается и освобождает место для остальных людей на лестнице. Складывается подъемник автоматически, в сложенном виде занимает очень мало места, всего 23,7 см. Очень легко и просто монтируется, может быть установлен даже в зданиях, где совершенно не предусмотрен лифт.

Компания OTIS в лице своего представителя ООО «ОТИС Лифт» является российским производителем. В России производится более 85% комплектующих, на производстве и сервисе работают российские специалисты, колебания курсов валют не влияют на этого производителя. Поэтому компания OTIS конкурентоспособна на российском рынке. В ценовом отношении продукция OTIS дороже, чем лифты российских производителей. Но разница в цене окупается качеством и безопасностью в эксплуатации.

У компании OTIS три производства в России: в Санкт-Петербурге, в Щербинке и в Москве, порядка 60 представительств в разных регионах. Сегодня OTIS – единственная из российских компаний с зарубежными корнями, которая имеет в России производство полного цикла [7].

Продукция ООО «ОТИС Лифт» приобреталась по заказу клиентов для установки в многоквартирных домах жилых комплексов и отелях г. Геленджика.

ООО «ЛифтПРО» – краснодарская компания, которая предлагает лифтовое оборудование российских и зарубежных производителей, предоставляет

услуги по его монтажу. У этого поставщика были приобретены лифты Кара-чаровского механического завода по заказу клиента для установки в много-квартирном жилом доме в г. Геленджика [9].

Всего у поставщиков за период 2016-2019 гг. было приобретено 206 штук лифтов и эскалаторов. Ниже на рисунке 2 показано, что больше всего лифтов было приобретено у компании DOPPLER S.A., а меньше всего у KOYO.

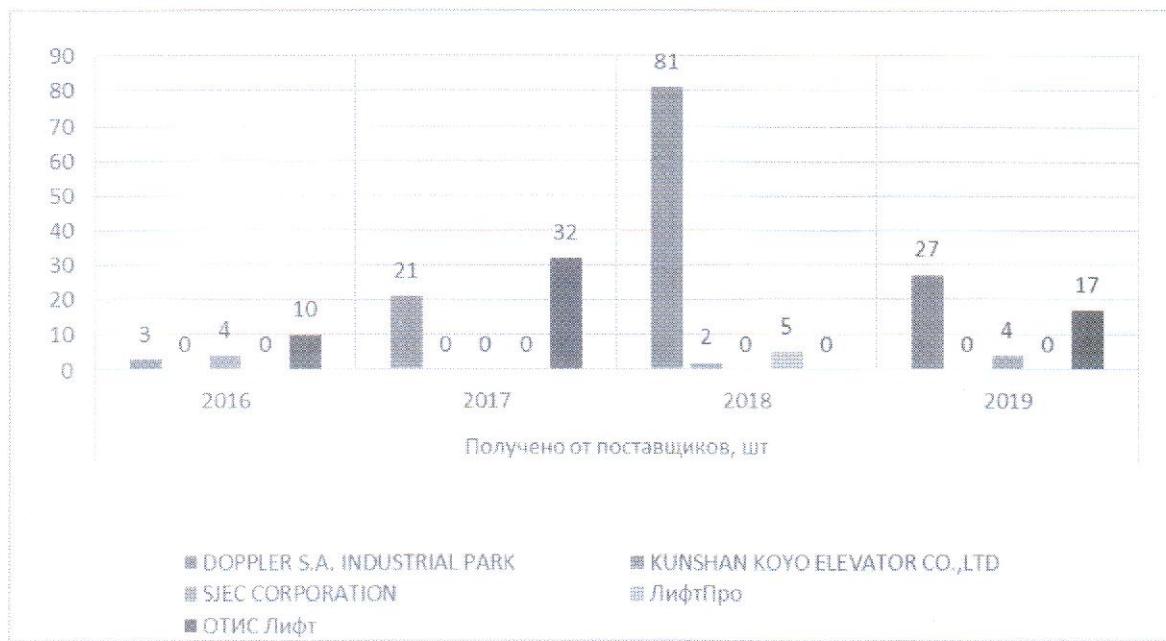


Рисунок 2 – Номенклатура в количественном выражении в разрезе поставщиков (составлена автором на основе [1])

Всего у поставщиков за период 2016-2019 гг. было приобретено лифтов и эскалаторов на сумму 256 910,5 тыс. рублей. Ниже на рисунке 3 показано, что на самую большую сумму лифтов было приобретено у компании DOPPLER S.A., а на самую меньшую сумму у компании KOYO.

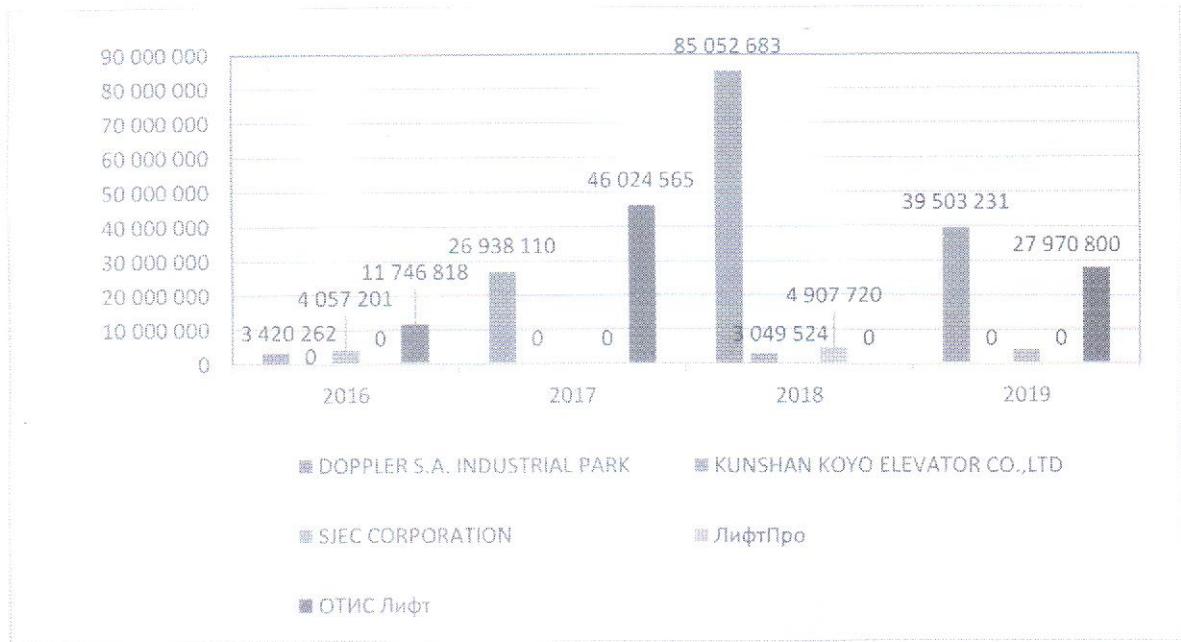


Рисунок 3 – Номенклатура в денежном выражении
(составлена автором на основе источника [1])

Ниже на рисунке 4 показано распределение долей между российскими и иностранными поставщиками от общей суммы поставок в рублях.



Рисунок 4 – Доли поставок в разрезе поставщиков в суммовом выражении
(составлено автором на основе источника [1])

Ниже на рисунке 5 показано распределение долей между российскими и иностранными поставщиками от общей суммы поставок в процентах.

