

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования «Кубанский государственный университет»

Экономический факультет

кафедра экономического анализа, статистики и финансов

О Т Ч Е Т
О ПРОХОЖДЕНИИ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ
(ПРАКТИКИ ПО ПОЛУЧЕНИЮ ПЕРВИЧНЫХ
ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ УМЕНИЙ И НАВЫКОВ,
В ТОМ ЧИСЛЕ ПЕРВИЧНЫХ УМЕНИЙ И НАВЫКОВ
НАУЧНО-ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ)

Отчет принят с оценкой _____

Выполнила: студентка I курса

Руководитель практики от

Направление подготовки

ФГБОУ ВО «КубГУ»

38.03.01 Экономика

к.э.н., доц. Ермоленко О.М.

(шифр и название направления подготовки)

(должность, Ф.И.О.)

Направленность (профиль)


(Подпись)

Финансы и кредит

(название программы)

Борисенко П.А.

(Ф.И.О.)



(Подпись)

Краснодар 2020

Содержание

Введение	3
1 Организационно-правовые аспекты ОАО “Магнит”	5
1.1 Общая характеристика деятельности предприятия	5
1.2 Организационная структура предприятия	11
2 Анализ и оценка экономической деятельности ОАО “Магнит”	14
3 Возможности развития ОАО “Магнит”	20
3.1 Стратегические направления развития ОАО “Магнит”	20
3.2 Выявления сильных и слабых сторон	24
Заключение	28
Список использованных источников	30
Приложения	32

Введение

Учебная практика является основной частью процесса подготовки квалифицированных работников и специалистов для дальнейшей работы на предприятиях. Актуальность учебной практики обуславливается тем, что в процессе прохождения практики студенты получают необходимые практические навыки, без которых невозможно обойтись специалисту. Целью прохождения учебной практики является формирование и закрепление первичных теоретических знаний, профессиональных умений, в том числе умений и навыков в сфере научно-исследовательской деятельности и профессиональных компетенций в области обеспечения экономической безопасности экономических субъектов различных организационно-правовых форм и видов деятельности. В результате прохождения практики должна сформироваться теоретическая и практическая база для будущей профессиональной деятельности.

Учебная практика проходила на базе КубГУ с 6 по 19 июля 2020 г. Прохождение практики заключается в реализации полученных теоретических знаний, умений их применять на практике и пользоваться полученными навыками, а также в получении представления о деятельности предприятия. Данная практика позволяет закрепить, расширить, углубить и систематизировать знания, полученные при изучении учебных дисциплин, на основе деятельности конкретной фирмы.

Практика проходила в течение двух рабочих недель в период с 6.07.2020 по 19.07.2020.

Задачами учебной практики являются:

- закрепление, углубление и расширение приобретенных теоретических знаний (акцентируя внимание на тех дисциплинах, которые являются базовыми по выбранной специализации);
- ознакомление со структурой компании “Магнит” ;
- изучение содержания деятельности компании “Магнит”;
- исследование нормативных документов, регламентирующих деятельность компании “Магнит”;
- развитие навыков выбора методик и подготовки исходных данных, необходимых для расчета экономических показателей, характеризующих деятельность компании “Магнит”
- приобретение опыта расчета экономических показателей, характеризующих деятельность компании “Магнит”;

Предметом учебной практики является экономическая, финансовая, юридическая информация, представленная в нормативных документах.

В процессе подготовки отчета по практике использовались материалы бухгалтерской отчетности, справочная и учебная литература.

Отчет по практике состоит из трех разделов, включает в себя введение, заключение, приложения и список использованных источников.

1 Организационно-правовые аспекты компании “Магнит”

1.1 Общая характеристика деятельности предприятия

“Магнит” является одной из ведущих розничных сетей в России по торговле продуктами питания, лидером по количеству магазинов и географии их расположения.

Компания представлена в более чем 3 700 населенных пунктах, ежедневно магазины компании посещают почти 12 миллионов человек. “Магнит” работает в мультиформатной модели, которая включает в себя магазины у дома, супермаркеты, аптеки и магазины drogery. На 30 июня 2020 года компания насчитывала 20 894 торговые точки в 65 регионах России. Участниками кросс-форматной программы лояльности сети являются более 34 млн человек.

“Магнит” является уникальной компанией в российском ритейле. Наряду с продажей товаров розничная сеть занимается производством продуктов питания под собственными торговыми марками. Компания управляет несколькими предприятиями по выращиванию овощей, производству бакалеи и кондитерских изделий. “Магнит” владеет тепличным и грибным комплексами, которые являются одними из крупнейших в России. Логистическая инфраструктура компании включает в себя 38 распределительных центров и около 5200 автомобилей. “Магнит” входит в список крупнейших публичных компаний мира рейтинга Global 2000 Forbes и возглавляет рейтинг крупнейших частных работодателей России по версии Forbes. Общая численность сотрудников превысило 300 тысяч человек. “Магнит” был основан в 1994 году на юге России в Краснодаре как небольшая региональная компания. За это время “Магнит” вырос в одну из крупнейших российских компаний. Штаб-квартира розничной сети по-прежнему находится в Краснодаре. В 2006 году компания провела IPO на Лондонской фондовой бирже. 64% акций “Магнита” находятся в свободном обращении и торгуются на Московской и Лондонской фондовой биржах (LSE: MGNT). В соответствии с неаудированными данными управленческой отчетности Компании по МСФО 16, выручка “Магнита” за 1 полугодие 2020 года составила 763,4 млрд руб., EBITDA — 86,9 млрд руб.

Миссия компании: “Мы работаем для повышения благосостояния наших покупателей, сокращая их расходы на покупку качественных товаров повседневного спроса, бережно относясь к ресурсам компании, улучшая технологию и достойно вознаграждая сотрудников”.