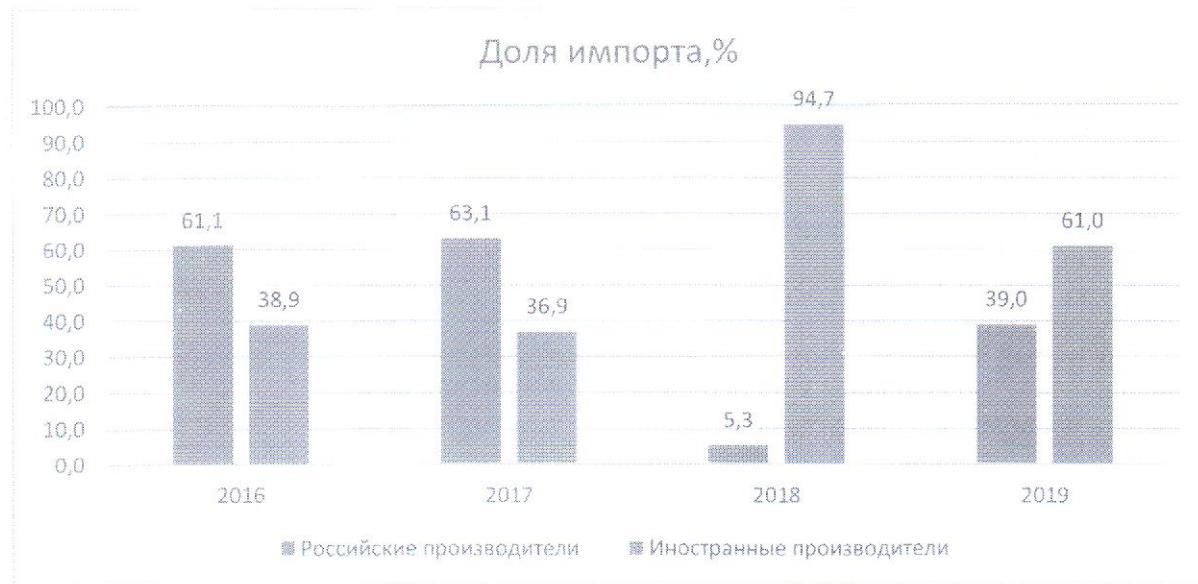


Рисунок 5 – Доли поставок в разрезе поставщиков в %
(составлено автором на основе источника [1])

Таким образом, за период 2016-2019 гг. больше всего лифтового оборудования ООО «Ипсус Логистикс» закупило у иностранных компаний. Компания DOPPLER S.A. является основным поставщиком ООО «Ипсус Логистикс».

На рынке Краснодарского края несколько фирм, которые конкурируют между собой предлагая лифтовое оборудование одних и тех же производителей, а также сопутствующие монтажные и технические услуги.

ООО «Ипсус Логистикс» предлагает лифтовое оборудование европейского качества по доступной цене. А что особенно важно, по индивидуальным расчетам для любых объектов.

В свою очередь у конкурентов хорошо развито направление монтажных работ, различного технического обслуживания. ООО «Ипсус Логистикс» тоже производит монтажные работы своим покупателям лифтов. Необходимо обратить внимание и развивать техническое обслуживание установленного и эксплуатируемого оборудования, все технические и правовые возможности для этой деятельности имеются.

1.3 Анализ конкурентных условий компании «Ипсус Логистикс»

На российском рынке всего несколько крупных производителей лифтового оборудования и много небольших предприятий. Продукция и тех, и других востребована и находит своего покупателя. Так и среди компаний, предлагающих к продаже лифтовое оборудование есть крупные игроки, а есть и поменьше. Одни предлагают широкий ассортимент российских и иностранных производителей. Другие являются официальными представителями определенных заводов-изготовителей и предлагают побольшой части только их продукцию.

На юге России несколько компаний, которые помогут приобрести лифт или эскалатор. Но не все могут смогут предложить модель, подходящую Вам по всем параметрам.

Одним из конкурентов ООО «Ипсус Логистикс» является лифтовая компания АО «Союзлифтмонтаж-ЮГ», главный офис которой расположен в г. Ростов-на-Дону. Эта крупная компания с 60-летней историей имеет отделения и филиалы в Ростовской области, Краснодарском крае, Республике Адыгея, Ставропольском крае, Кабардино-Балкарской республике и республике Калмыкия, в которых трудятся порядка 600 сотрудников. АО «Союзлифтмонтаж-ЮГ», как и ООО «Ипсус Логистикс», предлагает к продаже лифты и эскалаторы отечественных и зарубежных производителей. Данная компания является официальным представителем Щербинского лифтостроительного завода на юге России. Как известно, оборудование этого производителя недорогое, подходит больше для замены и модернизации лифтов в многоквартирных домах. [10]

В отличие от ООО «Ипсус Логистикс», основной деятельностью АО «Союзлифтмонтаж-ЮГ» является монтаж, техническое обслуживание, модернизация, аварийный ремонт лифтового оборудования.

ООО «Южная лифтовая компания» – является официальным дилером на территории Краснодарского, Ставропольского краев, Кабардино-Балкарской

республики и Северная Осетия – Алания, таких производителей лифтового оборудования, как:

- южнокорейская компания Hyundai Elevator;
- белорусский завод «Могилёвлифтмаш»;
- ПАО «Карачаровский механический завод» (г. Москва) [11].

Продукция Карачаровского лифтостроительного завода и ОАО «Могилёвлифтмаш» востребована при замене и модернизации лифтов по программе капитального ремонта многоквартирных домов.

ООО «Южная лифтовая компания» также оказывает сопутствующие продажам лифтового оборудования услуги по монтажу и техническому обслуживанию.

«Ипсус Логистикс» также конкурирует с ООО «СМУ Лифтстрой», крупнейшим дистрибутером ПАО «Карачаровский механический завод» на территории Краснодарского края.

Но все же основная деятельность ООО «СМУ Лифтстрой» – это не торговая, а производственная деятельность, а именно:

- монтаж подъемно-транспортного оборудования (лифтов и эскалаторов);
- техническое обслуживание;
- замена и модернизация лифтов в многоквартирных домах, отработавших нормативный срок;
- диспетчеризация;
- аварийное обслуживание.

Для наглядности сравнения составлена таблица 1 услуг, предоставляемых конкурентами ООО «Ипсус Логистикс».

Таблица 1 – Услуги конкурентов (составлено автором)

Наименование предоставляемых услуг	АО «Союзлифт-монтаж-ЮГ»	ООО «Южная лифтовая компания»	ООО «СМУ Лифтстрой»	ООО «Ипсус Логистикс»
Поставки лифтового оборудования	V	V	V	V
Монтаж	V	V	V	V
Техническое обслуживание	V	V	V	V
Диспетчеризация	V	V	V	V
Аварийно-техническое обслуживание	V		V	
Модернизация	V		V	V

Если в целом сравнивать лифтовое оборудование, предлагаемое к продаже конкурентами, вырисовывается следующая картина: все три компании предлагают недорогие модели эконом класса, которые безусловно востребованы на рынке юга России. ООО «Ипсус Логистикс» в свою очередь может предложить продукцию фирмы OTIS с такими же параметрами.

Предлагаемая модель OTIS будет стоить немного дороже, но качество продукции OTIS выше, работать такое оборудование будет дольше, а затрат на техническое обслуживание потребуется меньше (таблица 2).

Таблица 2 – Сопоставление параметров пассажирских лифтов (составлено автором)

Наименование производителя	Модель	Грузоподъемность	Скорость	Предлагает на рынке
OTIS	2000R	400-1000 кг	1 – 1,6 м/с	Ипсус Логистикс
Могилеский завод лифтового машиностроения		400-1000 кг	1 – 2 м/с	Южная лифтовая компания
Карабаровский механический завод	Протон	400-1000 кг	0,71 – 1,6 м/с	СМУ Лифтстрой
Щербинский лифтостроительный завод		до 1000 кг	0,71 – 2,5 м/с	Союзлифтмонтаж-ЮГ

Для сопоставления объемов оказываемых услуг между конкурентами, необходимо сравнить выручку (таблица 3).

Таблица 3 – Сравнение объема выручки среди конкурентов (составлено автором)

Наименование поставщика	Выручка, тыс. руб.			
	2016 год	2017 год	2018 год	2019 год
АО «Союзлифтмонтаж-ЮГ»	855 963	899 929	917 780	нет данных
ООО «Южная лифтовая компания»	154 554	77 631	64 615	нет данных
ООО «СМУ Лифтстрой»	256 442	315 068	383 941	397 122
ООО «Ипсус Логистикс»	16 938	93 980	129 370	84 703

Из данной таблицы понятно, что АО «Союзлифтмонтаж-ЮГ» и ООО «СМУ Лифтстрой» стабильно развиваются, а деятельность ООО «Южная лифтовая компания» заметно снизилась. ООО «Ипсус Логистикс» самая молодая компания среди конкурентов, довольно быстро развивалась до 2019 года, затем объемы продаж пошли на спад. Учитывая сложившуюся ситуацию с ООО «Южная лифтовая компания» есть возможность расширить свою деятельность занять освободившуюся часть рынка.

На рынке Краснодарского края несколько фирм, которые конкурируют между собой предлагая лифтовое оборудование одних и тех же производителей, а также сопутствующие монтажные и технические услуги.

В свою очередь, у конкурентов хорошо развито направление монтажных работ, различного технического обслуживания. ООО «Ипсус Логистикс» тоже производит монтажные работы своим покупателям лифтов. Необходимо обратить внимание и развивать техническое обслуживание установленного и эксплуатируемого оборудования, все технические и правовые возможности для этой деятельности имеются.

2. Финансовый анализ компании «Ипсус Логистикс»

2.1. Оценка эффективности работы и финансовых показателей предприятия «Ипсус Логистикс»

Для оценки эффективности работы ООО «Ипсус Логистикс» проанализируем данные бухгалтерской отчетности за период 2016-2019 гг.

В таблице 4 показана динамика финансовых результатов деятельности ООО «Ипсус Логистикс» за период с начала деятельности апреля 2016 года по 2019 год включительно.

Таблица 4 – Динамика финансовых результатов за 2016-2019 гг. (составлено автором на основе [1])

Наименование показателя	Значение показателя, тыс.руб.			
	2016 год	2017 год	2018 год	2019 год
Выручка	16 938	93 980	129 370	84 703
Расходы по обычным видам деятельности	-15 984	-91 111	-125 402	-82 261
Прибыль (убыток) от продаж	954	2 869	3 968	2 442
Прочие доходы и расходы	-121	-291	-863	-441
Прибыль (убыток) до налогообложения	833	2 578	3 105	2 001
Текущий налог на прибыль	-167	-503	-632	-415
Чистая прибыль (убыток)	666	2 075	2 473	1 586

В приведенной ниже таблице 5 обобщены основные финансовые результаты деятельности ООО «Ипсус Логистикс» за 2017 год и за 2016 год. Необходимо учитывать, что в 2016 году предприятие проработало не полный год, а с момента регистрации – апреля месяца.

По данным «Отчета о финансовых результатах» за 2017 год организация получила прибыль от продаж в размере 2 869 тыс. руб., что составило 3,1% от выручки. По сравнению с аналогичным периодом прошлого года прибыль от продаж выросла на 1 915 тыс. руб., или на 201%.

По сравнению с 2016 годом в 2017 году увеличилась как выручка от продаж, так и расходы по обычным видам деятельности на 77 042 и 75 127 тыс. руб. соответственно.

Таблица 5 – Анализ финансовых результатов за 2016-2017гг. (составлено автором на основе [1])

Наименование показателя	Значение показателя, тыс.руб.		Изменение показателя	
	Апрель – Де-кабрь 2016 год	2017 год	тыс. руб. (гр.3 – гр.2)	гр 4*100% / гр 2
1	2	3	4	5
Выручка	16 938	93 980	77 042	455
Расходы по обычным видам деятельности	-15 984	-91 111	-75 127	470
Прибыль (убыток) от продаж	954	2 869	1 915	201
Прочие доходы и расходы	-121	-291	-170	140
Прибыль (убыток) до налогообложения	833	2 578	1 745	209
Текущий налог на прибыль	-167	-503	-336	201
Чистая прибыль (убыток)	666	2 075	1 409	212

Убыток от прочих операций за весь рассматриваемый период составил 291 тыс. руб., что на 170 тыс. руб. (140%) больше, чем убыток за 2016 год.

В приведенной ниже таблице 6 обобщены основные финансовые результаты деятельности ООО «Иисус Логистикс» за 2018 год и за 2017 год.

Таблица 6 – Анализ финансовых результатов за 2017 – 2018гг. (составлено автором на основе [1])

Наименование показателя	Значение показателя, тыс.руб.		Изменение показателя	
	2017 год	2018 год	тыс. руб. (гр.3 – гр.2)	гр 4*100% / гр 2
1	2	3	4	5
Выручка	93 980	129 370	35 390	38
Расходы по обычным видам деятельности	-91 111	-125 402	-34 291	38
Прибыль (убыток) от продаж	2 869	3 968	1 099	38
Прочие доходы и расходы	-291	-863	-572	197
Прибыль (убыток) до налогообложения	2 578	3 105	527	20
Текущий налог на прибыль	-503	-632	-129	26
Чистая прибыль (убыток)	2 075	2 473	398	19

По данным «Отчета о финансовых результатах» за 2018 год организация получила прибыль от продаж в размере 3 968 тыс. руб., что составило 3,1% от

выручки. По сравнению с аналогичным периодом прошлого года прибыль от продаж выросла на 1 099 тыс. руб., или на 38%.

По сравнению с 2017 в 2018 году увеличилась как выручка от продаж, так и расходы по обычным видам деятельности на 35 390 и 34 291 тыс. руб. соответственно.

Убыток от прочих операций за весь рассматриваемый период составил 863 тыс. руб., что на 572 тыс. руб. (140%) больше, чем убыток за 2017 год.

В приведенной ниже таблице 7 обобщены основные финансовые результаты деятельности ООО «Ипсус Логистикс» за 2019 год и аналогичный период прошлого 2018 года.

Таблица 7 – Анализ финансовых результатов за 2018 – 2019гг. (составлено автором на основе [1])

Наименование показателя	Значение показателя, тыс.руб.		Изменение показателя	
	2018 год	2019 год	тыс. руб. (гр.3 – гр.2)	гр 4*100% / гр 2
1	2	3	4	5
Выручка	129 370	84 703	-44 667	-35
Расходы по обычным видам деятельности	-125 402	-82 261	43 141	-34
Прибыль (убыток) от продаж	3 968	2 442	-1 526	-38
Прочие доходы и расходы	-863	-441	422	-49
Прибыль (убыток) до налого- обложения	3 105	2 001	-1 104	-36
Текущий налог на прибыль	-632	-415	217	-34
Чистая прибыль (убыток)	2 473	1 586	-887	-36

По данным «Отчета о финансовых результатах» за 2019 год организация получила прибыль от продаж в размере 2 422 тыс. руб., что составило 2,9% от выручки. По сравнению с аналогичным периодом прошлого года прибыль от продаж уменьшилась на 1 526 тыс. руб., или на 38%.

По сравнению с 2018 в 2019 году уменьшилась как выручка от продаж, так и расходы по обычным видам деятельности на 44 667 и 43 141 тыс. руб. соответственно.

Убыток от прочих операций за весь рассматриваемый период составил 441 тыс. руб., что на 422 тыс. руб. (49%) меньше, чем убыток за 2018 год.

Изменение соотношения выручки и чистой прибыли за период 2016 – 2019 гг. наглядно представлено ниже на рисунке 6 [1].