Цель компании: “Обеспечение высокой степени жизнестойкости и конкурентоспособности компании посредством поддержания систем жизнеобеспечения на необходимом уровне, своевременной и качественной адаптации предоставляемой услуги к требованиям изменяющегося правового порядка и приоритетов потребителей”.

Стратегия развития включает:

1. Дальнейшее расширение сети за счет роста плотности покрытия ключевых рынков присутствия, а также органического развития в наименее освоенных регионах России;
- 2 Развитие мультиформатной бизнес-модели: продолжение агрессивного развития форматов “магазин у дома”, “гипермаркет”, “Магнит Семейный” и “Магнит Косметик”;
3. Формирование высокого уровня лояльности к бренду со стороны ключевой аудитории;
4. Внедрение дополнительных мер по оптимизации издержек и улучшению рентабельности.

Кроме того, ОА “Тандер” является крупнейшим частным работодателем в России. Общая численность сотрудников компании составляет более 270 000 человек. Компании неоднократно присуждалось звание “Привлекательный работодатель года”.

Функциональная структура – это структура, элементами которой являются функции. Функции идентифицируются путем декомпозиции цели предприятия на основе построения дерева целей. В дальнейшем отдельные функции будут выполняться подразделениями предприятия.

Ключевой целью данного предприятия является ритейл продукции поставщика.

Она является вершиной иерархической структуры, от которой уже расходятся детализирующие функции. Далее каждая функция второго порядка детализируется на третьем уровне.

Так, функция закупка продукции у поставщика состоит из подфункций мониторинг продукции на рынке, отбор поставщиков к сотрудничеству и определение коммерческих условий и документооборот.

Функция логистика включает в себя обслуживание РЦ, построение логистических маршрутов, наполнение товара на РЦ и магазины, распределение товара с РЦ на магазины, контроль минимально переходящих остатков, операторское сопровождение водителей.

Функция продажи включает в себя сопровождения процесс продаж на торговых точках, информационное снабжение торговых точек.

Функция работа с персоналом включается в себя подбор квалифицированного персонала, обучение персонала, оформление сотрудников.

Производственная структура предприятия – это классификация производственных единиц предприятия, входящих в его состав. При этом под производством понимается не только создание материальных ценностей, но и создание услуг – нематериальных ценностей, как в примере с ритейлером, который создает услугу для поставщиков по реализации их продукции.

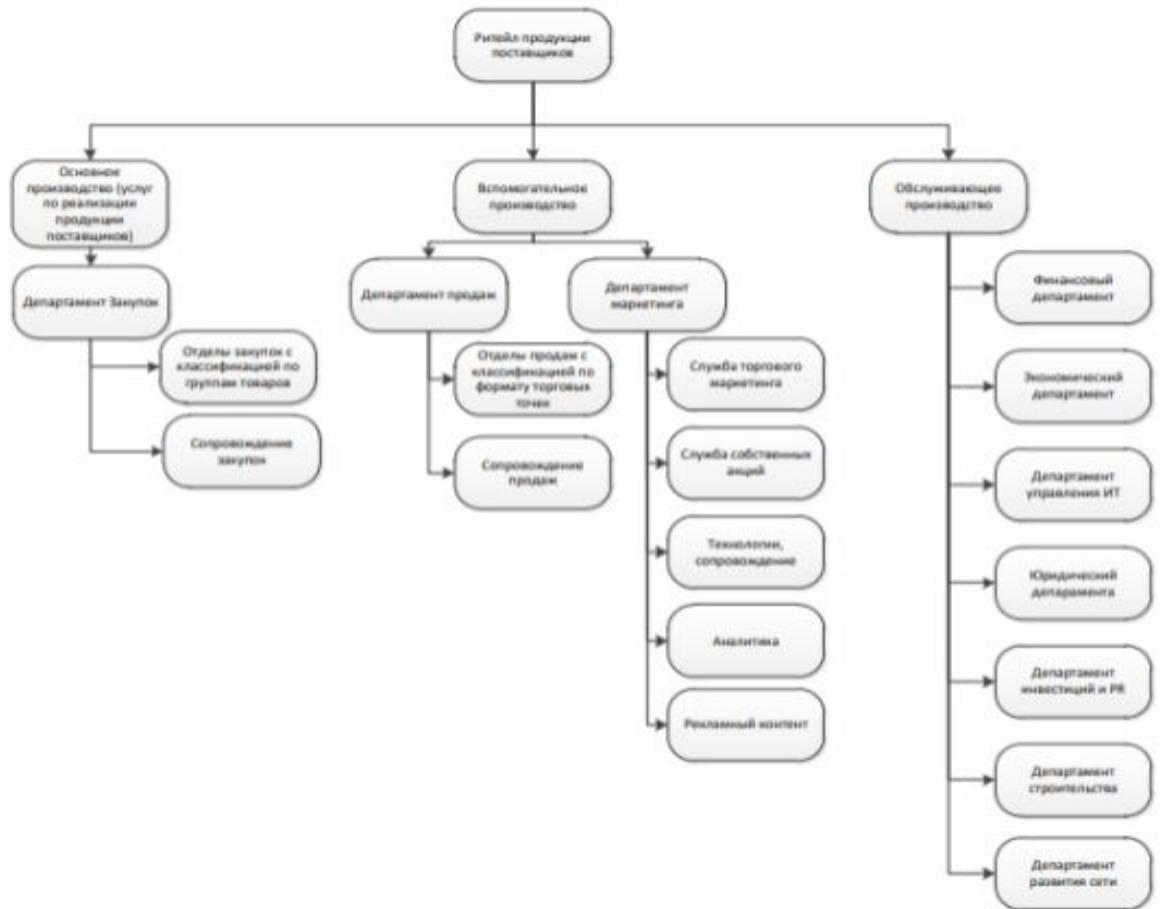


Рисунок 1 - функциональная структура АО Тандер

На рисунке 1 изображена производственная структура предприятия, которое занимается ритейлом.

Производственный процесс услуги по реализации продукции поставщиков можно разделить на три основных типа: основное, вспомогательное и обслуживающее производства.

К основному производству как видно из рисунке 1 относится департамент закупок, которые коммуницируют с поставщиками в части заключения договоров поставки и определяет коммерческие условия. В департамент закупок входит множество отделов закупок, каждый из которых классифицируется на своей товарной группе (например, отдел крепкого алкоголя, отдел масложировой продукции и т.д.)

1.2 Организационная структура предприятия

Под организационной структурой управления предприятием понимается совокупность подразделений организации и их взаимосвязей, в рамках которой между подразделениями распределяются управленческие задачи, определяются полномочия и ответственность руководителей и должностных лиц.

АО “Тандер” имеет функционально-процессную структуру управления. Компания всегда была и остается гибкой и адаптивной к внешней среде. Внедрив у себя процессное управление на базе существующей функциональной структуры, компания перешла на очередной этап развития, направленный на усовершенствование процессов, в основном, за счет регламентации, оптимизации и автоматизации.

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

При существующей структуре управления руководителю предприятия непосредственно подчиняются:

- директор по закупкам;
- директор по развитию;
- директор по ревизионной и юридической работе;
- директор по маркетингу;
- финансовый директор;
- директор по управлению кадрами;
- директор направления дрогери;
- директор направления аптек.

Так как АО «Тандер» имеет широко разветвленную структуру, а производственная практика была пройдена именно в финансовом департаменте, то структурное описание будет посвящено конкретно данному подразделению компании.

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

В подчинении директора финансового департамента находятся следующие службы:

- Служба казначейства;
- Служба методологии и аналитики;
- Служба формирования отчетности;
- Финансовые услуги.



Рисунок 2 - Организационная структура финансового департамента АО “Тандер”

2 Анализ и оценка экономической деятельности ОАО “Магнит”

Основными направлениями деятельности АО “Тандер” согласно Уставу являются:

- оптово-розничная торговля, как в специализированных, так и в неспециализированных магазинах продуктами питания и непродовольственными товарами;
- сдача внаем собственного нежилого недвижимого имущества;
- осуществление всех видов внешнеэкономической деятельности в порядке, установленном действующим законодательством;
- осуществление координации дочерних обществ (в частности, привлечение финансовых ресурсов и предоставление денежных средств дочерним обществам) и др.

Основной доход организация получает от реализации населению продовольственных и непродовольственных товаров. Прибыль организации от реализации продукции складывается как выручка за минусом себестоимости данной продукции. Деятельность любого предприятия является эффективной, если она приносит прибыль. Согласно финансовым отчетам о прибылях и убытках чистая прибыль Магазина Магнит в 2016 году составила 4552267 рублей.

Одними из основных требований функционирования организаций и их ассоциаций в условиях рыночной экономики являются безубыточность хозяйственной и другой деятельности, возмещение расходов собственными доходами и обеспечение в определенных размерах прибыльности, рентабельности хозяйствования.

Главная задача АО «Тандер» - хозяйственная деятельность, направленная на получение прибыли для удовлетворения социальных и экономических интересов членов трудового коллектива и интересов собственника имущества предприятия. Основными показателями, характеризующими результаты коммерческой деятельности торговых организаций, выступают товароборот, валовой доход, другие доходы, издержки обращения, прибыль и рентабельность.

Цель анализа объемных показателей деятельности - выявление, изучение и мобилизация резервов роста доходов, прибыли, повышения рентабельности при улучшении качества обслуживания покупателей.

В процессе анализа проверяют степень выполнения планов по товарообороту, доходам, издержкам, прибыли, рентабельности, изучают их динамику, определяют и измеряют влияние факторов на результаты коммерческой деятельности предприятий, выявляют и мобилизуют резервы их роста, особенно прогнозные.

Одной из основных задач анализа является также изучение экономической целесообразности и эффективности распределения и использования прибыли. С целью получения подробной оценки эффективности деятельности АО "Тандер", проанализируем его основные финансово-экономические показатели деятельности из таблицы 1.1.

Для каждого хозяйствующего субъекта одной из главных задач является поддержание объема выручки на должном уровне, а также его систематическое увеличение. Ведь данный показатель в первую очередь говорит об эффективности и слаженности работы всей организации, а также о профессионализме его руководителей.

Таблица 1.1 - Экономические показатели деятельности организации АО "Тандер" за 2017-2019 гг. в тыс. р.

Показатель	2017 г.	2018 г.	Изменение показателя		2019 г.	Изменение показателя	
			абс. отклон.	темпы прироста, %		абс. отклон.	темпы прироста, %
1. Выручка от продаж, тыс. р.	1143	1237	1064351	7,62	1369	419812	10,8

2. Себестоимость, тыс. р.	853,8	940,4	1089051	10	1056	408522	12,35
3. Прибыль (убыток) от продаж, тыс. р.	289	296	-14700	2,4	311	11290	5
4. Чистая прибыль (убыток), тыс. р.	35,5	24	491	-32	9,5	2136	-60
5. Величина прибыли от продаж на каждый рубль, вложенный в производство и реализацию продукции (работ, услуг), %	30,8	24	0,6	-4	27,6	0,1	-6

На основании данных из приведенной выше таблицы экономических показателей деятельности АО “Тандер” сделаем заключение, что за 2017—2019 гг. в данной организации происходит повышение выручки и снижение себестоимости и чистой прибыли.