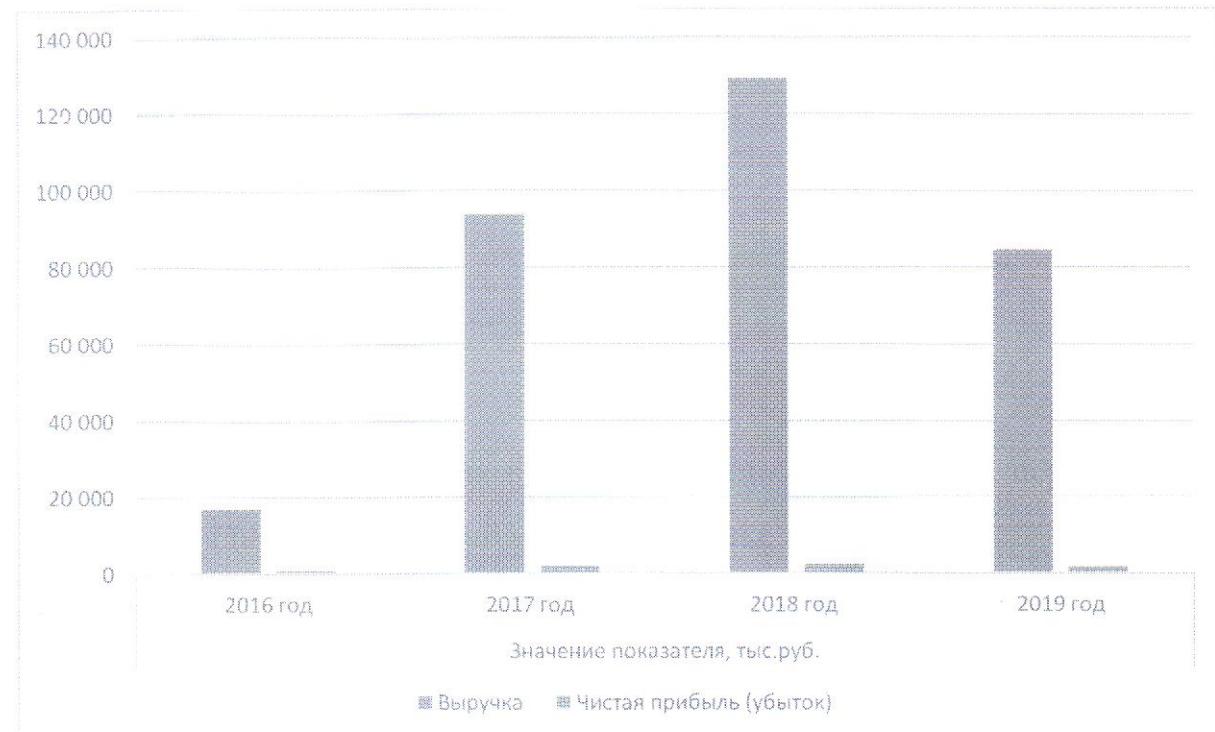


Рисунок 6 – Динамика выручки и чистой прибыли
(составлено автором на основе [1])

На основании данных Отчета о финансовых результатах оценим динамику финансовых показателей за период 2016-2019гг. Предприятие начало деятельность в апреле 2016 года, на конец 2016 года выручка составила 16938,0 тыс. руб., чистая прибыль – 666 тыс. руб. По итогам 2017 года все показатели значительно выросли, что свидетельствует о положительной динамике в развитии деятельности предприятия. Выручка за 2017 год увеличилась на 77042,0 тыс. руб., прибыль увеличилась на 1409,0 тыс. руб. По итогам 2018 года также значительно увеличилась выручка, соответственно увеличилась чистая прибыль. По итогам 2019 года выручка уменьшилась на 44667,0 тыс. руб., чистая прибыль уменьшилась на 887 тыс. руб. Данный факт свидетельствует об отрицательной динамике финансовых показателей за последний оцениваемый год (рисунок 7).

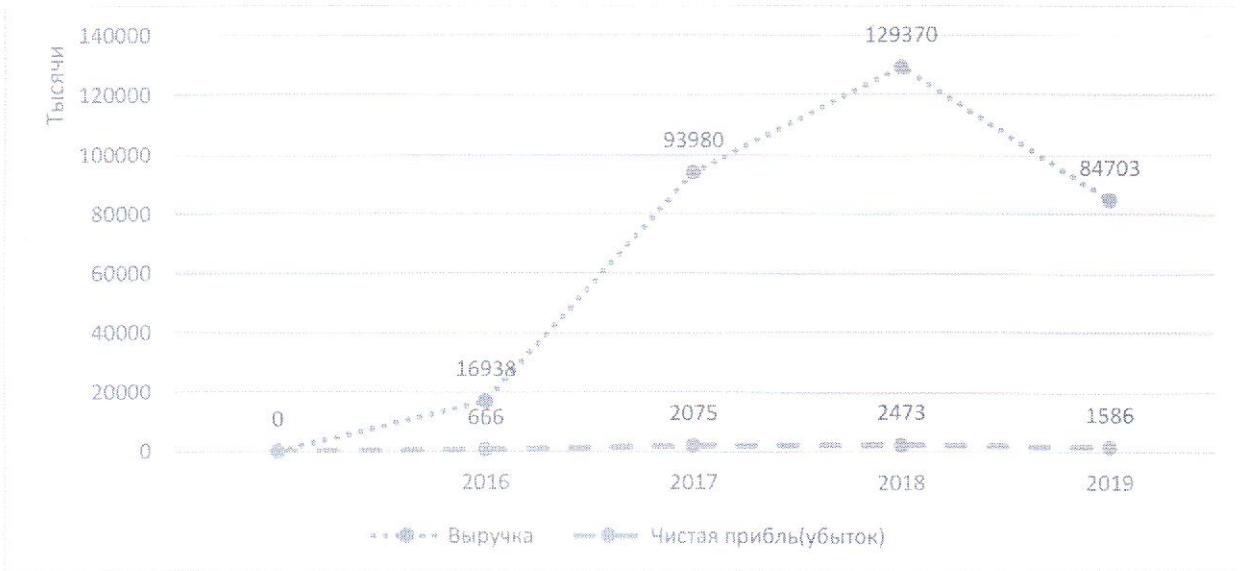


Рисунок 7 – Динамика финансовых показателей
(составлено автором на основе [1])

ООО «Ипсус Логистикс» ведет два вида деятельности:

- оптовая торговля подъемно-транспортными машинами и оборудованием,
- монтажные, пуско-наладочные работы.

На рисунке 8 отражается объем выручки по каждому виду деятельности. Основной объем выручки приходится на вид деятельности оптовая торговля подъемно-транспортными машинами и оборудованием.

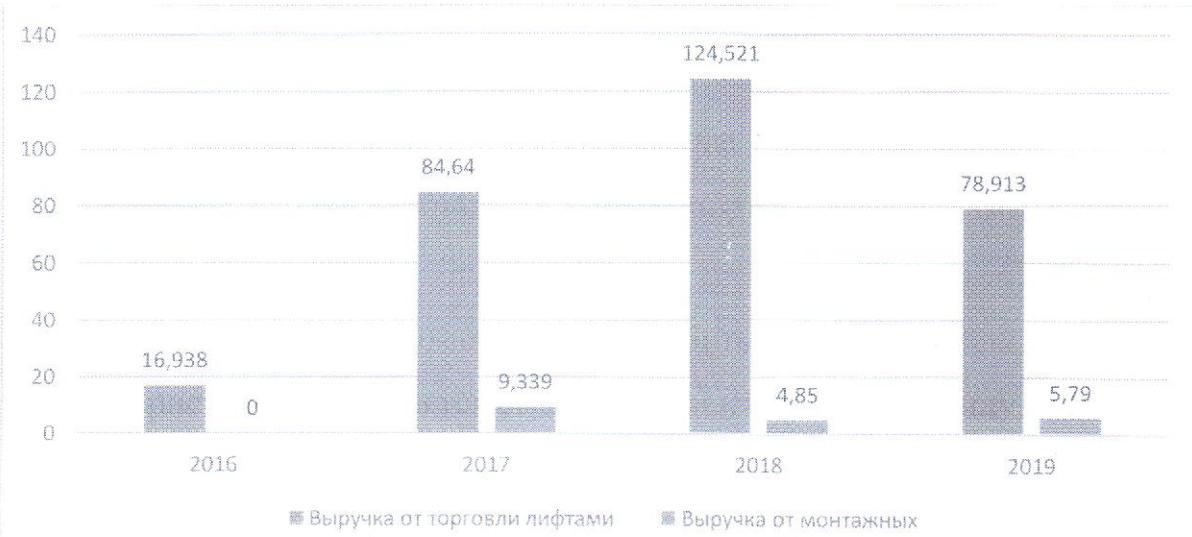


Рисунок 8 – Анализ выручки по видам деятельности
(составлено автором на основе [1])

На основании анализа данных бухгалтерской отчетности можно сделать следующие выводы: ООО «Ипсус Логистикс» первые три года своей деятельности стремительно развивалось. В 2019 году произошел спад, выручка от продаж уменьшилась. Но в целом деятельность предприятия остается прибыльной.

Российский рынок лифтового оборудования развивается параллельно со строительным рынком. Основными конкурентами среди поставщиков лифтов для жилищного строительства эконом-класса являются российские производители и белорусских завод «Могилевлифтмаш». Для жилья бизнес-класса и коммерческой недвижимости строители выбирают иностранных производителей подъемников.

ООО «Ипсус Логистикс» - развивающаяся компания на рынке лифтового оборудования. За четыре года деятельности предприятие заняло свою нишу среди поставщиков строительных фирм в курортных городах Краснодарского края. Основной доход ООО «Ипсус Логистикс» получает от продажи лифтового оборудования. Также компания оказывает монтажные и пусконаладочные работы поставляемого оборудования.

3. Индивидуальное задание в соответствии с ВКР

3.1. Разработка рекомендаций по развитию внешнеторговой деятельности для компании «Ипсус Логистикс»

Для возвращения стабильности, роста продаж и дальнейшего развития внешнеторговой деятельности предлагаем ООО «Ипсус Логистикс» несколько рекомендаций:

- 1) Расширять рынок в новом ценовом сегменте.

С начала деятельности и по сегодняшний день основными потребителями ООО «Ипсус Логистикс» являются строительные компании курортных городов черноморского побережья Краснодарского края. Курорты Краснодарского края стабильно развиваются, строятся новые жилые комплексы, отели, частные виллы и коттеджи, торгово-развлекательные комплексы. В прибрежных городах строятся более дорогие объекты, рассчитанные на туристов, готовых тратить свои деньги на проживание в комфортных условиях. Дорогие объекты требуют соответствующее лифтовое оборудование, на поставке которого можно заработать. Но для объектов эконом-класса тоже требуются лифты. Причем по объему строительства объектов эконом-класса строится больше, следовательно, и требуется большее количество, хотя и не дорогое лифтового оборудования. За счет небольшой наценки, но большего количества проданных лифтов тоже можно хорошо заработать. Рекомендуем ООО «Ипсус Логистикс» расширять ценовые границы предполагаемого лифтового оборудования.

В настоящее время проходит множество тендеров на территории всей России. Тендер – это конкурентная процедура выбора одного поставщика (подрядчика) среди нескольких под конкретный заказ по параметрам, определенным в техническом задании тендера и тендерной документации. В 90% государственных тендеров опыт никак не влияет на определение победителя. Главное – минимальная цена и соответствие техническому заданию [16].

Представитель компании «Ипсус Логистикс» может зайти на официальный сайт «Единой информационной системы в сфере закупок», изучить выложенную там информацию. Приняв участие в тендере, компания получит возможность заявить о себе более широкому кругу потенциальных потребителей и показать свои возможности на рынке лифтового оборудования. Каждый участник тендера заранее знает цену заказа и может не подавать заявку на тендер, если она ему невыгодна.

На тендерах компания может продавать свои услуги следующим видам клиентов (заказчиков): государственные и муниципальные организации; крупные коммерческие компании с госучастием типа «Сбербанка» и т.п.; крупные 100%-коммерческие компании, типа «МТС», «НЭСК», представительства зарубежных фирм типа IKEA, PHILIP MORRIS, Nestlé и т. д.

С точки зрения нынешнего законодательства, не имеет никакого значения, какова система налогообложения у вашего предприятия и что ваша компания из себя представляете: ИП, ООО, ОАО и т. п. У всех равные возможности участия в тендерах [33]. Соответственно, компания «Ипсус Логистикс» может наравне с другими лифтовыми компаниями участвовать в различных тендерах как поставщик лифтов иностранного производителя.

Приобретать недорогие лифты для строительства эконом-класса можно у белорусского ОАО «Могилёвлифтмаш». Этого производителя хорошо знают в нашей стране, качеству его продукции можно доверять, а цена на его продукцию ниже, чем у других иностранных компаний. В настоящее время ООО «Ипсус Логистикс» сотрудничает с поставщиками более дорогостоящего лифтового оборудования. Начав сотрудничать с новым поставщиком другой ценовой категории, расширится круг потенциальных покупателей, которых эта ценовая категория будет устраивать.

Данная рекомендация повлечет за собой расширение рынка поставщиков, в том числе иностранных.

Для развития внешнеторговой деятельности ООО «Ипсус Логистикс» мы также предлагаем:

2) Расширение географии потенциальных потребителей.

Выход на новый региональный рынок является одной из распространенных рыночных стратегий, которой часто пользуются не только крупные, но и относительно небольшие по размерам торговые предприятия. ООО «Ипсус Логистикс» – довольно известная компания на рынке лифтового оборудования. Она может стать представителем иностранных производителей лифтового оборудования в других регионах. Чтобы стратегия выхода на новый региональный рынок была для предприятия успешной, необходимо руководствоваться определенными алгоритмами и методами, которые, в зависимости от специфики торговой деятельности конкретного предприятия, должны быть объединены в определенную технологию выхода предприятия на новый региональный рынок. Для исследования регионального рынка потребителей следует начать с потребительских предпочтений. Главным методом в данном случае является изучение потенциальных клиентов [29].

Для выхода на новый рынок необходимо узнать о существовании проектов, в которых может понадобиться лифтовое оборудование, производимое поставщиками компании. На сегодняшний день данная организация работает только в пределах Краснодарского края, имея заказы на обустройство туристических и развлекательных комплексов. В дальнейшем развитии она может воспользоваться возможностью выйти на рынки других регионов. Для начала можно начать с соседних регионов, например, с Ростовской области или Ставропольского края. Для этого компании необходимо провести несколько исследований: изучить конкурентов, потенциальных потребителей. В Ставропольском крае есть филиал фирмы OTIS, но других зарубежных компаний как DOPPLER S.A., SJEC, KOYO на данном рынке не представлено, соответственно компания «Ипсус Логистикс» может открыть своё представительство и заниматься продвижением перечисленных фирм в данном регионе. В будущем «Ипсус Логистикс» может заниматься экспортом российского лифтового оборудования в страны ближнего зарубежья, например, в Армению, Грузию и Азербайджан.

На глобальном рынке лифтостроения отмечается непрерывный рост парка лифтов при устойчивой тенденции поиска новых конструктивных решений, отражающих требования рынка и научно-технические достижения в различных отраслях промышленности. Современная производственная база позволяет оперативно реагировать на непрерывно изменяющиеся требования рынка и эффективно удовлетворять различным требованиям заказчиков. Динамичный рост спроса на лифты в стране обусловлен прежде всего бурным ростом жилищного строительства, активным строительством офисных зданий [30].

Для удовлетворения быстро растущего спроса мы рекомендуем ООО «Ипсус Логистикс»:

3) Расширять круг поставщиков.

На сегодняшний день основным поставщиком ООО «Ипсус Логистикс» является греческий производитель лифтового оборудования DOPPLER S.A. Стоит обратить внимание на китайских производителей. Продукция китайских производителей все больше завоевывает российский рынок лифтового оборудования. Предлагается большой выбор моделей лифтов, а также эскалаторов и траволаторов дешевле европейских и американских аналогов, но при этом отвечающих всем требованиям, предъявляемым к современному подъемному оборудованию. Компания уже сотрудничает с китайским производителем SJEC,

ООО «Ипсус Логистикс» уже имеет положительный опыт сотрудничества с китайскими производителями KOYO Elevator Co, SJEC Corporation. Необходимо и дальше развивать партнерские отношения с этими поставщиками, выходить на других производителей. Цены на китайские лифты зависят от выбранного бренда, поэтому китайской продукции можно также предлагать потребителям различных ценовых категорий.

Расширение круга иностранных производителей несомненно приведет к развитию внешнеторговой деятельности.

Все покупатели являются потребителями не только новой продукции, но и запчастей.

Рекомендуем ООО «Ипсус Логистикс»:

4) Дополнить ассортимент продаж и помимо лифтового оборудования заняться еще и поставками запчастей.

Уверены, что этот товар будет востребован у компаний, проводящих техническое обслуживание уже установленных лифтов и отвечающих за безопасность при пользовании ими. Техническое обслуживание всех механизмов имеет периодичность, узлы и запчасти необходимо менять не только при фактическом износе, но и через определенный период времени использования. Обслуживающие компании наверняка планируют периодические закупки запчастей. Можно провести переговоры, предложить плановые поставки запчастей. Так как основные поставщики ООО «Ипсус Логистикс» иностранные производители, привлечение нового вида товара послужит развитию внешнеторговой деятельности предприятия.

Таким образом, для развития внешнеторговой деятельности рекомендуем ООО «Ипсус Логистикс»:

- расширить ценовые границы предлагаемого лифтового оборудования, обратить внимание на объекты эконом-класса;
- расширять географию потенциальных потребителей по всей территории Краснодарского края и в других регионах страны, а также за рубеж;
- расширять круг поставщиков;
- выйти на рынок запчастей.