Сокращение себестоимости приводит к увеличению чистой прибыли, а благодаря рациональному распределению чистой прибыли можно повысить долю собственных средств в источниках финансирования и снизить зависимость предприятия от заемных средств.

Прирост выручки является весьма важным показателем, который характеризует эффективность функционирования предприятия.

Увеличивающаяся выручка АО “Тандер” свидетельствует об увеличении объемов продаж, которые в свою очередь зависят от следующих факторов: качества, выпускаемой продукции; разумной ценовой политики; налаженных каналов сбыта; эффективных рекламных мероприятий и т.д.

Объем продаж является весьма значимым показателем, без роста которого организация не сможет обеспечить себе достаточный объем выручки. При этом доход от продаж является основным источником покрытия расходов, понесенных предприятием в ходе создания нового продукта (сырье, материалы, обслуживание оборудования, оплата труда рабочих и т.д.).

Сокращение себестоимости приводит к увеличению чистой прибыли, а благодаря рациональному распределению чистой прибыли можно повысить долю собственных средств в источниках финансирования и снизить зависимость предприятия от заемных средств.

Рентабельность принято определять, как отношение балансовой прибыли к совокупному доходу. Общий уровень рентабельности позволяет оценить общую прибыльность банка, а также прибыль, приходящуюся на 1 р.дохода (доля прибыльности в доходах).

Снижение значений показателей рентабельности говорит о том, что затраты поглощают большую часть доходов. При уменьшении коэффициентов в динамике можно предположить об уменьшении конкурентоспособности организации и неправильном распределении затрат, а также их контроле.

3 Возможности развития ОАО “Магнит”

3.1 Стратегические направления развития ОАО “Магнит”

Стратегия компании “Магнит” основана на постоянном совершенствовании ценностного предложения покупателю. Мы перешли на клиентоориентированный подход к принятию решений. Фокус на покупателе заложен в ДНК компании “Магнит”: мы стремимся лучше понимать потребности в каждом регионе и адаптировать под них свое предложение.

Компания стремится улучшить восприятие “Магнита” покупателями, заменив исторически сложившееся мнение как о магазине с самыми низкими ценами на восприятие “Магнита” как магазина с лучшим соотношением цены и качества. В связи с этим мы обновляем наши бизнес-процессы, чтобы улучшить коммуникацию с покупателями, и отталкиваться от их предпочтений в принятии решений. С учетом этого было решено сконцентрировать внимание на повышении доступности товара на полке, качества и свежести товаров, и планируем инвестировать в развитие собственной торговой марки, прямого импорта и поставок местных производителей. Также, компания собирается поддерживать широкий ассортимент товаров в первом ценовом сегменте, учитывая потребности наших постоянных покупателей. Кроме того, среди основных приоритетов - повышение качества обслуживания клиентов, предъявляя высокие стандарты к профессиональным навыкам персонала. Компания хочет видеть сотрудников доброжелательными и всегда готовыми помочь покупателям.

Ценностное предложение, которое сейчас внедряется, будет регулярно обновляться в соответствии с меняющимися потребностями покупателей. Компания совершенствует корпоративную культуру, поощряет открытый диалог и эффективное взаимодействие функциональных подразделений, что позволит быстро и эффективно внедрить ценностное предложение.

“Магнит” инвестирует в комплексную оптимизацию процессов с целью повышения операционной эффективности. Фокусируемся на улучшении работы в основных направлениях, включая оптимизацию бизнес-процессов, комплексную аналитику, налаживание взаимодействия между функциональными подразделениями. В среднесрочной перспективе мы планируем внедрить более эффективные ИТ-решения.

“Магнит” обладает множеством ключевых преимуществ и точек дифференциации. Компания собирается сохранять эти конкурентные преимущества, включая самый широкий географический охват и разветвленную логистическую сеть в стране. Операционная модель включает в себя более 20 тыс. магазинов в 3,7 тыс. населенных пунктах, 38 распределительных центров, около 5,7 тыс. грузовиков, уникальную систему прямого импорта и собственное производство. Все эти преимущества служат платформой, которая позволит стать лидером по эффективности.

Благодаря новым технологиям с каждым годом растет взаимодействие с покупателем через цифровые каналы, открывая новые возможности для идентификации и коммуникации с клиентами и оптимизации всех бизнес-процессов. Внедрение омниканального подхода в работе с покупателями является важной частью нашей долгосрочной стратегии.

“Магнит” рассматривает возможность сделать первые шаги в сфере электронной коммерции в 2020 году, которые послужат основой для потенциального развития в будущем. Стремится удовлетворять самые важные потребности российских покупателей с помощью удобных и доступных предложений семьи магазинов “Магнит”.

Чтобы обеспечить эффективную реализацию стратегии, компания работает над операционным и организационным развитием, включая:

- клиентоориентированный подход к принятию решений;
- форматная структура управления;
- фокус на повышение уровня сервиса и доступности товара на полке;
- повышение качества обслуживания в магазинах;
- развитие контроля качества;
- оптимизация затрат по всем функциональным подразделениям;
- повышение точности прогнозирования.

3.2 Выявления сильных и слабых сторон

Внешняя среда.