Данные рекомендаций по совершенствованию деятельности приведут к росту продаж и положительно скажутся на развитии внешнеторговой деятельности ООО «Ипсус Логистикс».

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В ходе прохождения практики был приобретен практический опыт и определенные навыки профессиональной работы по направлению подготовки 38.03.02 «Менеджмент», профиль – «Международный менеджмент».

Также были решены следующие задачи:

- закрепление и систематизация теоретических знаний, полученных студентами в процессе обучения;
- развитие навыков планирования, организации, контроля, деятельности и мотивирования работы подразделений, команд (групп) работников;
- развитие навыков сбора, обработки и анализа информации о факторах внешней и внутренней среды для принятия управленческих решений;
- приобретение навыков подготовки отчетов по результатам информационно-аналитической деятельности;
- сбор, обработка и подготовка материалов для выполнения ВКР.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

- 1 Бухгалтерская отчётность ООО «Ипсус Логистикс» за 2016-2019 гг.
<https://bo.nalog.ru/> дата обращения 28.04.2020.
- 2 Единая информационная система в сфере закупок
<https://zakupki.gov.ru.html> дата обращения 30.05.2020
- 3 Ионов, М.В. Роль государства в экономике // Экономист. 2015. №8
- 4 Официальный сайт компании ООО «Ипсус Логистикс»
<http://www.hypsus.ru/> дата обращения 28.04.2020.
- 5 Официальный сайт компании DOPPLER <http://doppler.gr/ru/> дата обращения 27.04.2020.
- 6 Официальный сайт компании KOYO <http://www.koyocn.com/> дата обращения 27.04.2020.
- 7 Официальный сайт компании OTIS <https://www.otis.com/ru/ru/> дата обращения 27.04.2020.
- 8 Официальный сайт компании SJEC <https://sjec.su/> дата обращения 27.04.2020.
- 9 Официальный сайт компании ООО «ЛифтПро» <http://23lift.pro/> дата обращения 13.05.2020.
- 10 Официальный сайт компании АО «Союзлифтмонтаж-Юг»
<http://slmug.ru> дата обращения 17.05.2020.
- 11 Официальный сайт компании ООО «Южная Лифтовая компания»
<http://liftuga.ru/> дата обращения 18.05.2020.
- 12 Степанова Т. В., Юдин С. В., Юрищева Н. А., Якушин Д. И., Румянцева И. И., Степанов В. Г. О технологии выхода на новый региональный рынок// Концепт. –2015. –Спецвыпуск № 06.

ПРИЛОЖЕНИЕ

ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ПРАКТИКИ

№ п/п	Код компетенции	Содержание компетенции (или её части)	Планируемые результаты при прохождении практики
1.	ОПК-5	владением навыками составления финансовой отчетности с учетом последствий влияния различных методов и способов финансового учета на финансовые результаты деятельности организации на основе использования современных методов обработки деловой информации и корпоративных информационных систем	использование современных методов обработки деловой информации и корпоративных информационных систем при составлении и анализе финансовой отчетности, анализ, оценка, интерпретация полученных результатов и обоснование выводов по тематике выпускной квалификационной работы
2.	ОПК-7	способностью решать стандартные задачи профессиональной деятельности на основе информационной и библиографической культуры с применением информационно-коммуникационных технологий и с учетом основных требований информационной безопасности	подготовка решений стандартных задач профессиональной деятельности на основе информационной и библиографической культуры с применением информационно-коммуникационных технологий и с учетом основных требований информационной безопасности при подготовке выпускной квалификационной работы
3.	ПК-3	владением навыками стратегического анализа, разработки и осуществления стратегии организации, направленной на обеспечение конкурентоспособности	проведение стратегического анализа, предложения по разработке и осуществлению стратегии организации и других хозяйствующих субъектов, направленной на обеспечение их конкурентоспособности в международной среде в соответствии с тематикой выпускной квалификационной работы
4.	ПК-4	умением применять основные методы финансового менеджмента для оценки активов, управления оборотным капиталом, принятия инвестиционных решений, решений по финансированию, формированию дивидендной политики и структуры капитала, в том числе, при принятии решений, связанных с операциями на мировых рынках в условиях глобализации	расчеты экономических показателей и их оценка на основе типовых методик с учетом действующей национальной и международной нормативно-правовой базы, необходимых для выполнения выпускной квалификационной работы
5.	ПК-6	способностью участвовать в управлении проектом, программой внедрения технологических и продуктовых инноваций или программой организационных изменений	разработка предложений по участию в управлении проектом, программой внедрения технологических и продуктовых инноваций или программой организационных изменений на национальном или международном уровнях в зависимости от тематики выпускной квалификационной работы
6.	ПК-7	владением навыками поэтапного контроля реализации бизнес-планов и условий заключаемых соглашений, договоров и контрактов, умением коор-	разработка предложений по поэтапному контролю реализации бизнес-планов и условий заключаемых соглашений, договоров и контрактов, координации дея-

		динировать деятельность исполнителей с помощью методического инструментария реализации управленческих решений в области функционального менеджмента для достижения высокой согласованности при выполнении конкретных проектов и работ	тельности исполнителей в сфере национального и международного бизнеса, необходимых для выполнения выпускной квалификационной работы
7.	ПК-9	способностью оценивать воздействие макроэкономической среды на функционирование организаций и органов государственного и муниципального управления, выявлять и анализировать рыночные и специфические риски, а также анализировать поведение потребителей экономических благ и формирование спроса на основе знания экономических основ поведения организаций, структур рынков и конкурентной среды отрасли	оценка воздействия макроэкономической среды на поведение потребителей и функционирование организаций и органов государственного и муниципального управления в условиях неопределенности рынка и конкурентной среды отрасли в сфере национального и международного бизнеса, необходимых для выполнения выпускной квалификационной работы
8.	ПК-10	владением навыками количественного и качественного анализа информации при принятии управленческих решений, построения экономических, финансовых и организационно-управленческих моделей путем их адаптации к конкретным задачам управления	обработка массивов экономических данных из финансовой, бухгалтерской и иной информации в соответствии с поставленной задачей, анализ, оценка, интерпретация полученных результатов и обоснование выводов по тематике выпускной квалификационной работы
9.	ПК-12	умением организовать и поддерживать связи с деловыми партнерами, используя системы сбора необходимой информации для расширения внешних связей и обмена опытом при реализации проектов, направленных на развитие организации (предприятия, органа государственного или муниципального управления)	сбор и обработка необходимой информации для расширения внешних связей и обмена опытом при реализации проектов, необходимых для выполнения выпускной квалификационной работы
10.	ПК-14	умением применять основные принципы и стандарты финансового учета для формирования учетной политики и финансовой отчетности организации, навыков управления затратами и принятия решений на основе данных управленческого учета	применение основных принципов и стандартов финансового учета для формирования учетной политики и финансовой отчетности, навыков управления затратами и принятия решений на основе данных управленческого учета по тематике выпускной квалификационной работы
11	ПК-15	умением проводить анализ рыночных и специфических рисков для принятия управленческих решений, в том числе при принятии решений об инвестировании и финансировании	проведение анализа рыночных и специфических рисков для принятия управленческих решений, в том числе при принятии решений об инвестировании и финансировании, необходимых для выполнения выпускной квалификационной работы
12.	ПК-16	владением навыками оценки инвестиционных проектов, финансового планирования и прогнозирования с учетом роли финансовых рынков и институтов	оценка инвестиционных проектов, финансового планирования и прогнозирования с учетом роли финансовых рынков и институтов, необходимых для выполнения выпускной квалификационной работы

13.	ПК 17	способностью оценивать экономические и социальные условия осуществления предпринимательской деятельности, выявлять новые рыночные возможности и формировать новые бизнес-модели	оценка экономических и социальных условий осуществления субъектами предпринимательской деятельности, предложения по выявлению новых рыночных возможностей и формированию новых бизнес-моделей международного бизнеса с учетом действующей национальной и международной нормативно-правовой базы, необходимых для выполнения выпускной квалификационной работы
14.	ПК-18	владением навыками бизнес-планирования создания и развития новых организаций (направлений деятельности, продуктов)	подготовка предложений по бизнес-планированию создания и развития новых организаций (направлений деятельности, продуктов) в сфере национального и международного бизнеса, необходимых для выполнения выпускной квалификационной работы

Подпись студента _____ дата 23.04.2020

Подпись руководителя практики
от ФГБОУ ВО «КубГУ» _____ дата 23.04.2020

ИНДИВИДУАЛЬНОЕ ЗАДАНИЕ РУКОВОДИТЕЛЯ ПРАКТИКИ

Студент (ка) 4 курса, 408 группы

Кафедра мировой экономики и менеджмента

Направление подготовки – 38.03.02 «Менеджмент»

Профиль – «Международный менеджмент»

Литош Алина Михайловна

(фамилия, имя, отчество)

Место прохождения практики: ФГБОУ ВО «КубГУ»

(наименование организации)

Сроки прохождения практики: с «23» апреля 2020 г. по «5» июня 2020 г.