Сильные стороны:

1. Развитая маркетинговая политика и налаженная маркетинговая стратегия - С помощью маркетинга ведется постоянный поиск новых рынков, новых потребителей, новых видов продукции, новых областей применения традиционной продукции, способной обеспечить предприятию наибольший уровень прибыли.
2. Новые технологии - для более качественного хранения продуктов и оптимизации поставки их в магазины, в компании создана дистрибьюторская сеть, включающая 18 распределительных центров. Своевременную доставку продуктов во все магазины розничной сети позволяет осуществить собственный автопарк, который насчитывает 4401 автомобилей.
3. Захват смежных сегментов рынка- магазины существуют в 4-х форматах “магазин у дома”, “Магнит Семейный”, “Магнит Косметик” и гипермаркет
4. Дополнительные услуги- заказ продуктов на дом
5. Тенденции спроса - спрос возрастает когда на товаре стоит «красная» цена.
6. Сотрудничество с другими компаниями-с поставщиками известных брендов косметики и продуктов питания

Слабые стороны:

1. Появление большего числа конкурентных фирм- “Пятерочка”, “Табрис”, “Апельсин”, поэтому проводится снижение себестоимость продукции и усиливаются маркетинговые мероприятия
2. Экономический кризис, который влияет на выручку и соответственно на доходность ПАО «Магнит»
3. Законодательное регулирование. Ограничена продажа алкоголя по времени и по возрасту- как следствие предприятие несет убытки
4. Затраты на грузоперевозки
5. Соблюдение сохранности товара в торговом зале, потери от краж и брака

Преимущества:

1. Опыт - предприятие существует с 1994 года и стабильно развивается
2. Высокое качество товаров повседневного спроса по доступной цене
3. Известность фирмы- ПАО “Магнит” является лидером по количеству продовольственных магазинов. 31 декабря 2016 года сеть компании включала 6984 магазина
4. Высокие продажи. Сеть “Магнит” является одной из ведущих розничных компаний по объему продаж в России. Выручка компании за 2017 год составила 1,14 трлн рублей.

5. Низкая себестоимость товаров, соответственно доступная цена.
6. Удовлетворенность клиентов. Компания ориентирована на покупателей с различным уровнем доходов
7. Сплоченный коллектив, розничная сеть “Магнит” является одним из крупнейших работодателей в России. На сегодняшний день общая численность сотрудников превышает 180 000 человек. Компании неоднократно присуждалось звание “Лучший работодатель года”.
8. Качественное оборудование - кассы, новые витрины.
9. Широкий ассортимент-от продуктов питания до средств личной гигиены и бытовой химии
10. Реклама. Раздача прайс-буклетов с наименованиями продукции и ценами
11. Обучение персонала и введение свода правил корпоративной этики

Недостатки:

1. Мало дополнительных источников прибыли
2. Малое количество касс, даже в часы пик нагрузка очень большая

3. Низкая заработная плата персонала, но большая загруженность и ответственность

4. Низкое качество обслуживания клиентов

ПАО Магнит – безусловно мощная компания с огромными активами и большим прибыльным бизнесом.

Розничная сеть “Магнит” вошла в рейтинг 100 инновационных компаний мира по версии журнала Forbes.

“Магнит” вошел в ТОП крупнейших компаний России по версии общественно-делового издания РБК.

Розничная сеть “Магнит” стала лауреатом рейтинга “Эксперт Юг–250” и признана крупнейшим предприятием ЮФО.

Заключение

За время прохождения учебной практики на предприятии АО “Тандер” были достигнуты следующие задачи:

- закреплены и применены знания, полученные в ходе обучения;
- приобретены практические навыки работы;
- приобретен опыт и компетенции в сфере использования новейших информационных технологий в бизнесе;
- расширен профессиональный кругозор.
- ознакомлен с основными функциями должностей лиц и задачами работы;
- приобретены и развиты навыки работы в коллективе;
- получено общее представление о деятельности предприятия.

С помощью достигнутых задач была реализована основная цель практики:

- закрепление первичных профессиональных умений и навыков в области прикладных информационных технологий, а также подготовка к осознанному и углубленному изучению общепрофессиональных и специальных дисциплин.

В ходе прохождения практики было пройдено три этапа: подготовительный, а именно проведены организационное собрание и инструктаж, этап прохождения практики, где была собрана и проанализирована информация и этап написания отчета.

Были изучены деятельность компании, перечень предоставляемых услуг, нормативные документы, компьютерное аппаратное обеспечение и организационная структура АО “Тандер”. По истечении срока практики были выдвинуты предложения по улучшению работы организации.

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

Список использованной литературы

1. Российская Федерация. Законы. Гражданский кодекс Российской Федерации : часть первая : ГК : текст с изменениями и дополнениями на 12 мая 2020 года : принят Государственной думой 21 октября 1994 года // КонсультантПлюс : справочно-правовая система. - Москва, 1997.
2. Российская Федерация. Законы. Налоговый кодекс Российской Федерации : часть вторая : НК : текст с изменениями и дополнениями на 21 мая 2020 года : принят Государственной думой 19 июля 2000 года : одобрен Советом Федерации 26 июля 2000 года // КонсультантПлюс : справочно-правовая система. - Москва, 1997.
3. Борисов Е. Ф., Петров А. А., Березкина Т. Е. Экономика. Учебник для бакалавров. М.: Проспект. 2020. 272 с.
4. Васильев В. П., Холоденко Ю. А. Экономика. Учебник и практикум. М.: Юрайт. 2020. 298 с.
5. Горелов Н. А., Кораблева О. Н. Развитие информационного общества: цифровая экономика. Учебное пособие для вузов. М.: Юрайт. 2019. 242 с.
6. Дерен В. И., Дерен А. В. Экономика и международный бизнес. Учебник и практикум для магистратуры. М.: Юрайт. 2019. 298 с.
7. Об акционерных обществах: Федеральный закон от 26.12.1995 N 208-ФЗ (ред. от 04.11.2019, с изм. от 07.04.2020). – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_8743/.

8. Петров, А. М. Международные стандарты финансовой отчетности : учебник / А. М. Петров. — Москва : ИНФРА-М, 2019.
9. Савицкая Г. В. Экономический анализ : Учебник. - 14-е изд., перераб. и доп. - Москва : ИНФРА-М, 2017. - ISBN 978-5-16-004340-1.
10. Трофимова, Л. Б. Международные стандарты финансовой отчетности : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Л. Б. Трофимова. - 5-е изд., испр. и доп. - Москва : Издательство Юрайт, 2020. URL: <https://urait.ru/bcode/448531> (дата обращения: 29.08.2020).
11. Вершинина Г.В., Коршуневская Н.М., SWOT-анализ как современный инструмент управленческого анализа: сущность, проблемы и пути их решения: Центр развития научного сотрудничества, 2017 г.
12. Горленко О.А., Можаяева Т.П., Анализ рисков и возможностей процессов менеджмента качества на основе SWOT-анализа: Тольяттинский государственный университет, 2018 г
13. Винокуров В.А. Организация стратегического управления на предприятии. - М.: АОЗТ «Центр экономики и маркетинга», 2017 г.
14. Гнездилова Н.Ю. Применение SWOT-анализа в управлении качеством услуг: Рекламно-информационное агентство «Стандарты и качество», 2017 г.

ПРИЛОЖЕНИЯ

Приложение 1

Приложение 1

Цель практики развитие профессиональных компетенций, направленных на закрепление и углубление теоретических знаний, полученных в процессе обучения, приобретение необходимых практических навыков по избранной образовательной программе, подготовка к будущей профессиональной деятельности.

Задачи практики:

- общее ознакомление с деятельностью, организационно-правовой формой и системой управления на предприятии, изучение его организационной структуры;
- изучение работы, функций подразделений предприятия и должностных обязанностей персонала; - изучение законодательных актов, регулирующих деятельность организации и нормативных документов по вопросам управления в организации;
- осмысление содержания профессии экономиста, приобретение навыков в управлении деятельностью отдельных звеньев предприятия;
- закрепление и расширение теоретических и практических навыков применительно к профилю будущей работы, сбор материалов для написания рефератов, курсовых работ.

Структура и содержание отчёта о прохождении учебной практики: практики по получению первичных профессиональных умений и навыков научно-исследовательской деятельности

Общая структура отчета должна включать:

1. **Титульный лист** 2. **Содержание** 3. **Введение** (актуальность, объект, предмет, цель и задачи практики) 4. **Основная часть** отчета о прохождении учебной практики должна содержать 3 раздела: А) Организационно-экономическая характеристика экономического субъекта. Данный пункт может содержать следующую информацию: — полное название организации (учреждения), ее юридический адрес, сфера деятельности, история создания; — информацию о нормативно-правовом регулировании правового статуса и деятельности организации (учреждения), являющейся базой практики; — информация о содержании учредительных документов организации (учреждения); — информацию об организационной структуре организации (учреждения); схема организационной структуры организации (учреждения) с указанием органов управления, структурных подразделений; — характеристику экономической деятельности хозяйствующего субъекта; — организацию ведения бухгалтерского учета. Б) Анализ показателей деятельности хозяйствующего субъекта. Данный пункт может содержать следующую информацию: — данные об основных финансово-экономических показателях деятельности предприятия за 3 года; — выводы о динамике и структуре имущества и источников его формирования; — результаты изучения динамики и связи между показателями финансовых результатов и рентабельности деятельности организации; — результаты изучения показателей уровней рядов динамики стоимостных показателей; — расчет средних арифметических и средних хронологических значений основных стоимостных показателей. В) Описание подразделения организации (учреждения), являющегося базой практики. Данный пункт может содержать следующую информацию: — краткую характеристику подразделения (задачи подразделения); — организационную структуру подразделения; — характеристику полномочий работников подразделения. 5 **Заключение** (результаты проведенных исследований, выводы по ним. Указать приобретенные умения и навыки, сформированные компетенции. Отметить полноту выполнения программы практики, степень выполнения заданий. Следует также дать свои практические

заключения и предложения по улучшению работы в организации, охарактеризовать свое личное участие в решении практических задач). **6 Список использованных источников.** Включаются все источники информации, изученные и проработанные студентом в процессе прохождения практики. Список использованных источников является составной частью отчета.

7 Приложения (материал для курсовой работы, рефератов, др. первичная информация, полученная на предприятии)

ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

Код компетенции	Содержание компетенции	Планируемые результаты
ОПК-2	способностью осуществлять сбор, анализ и обработку данных, необходимых для решения профессиональных задач	Овладеть практическими навыками сбора и обработки исходных данных для анализа объекта прохождения практики Составление описания организационной характеристики предприятия (организации), представлять результаты работы
ПК-6	способностью анализировать и интерпретировать данные отечественной и зарубежной статистики о социально-экономических процессах и явлениях, выявлять тенденции изменения социально-экономических показателей	Приобрести навыки анализа и интерпретирования данных отечественной и зарубежной статистики, о социально-экономических процессах и явлениях, тенденции изменения социально-экономических показателей. Уметь использовать исходные данные для интерпретации информации для анализа собранной информации. Обработка и систематизация материала. Предоставление информации по практике руководителю практики от кафедры.
ПК-1	способностью собрать и проанализировать исходные данные, необходимые для расчета экономических и социально-экономических показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов	Научится собрать и проанализировать исходные данные, необходимые для расчета экономических и социально-экономических показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов Предоставление информации. Работа с источниками правовой, статистической, аналитической информации. Сбор и обработка информации об организационной деятельности предприятия — базы практики. Предоставление информации.