Руководитель практики: Пономаренко Людмила Викторовна, канд.экон.наук, доцент

(Ф.И.О., ученая степень, ученое звание)

Перечень вопросов (заданий, поручений) для прохождения практики:

1. Проанализировать поставщиков компании «Ипсус Логистикс»:
 - доли поставок между российскими и иностранными поставщиками;
 - разнообразие клиентов у данных поставщиков.
2. Произвести анализ конкурентов компании «Ипсус Логистикс»:
 - список услуг, предоставляемые компаниями-конкурентами;
 - сопоставление параметров пассажирских лифтов;
 - сравнение объема выручки среди конкурентов.
3. Разработать рекомендации по совершенствованию внешнеторговой деятельности компании «Ипсус Логистикс»

Подпись студента _____  дата 23.04.2020

Подпись руководителя практики
от ФГБОУ ВО «КубГУ» _____ дата 23.04.2020

РАБОЧИЙ ГРАФИК (ПЛАН) ПРОВЕДЕНИЯ ПРАКТИКИ

Сроки	Содержание работ
23.04.2020	Пройти инструктаж по ознакомлению с требованиями охраны труда, технике безопасности, пожарной безопасности, а также правилами внутреннего трудового распорядка
24.04.2020	Изучить историю компании «Ипсус Логистикс»
27.04.2020- 30.04.2020	Изучить поставщиков компании «Ипсус Логистикс», а также ассортимент выпускаемой ими продукции
06.05.2020- 08.05.2020	Изучить конкурентов компании «Ипсус Логистикс»
12.05.2020	Изучить финансовую отчётность компании «Ипсус Логистикс»
13.05.2020- 14.05.2020	Провести анализ динамики таких экономических показателей деятельности компании «Ипсус Логистикс» как выручка, баланс, чистая прибыль
18.05.2020- 19.05.2020	Изучить потребителей компании «Ипсус Логистикс»
20.05.2020- 22.05.2020	Изучить финансовые показатели конкурентов компании «Ипсус Логистикс»
25.05.2020	Построить графики по полученным показателям
26.05.2020 - 28.05.2020	Изучить варианты для развития внешнеторговой деятельности предприятия «Ипсус Логистикс»
01.06.2020- 04.06.2020	Обобщить полученные материалы, подготовить отчёт по практике
05.06.2020	Оформить отчёт и обсудить его с руководителем практики

Подпись студента _____  дата 23.04.2020

Подпись руководителя практики
от ФГБОУ ВО «КубГУ» _____ дата 23.04.2020

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

Литош Алина Михайловна, 1998 г.р.

(ФИО, возраст лица, получившего инструктаж)

Пономаренко Людмила Викторовна, канд. экон. наук, доцент

(ФИО, должность руководителя практики от организации)

Инструктаж по требованиям охраны труда

перед началом работы, во время работы, в аварийных ситуациях
и по окончании работы

Инструктаж получен и усвоен

«23» апреля 2020 г.

(подпись лица, получившего инструктаж)

Инструктаж проведен и усвоен

«23» апреля 2020 г.

(подпись руководителя практики от
ФГБОУ ВО «КубГУ»)

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

Литош Алина Михайловна, 21 г.

(ФИО, возраст)

практиканта

(на какую должность назначается)

1. Инструктаж по требованиям охраны труда

проведен канд. экон. наук, доцентом, Пономаренко Людмилой Викторовной

(должность, ФИО сотрудника, проводившего инструктаж)

Инструктаж по требованиям охраны труда получен и усвоен
«23» апреля 2020 г.

ЛМ

(подпись лица, получившего инструктаж)

Инструктаж по требованиям охраны труда проведен и усвоен
«23» апреля 2020 г.

(подпись лица, проведшего инструктаж)

2. Инструктаж по технике безопасности

проведен канд. экон. наук, доцентом, Пономаренко Людмилой Викторовной

(должность, ФИО сотрудника, проводившего инструктаж)

Инструктаж по технике безопасности получен и усвоен
«23» апреля 2020 г.

ЛМ

(подпись лица, получившего инструктаж)

Инструктаж по технике безопасности труда проведен и усвоен
«23» апреля 2020 г.

(подпись лица, проведшего инструктаж)

3. Инструктаж по пожарной безопасности

проведен канд. экон. наук, доцентом, Пономаренко Людмилой Викторовной

(должность, ФИО сотрудника, проводившего инструктаж)

Инструктаж по пожарной безопасности получен и усвоен
«23» апреля 2020 г.

ЛМ

(подпись лица, получившего инструктаж)

Инструктаж по пожарной безопасности проведен и усвоен
«23» апреля 2020 г.

(подпись лица, проведшего инструктаж)

4. Инструктаж по правилам внутреннего трудового распорядка

проведен канд. экон. наук, доцентом, Пономаренко Людмилой Викторовной

(должность, ФИО сотрудника, проводившего инструктаж)

Инструктаж по правилам внутреннего трудового распорядка получен и усвоен
«23» апреля 2020 г.

ЛМ

(подпись лица, получившего инструктаж)

Инструктаж по правилам внутреннего трудового распорядка проведен и усвоен
«23» апреля 2020 г.

(подпись лица, проведшего инструктаж)

5. Разрешение на допуск к работе

Разрешено допустить к работе
Литош Алину Михайловну

(ФИО лица, получившего допуск к работе)

в качестве
практиканта

(должность)

«23» апреля 2020 г.

(подпись)

канд. экон. наук, доцент, Пономаренко Л.В.
(должность) (ФИО)

**ДНЕВНИК ПРОХОЖДЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ
(ПРЕДДИПЛОМНОЙ ПРАКТИКИ)**

Место прохождения практики: ФГБОУ ВО «КубГУ»

(наименование организации)

Сроки прохождения практики: с «23» апреля 2020 г. по «5» июня 2020 г.

Дата	Содержание проведенной работы	Результат работы	Оценки, замечания и предложения по работе
23.04.2020	Инструктаж по ознакомлению с требованиями охраны труда, технике безопасности, пожарной безопасности, а также правилами внутреннего трудового распорядка	Прошел инструктаж по ознакомлению с требованиями охраны труда, технике безопасности, пожарной безопасности, а также правилами внутреннего трудового распорядка	Замечаний нет
24.04.2020	Изучение историю компании «Ипсус Логистикс»	Изучил историю компании «Ипсус Логистикс»	Замечаний нет
27.04.2020- 30.04.2020	Изучение поставщиков компании «Ипсус Логистикс», а также ассортимент выпускаемой ими продукции	Изучил поставщиков компании «Ипсус Логистикс», а также ассортимент выпускаемой ими продукции	Замечаний нет
06.05.2020- 08.05.2020	Изучение конкурентов компании «Ипсус Логистикс»	Изучил конкурентов компании «Ипсус Логистикс»	Замечаний нет
12.05.2020	Изучение финансовую отчётность компании «Ипсус Логистикс»	Изучил финансовую отчётность компании «Ипсус Логистикс»	Замечаний нет
13.05.2020- 14.05.2020	Проведение анализ динамики таких экономических показателей деятельности компании «Ипсус Логистикс» как выручка, баланс, чистая прибыль	Провел анализ динамики таких экономических показателей деятельности компании «Ипсус Логистикс» как выручка, баланс, чистая прибыль	Замечаний нет
18.05.2020- 19.05.2020	Изучение потребителей компании «Ипсус Логистикс»	Изучил потребителей компании «Ипсус Логистикс»	Замечаний нет
20.05.2020- 22.05.2020	Изучение финансовые показатели конкурентов компании «Ипсус Логистикс»	Изучил финансовые показатели конкурентов компании «Ипсус Логистикс»	Замечаний нет
25.05.2020	Построение графики по полученным показателям	Построил графики по полученным показателям	Замечаний нет

26.05.2020 - 28.05.2020	Изучение варианты для развития внешнеторго- вой деятельности пред- приятия «Иисус Логи- стикс»	Изучил варианты для развития внешнеторго- вой деятельности пред- приятия «Иисус Логи- стикс»	Замечаний нет
01.06.2020- 04.06.2020	Обобщение полученные материалы, подготовка отчёт по практике	Обобщил полученные материалы, подготовил отчёт по практике	Замечаний нет
05.06.2020	Оформление отчёта и об- суждение его с руково- дителем практики	Оформил отчёт и обсу- дили его с руководителем практики	Замечаний нет

студент Литош Алина Михайловна
 ФИО

05.06.2020

(подпись, дата)

Руководитель практики

от ФГБОУ ВО «КубГУ» Пономаренко Людмила Викторовна 05.06.2020
 ФИО
 (подпись, дата)

ОТЗЫВ
РУКОВОДИТЕЛЯ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ
(ПРЕДДИПЛОМНОЙ ПРАКТИКИ) от ФГБОУ ВО «КубГУ»
 о работе студента в период прохождения практики

Литош Алина Михайловна (Ф.И.О.)

Проходил практику в период с «23» апреля 2020 г. по «05» июня 2020 г.

в ФГБОУ ВО «КубГУ» _____
 (наименование организации)
 на кафедре мировой экономики и менеджмента _____
 (наименование структурного подразделения)
 в качестве практиканта _____
 (должность)

Результаты работы состоят в следующем:

№ п/п	Код компет- тенции	Содержание компетенции (или её части)	Планируемые результаты при про- хождении практики	От- метка о выполн- ении
1.	ОПК-5	владением навыками составления финансовой отчетности с учетом последствий влияния различных методов и способов финансового учета на финансовые результаты деятельности организации на основе использования современных методов обработки деловой информации и корпоративных информационных систем	использование современных методов обработки деловой информации и корпоративных информационных систем при составлении и анализе финансовой отчетности, анализ, оценка, интерпретация полученных результатов и обоснование выводов по тематике выпускной квалификационной работы	выполнено
2.	ОПК-7	способностью решать стандартные задачи профессиональной деятельности на основе информационной и библиографической культуры с применением информационно-коммуникационных технологий и с учетом основных требований информационной безопасности	подготовка решений стандартных задач профессиональной деятельности на основе информационной и библиографической культуры с применением информационно-коммуникационных технологий и с учетом основных требований информационной безопасности при подготовке выпускной квалификационной работы	выполнено
3.	ПК-3	владением навыками стратегического анализа, разработки и осуществления стратегии организации, направленной на обеспечение конкурентоспособности	проведение стратегического анализа, предложения по разработке и осуществлению стратегии организации и других хозяйствующих субъектов, направленной на обеспечение их конкурентоспособности в международной среде в соответствии с тематикой выпускной квалификационной работы	выполнено
4.	ПК-4	умением применять основные методы финансового менеджмента для оценки активов, управления оборотным капиталом, принятия	расчеты экономических показателей и их оценка на основе типовых методик с учетом действующей национальной и международной нормативно-правовой базы, необходимых	выполнено

		инвестиционных решений, решений по финансированию, формированию дивидендной политики и структуры капитала, в том числе, при принятии решений, связанных с операциями на мировых рынках в условиях глобализации	для выполнения выпускной квалификационной работы	
5.	ПК-6	способностью участвовать в управлении проектом, программой внедрения технологических и продуктовых инноваций или программой организационных изменений	разработка предложений по участию в управлении проектом, программой внедрения технологических и продуктовых инноваций или программой организационных изменений на национальном или международном уровнях в зависимости от тематики выпускной квалификационной работы	выполнено
6.	ПК-7	владением навыками поэтапного контроля реализации бизнес-планов и условий заключаемых соглашений, договоров и контрактов, умением координировать деятельность исполнителей с помощью методического инструментария реализации управленческих решений в области функционального менеджмента для достижения высокой согласованности при выполнении конкретных проектов и работ	разработка предложений по поэтапному контролю реализации бизнес-планов и условий заключаемых соглашений, договоров и контрактов, координации деятельности исполнителей в сфере национального и международного бизнеса, необходимых для выполнения выпускной квалификационной работы	выполнено
7.	ПК-9	способностью оценивать воздействие макроэкономической среды на функционирование организаций и органов государственного и муниципального управления, выявлять и анализировать рыночные и специфические риски, а также анализировать поведение потребителей экономических благ и формирование спроса на основе знания экономических основ поведения организаций, структур рынков и конкурентной среды отрасли	оценка воздействия макроэкономической среды на поведение потребителей и функционирование организаций и органов государственного и муниципального управления в условиях неопределенности рынка и конкурентной среды отрасли в сфере национального и международного бизнеса, необходимых для выполнения выпускной квалификационной работы	выполнено
8.	ПК-10	владением навыками количественного и качественного анализа информации при принятии управленческих решений, построения экономических, финансовых и организационно-управленческих моделей путем их адаптации к конкретным задачам управления	обработка массивов экономических данных из финансовой, бухгалтерской и иной информации в соответствии с поставленной задачей, анализ, оценка, интерпретация полученных результатов и обоснование выводов по тематике выпускной квалификационной работы	выполнено
9.	ПК-12	умением организовать и поддерживать связи с деловыми партнерами, используя системы сбора необходимой информации для расширения внешних связей и об-	сбор и обработка необходимой информации для расширения внешних связей и обмена опытом при реализации проектов, необходимых для выполнения выпускной квалификационной работы	выполнено

		мена опытом при реализации проектов, направленных на развитие организации (предприятия, органа государственного или муниципального управления)		
10.	ПК-14	умением применять основные принципы и стандарты финансового учета для формирования учетной политики и финансовой отчетности организации, навыков управления затратами и принятия решений на основе данных управленческого учета	применение основных принципов и стандартов финансового учета для формирования учетной политики и финансовой отчетности, навыков управления затратами и принятия решений на основе данных управленческого учета по тематике выпускной квалификационной работы	выполнено
11.	ПК-15	умением проводить анализ рыночных и специфических рисков для принятия управленческих решений, в том числе при принятии решений об инвестировании и финансировании	проведение анализа рыночных и специфических рисков для принятия управленческих решений, в том числе при принятии решений об инвестировании и финансировании, необходимых для выполнения выпускной квалификационной работы	выполнено
12.	ПК-16	владением навыками оценки инвестиционных проектов, финансового планирования и прогнозирования с учетом роли финансовых рынков и институтов	оценка инвестиционных проектов, финансового планирования и прогнозирования с учетом роли финансовых рынков и институтов, необходимых для выполнения выпускной квалификационной работы	выполнено
13.	ПК-17	способностью оценивать экономические и социальные условия осуществления предпринимательской деятельности, выявлять новые рыночные возможности и формировать новые бизнес-модели	оценка экономических и социальных условий осуществления субъектами предпринимательской деятельности, предложения по выявлению новых рыночных возможностей и формированию новых бизнес-моделей международного бизнеса с учетом действующей национальной и международной нормативно-правовой базы, необходимых для выполнения выпускной квалификационной работы	выполнено
14.	ПК-18	владением навыками бизнес-планирования создания и развития новых организаций (направлений деятельности, продуктов)	подготовка предложений по бизнес-планированию создания и развития новых организаций (направлений деятельности, продуктов) в сфере национального и международного бизнеса, необходимых для выполнения выпускной квалификационной работы	выполнено

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

Студент Литош Алина Михайловна заслуживает оценки зачтено
(Ф.И.О. студента)

Пономаренко Людмила Викторовна, доцент кафедры мировой экономики и менеджмента
(Ф.И.О. должность руководителя практики)

«05» июня 2020 г.

(подпись)