Подпись студента
дата 06.07.2020



Подпись руководителя практики от ФГБОУ ВО «КубГУ»
дата 06.07.2020

Приложение 3

**ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ ЗАДАНИЕ, ВЫПОЛНЯЕМОЕ В ПЕРИОД ПРОХОЖДЕНИЯ
УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ**

Студент (ка) 2 курса, 102Б группы Кафедра

Кафедра экономического анализа, статистики и финансов

Направление 38.03.01 Экономика Профиль

финансы и кредит

Барышева Полина Александровна

(фамилия, имя, отчество)

Место прохождения практики: КубГУ

(наименование организации)

Сроки прохождения практики: с «06» июля 2020 г. по «19» июля 2020 г.

Руководитель практики: Ермоленко Ольга Михайловна, к.э.н.,

доцент

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

Основная цель практики по получению первичных профессиональных умений и навыков – формирование профессиональных компетенций, направленных на закрепление и углубление теоретических знаний, полученных в процессе обучения, приобретение необходимых практических навыков в области обеспечения экономической безопасности экономических субъектов различных организационно-правовых форм и видов деятельности по избранной образовательной программе.

Перечень вопросов (заданий, поручений) для прохождения
практики:

Организационно-экономическая характеристика экономического
субъекта

1) Ознакомление со структурой финансового управления предприятием
(организацией)

2) Ознакомление с функциями финансовых служб 3) Анализ показателей
деятельности хозяйствующего субъекта (за 3 года в динамике). (Выводы о динамике и
структуре имущества и источников его формирования; результаты изучения динамики и

связи между показателями финансовых результатов и рентабельности деятельности организации; результаты изучения показателей уровней рядов динамики стоимостных показателей; расчет средних арифметических и средних хронологических значений основных стоимостных показателей.)

4) Описание подразделения организации (учреждения), являющегося базой практики (краткую характеристику подразделения (задачи подразделения); организационную структуру подразделения; характеристику полномочий работников подразделения).

Подпись студента _____ дата
06.07.2020

Подпись руководителя практики

от ФГБОУ ВО «КубГУ» _____ дата
06.07.2020

(подпись, расшифровка подписи)

Приложение 3

РАБОЧИЙ ГРАФИК (ПЛАН) ПРОВЕДЕНИЯ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

График (план) составляется в соответствии с индивидуальным заданием

Студент (ка) 1 курса, 101Б группы
 Кафедра экономического анализа, статистики и финансов
 Направление 38.03.01 Экономика Профиль «Финансы и кредит»

(фамилия, имя, отчество)

Место прохождения практики: **КубГУ**
 (наименование организации)

Сроки прохождения практики: с «06» июля 2020 г. по «19» июля 2020 г.

Руководитель практики от КубГУ: Ермоленко Ольга Михайловна, к.э.н., доцент
 (Ф.И.О., ученая степень, ученое звание)

План-график выполнения работ:

№	Этапы работы (виды деятельности) при прохождении практики	Сроки	Отметка руководителя практики от университета о выполнении (подпись)
1.	Прохождение инструктажа и ознакомление с требованиями охраны труда, техникой безопасности, пожарной безопасности	06.07.2020	
2.	Изучение организационно-правовых документов, регламентирующих юридический статус предприятия (организации, учреждения) и нормативных документов, регламентирующих деятельность подразделений (отделов) предприятия, историю создания и специфику деятельности хозяйствующего субъекта	07.07.2020	
3.	Провести сбор, анализ и обработку информации, характеризующей внешнюю и внутреннюю среду деятельности организации.	13.07.2020	
4.	Участие в платёжно-расчётной работе	15.07.2020	
5.	Подготовка и защита отчета по практике	19.07.2020	

Подпись студента Ермоленко О.М. дата 06.07.2020 г.
 (подпись, расшифровка подписи)

Подпись руководителя практики от ФГБОУ ВО «КубГУ» _____ дата 06.07.2020 г.

(подпись, расшифровка подписи)

Приложение 5

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

Борисенко А.А., 23 года

(ФИО, возраст лица, получившего инструктаж)

(ФИО, должность руководителя практики от ФГБОУ ВО «КубГУ»)

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

(подпись лица, получившего инструктаж)

Инструктаж получен и усвоен

«6» июля 2020 г.

А.А. Борисенко

Инструктаж проведен и усвоен

«6» июля 2020 г.

(подпись руководителя практики от
ФГБОУ ВО «КубГУ»)

Приложение 6

Сведения о прохождении инструктажа по ознакомлению с требованиями
охраны труда, технике безопасности, пожарной безопасности, а также
правилами внутреннего трудового распорядка в ФГБОУ ВО «КубГУ»

Борисенко Полина Александровна, 23.10.99

(ФИО, возраст)

практикант _____

(на какую должность назначается)

1. Инструктаж по требованиям охраны труда

проведен деканом экономического факультета, Шевченко Игорь Викторович

(должность, ФИО сотрудника, проводившего инструктаж)

Инструктаж по требованиям охраны

Инструктаж по требованиям охраны труда

труда получен и усвоен
«6» июля 2020 г.

проведен и усвоен
«6» июля 2020 г.

Полина

(подпись лица, получившего инструктаж) (подпись лица, проводившего инструктаж)

2. Инструктаж по технике безопасности

проведен деканом экономического факультета, Шевченко Игорь Викторович

(должность, ФИО сотрудника, проводившего инструктаж)

Инструктаж по технике

Инструктаж по технике безопасности

безопасности получен и усвоен
«6» июля 2020 г.

проведен и усвоен
«6» июля 2020 г.

Получил _____
(подпись лица, получившего инструктаж) (подпись лица, проводшего инструктаж)

3. Инструктаж по пожарной безопасности

проведен деканом экономического факультета, Шевченко Игорь Викторович

(должность, ФИО сотрудника, проводившего инструктаж)

Инструктаж по пожарной безопасности

безопасности получен и усвоен
«6» июля 2020 г.

Инструктаж по пожарной безопасности
проведен и усвоен
«6» июля 2020 г.

Получил _____
(подпись лица, получившего инструктаж) (подпись лица, проводшего инструктаж)

4. Инструктаж по правилам внутреннего трудового распорядка

проведен деканом экономического факультета, Шевченко Игорь Викторович

(должность, ФИО сотрудника, проводившего инструктаж)

Инструктаж по правилам

Инструктаж по правилам внутреннего

внутреннего трудового

трудоового распорядка проведен и

распорядка получен и усвоен
«6» июля 2020 г.

усвоен
«6» июля 2020 г.

Получил _____
(подпись лица, получившего инструктаж) (подпись лица, проводшего инструктаж)

5. Разрешение на допуск к работе

- Разрешено допустить к работе Борисенко Полину Александровну

(ФИО лица, получившего допуск к работе)

в качестве практиканта _____

(должность)

«6» июля 2020 г. _____
Получил _____ (подпись)

Приложение 7

ДНЕВНИК ПРОХОЖДЕНИЯ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

Студент 1 курса, 101Б группы

Кафедра экономического анализа, статистики и финансов

Направление 38.03.01 Экономика

Профиль "Финансы и кредит"

Борисенко Полина Александровна

(фамилия, имя, отчество)

Место прохождения практики: КубГУ

(наименование организации)

Сроки практики: с «06» июля 2020 г. по «19» июля 2020 г.

Руководитель практики: Ермоленко Ольга Михайловна, к.э.н., доцент

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

Дата	Содержание проведенной работы	Результат работы	Оценки, замечания и предложения по работе
06.07.2020	Инструктаж и ознакомление с требованиями охраны труда, технической безопасности, пожарной безопасности	Прошел инструктаж и ознакомление с требованиями охраны труда, техникой безопасности, пожарной безопасности, а также правилами внутреннего трудового распорядка	
08.07.2020	Изучение устава ООО "Тандер", знакомство с историей деятельности компании. Получение информации о деятельности компании	Ознакомление с внутренними документами, подготовка отчета	Подробно и доступно описывается история развития компании

13.07.2020	Сбор отчетности по проведенной деятельности организации. Изучение архивов организации	Работа в программе 1С Предприятие. Определение направления путей улучшения деятельности предприятия	
15.07.2020	Проведение анализа основных средств и нематериальных архивов, учредительных документов и нормативных актов	Работа с документами и корреспонденцией	
16.07.2020	Изучение расчетных процедур, состояние расчетной и платежной деятельности	Участие в оформлении первичных документов. Участие в составлении заявок	
19.07.2020	Изучение порядка и сбыта товаров компании	Участие в платежно-отчетной работе. Проведение оценки платежеспособности организации	

Студент Борисенко Полина Александровна Polina дата 19.07.2020
 ФИО (подпись, дата)

Руководитель практики
 от ФГБОУ ВО «КубГУ» _____ дата 19.07.2020
 ФИО (подпись, дата)

ОТЗЫВ

РУКОВОДИТЕЛЯ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ от ФГБОУ ВО «КубГУ»

о работе студента в период прохождения практики

Барышников Д.А.

(Ф.И.О.)

Проходил практику в период с «06»июля 2020 г. по «19» июля 2020 г.

в КубГУ
(наименование организации)

в _____
(наименование структурного подразделения)

в качестве практиканта
(должность)

Результаты работы состоят в следующем:

Код компетенции	Содержание компетенции (или её части)	Планируемые результаты при прохождении учебной практики	Отметка о выполнении
ОПК-2	способностью осуществлять сбор, анализ и обработку данных, необходимых для решения профессиональных задач	<p>Определение баз практики, заключение индивидуальных или групповых договоров на практику.</p> <p>Назначение руководителя практики от кафедры. Проведение организационного собрания со студентами руководителем практики от кафедры. Ознакомление с целями, задачами, программой, сроками, требованиями учебной практики.</p> <p>Инструктаж по технике безопасности.</p> <p>Составление графика консультаций, индивидуального задания и календарного плана прохождения практики.</p> <p>Подготовка отчета по практике в соответствии с программой практики и требованиям к оформлению.</p>	<p>выполнено полностью,</p> <p>частично, не выполнено</p>
ПК-6	способностью анализировать и интерпретировать данные отечественной и зарубежной статистики социально-экономических процессах и явлениях, выявлять тенденции изменения социально-экономических показателей	<p>Назначение руководителя практики от принимающей организации.</p> <p>Ознакомление со структурой, основными направлениями деятельности организации, выступающей базой практики (ознакомительная лекция от руководителя практики от организации).</p> <p>Изучение правил внутреннего распорядка, прохождение инструктажа по технике безопасности.</p> <p>Подготовка информационных массивов по индивидуальному заданию руководителя практики</p> <p>Предоставление отчета по практике руководителю практики от кафедры, предоставление отзыва руководителя практики от принимающей организации,</p>	<p>выполнено полностью,</p> <p>частично, не выполнено</p>

		изложение результатов проведенных исследований, защита отчета по учебной практике	
ПК-1	способностью собрать и проанализировать исходные данные, необходимые для расчета экономических и социально-экономических показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов	Ознакомление с предприятием, его производственной, организационно-функциональной структурой. Работа с источниками правовой, статистической, аналитической информации Сбор и обработка информации о финансово-хозяйственной деятельности организации — базы практики. Выполнение индивидуальных заданий программы учебной практики	выполнено полностью, частично, не выполнено

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

Студент Борисенко Анастасия Александровна (Ф.И.О. студента)

Ермоленко Ольга Михайловна, к.э.н., доцент (Ф.И.О. должность руководителя практики)

«19» июля 2020г.
(подпись)