

Уровень образования: СПО  
Специальность: 38.02.04 Коммерция (по отраслям)

**ОТЧЕТ  
по производственной практике**

Место прохождения практики \_\_\_\_\_  
(наименование предприятия)

Сроки прохождения практики: с \_\_\_\_\_ по \_\_\_\_\_.

*Выполнил:*

Студент \_\_ курса  
формы обучения

**ДЦО.РФ**  
**INFO@ДЦО.РФ**  
«\_\_» 201\_\_ г. (ФИО)  
(подпись)

Подпись руководителя  
практики от организации

\_\_\_\_\_ (подпись)

\_\_\_\_\_ (ФИО)

Подпись руководителя  
практики от профильной организации  
\_\_\_\_\_ (подпись)

\_\_\_\_\_ (ФИО)

Москва, 2019г.

## Содержание

Введение.....	3
1. Общая характеристика предприятия ООО «ПК «Венткомплекс».....	4
2. Организационная структура предприятия ООО «ПК «Венткомплекс».....	7
3. Последовательность маркетинговых мероприятий, применяемых на предприятии ООО «ПК «Венткомплекс».....	10
4. Организация и порядок составления финансовых документов на предприятии ООО «ПК «Венткомплекс».....	13
5. Анализ показателей финансово-хозяйственной деятельности ООО «ПК «Венткомплекс».....	19
6. Выявление потребностей (спроса) на товары и соответствующих типов маркетинга.....	25
Заключение.....	27
Список литературы.....	28

**ДЦО.РФ**

**INFO@ДЦО.РФ**

## Введение

Производственная практика проводится в соответствии с учебным планом.

Целью практики является закрепление полученных теоретических знаний на основе практического участия в деятельности предприятий и приобретение профессиональных навыков и опыта самостоятельной работы; сбор, анализ и обобщение материалов для написания выпускной квалификационной работы.

В соответствии с поставленной целью, решаются следующие задачи:

- Пройти инструктивное совещание с руководителем практики и уточнить контакты линейного руководителя практики от организации, а также правила в отношении субординации, внешнего вида, графика работы, техники безопасности;

- Ознакомиться с предприятием: его типом, специализацией профилем, местом расположения рабочим местом, перечнем основных и дополнительных услуг розничной торговли;

Изучить организационную структуру отдела маркетинга и продаж, функциональные обязанности работающих сотрудников;

- Изучить организацию и порядок составления финансовых документов;

- Рассчитать финансовый результат хозяйственной деятельности предприятия, распределить прибыль, заполнить отчет о прибылях и убытках;

- Охарактеризовать методы изучения покупательского спроса. Описать опыт предприятия;

- Описать опыт предприятия по организации сбыта. Составить схему каналов распределения;

- Участие в проведении рекламных акций, кампаний, других маркетинговых коммуникаций, проведенных в организации в течение года;

- Обработка и анализ полученной информации.

Практика проходила на предприятии ООО «ПК «Венткомплекс».

## 1. Общая характеристика предприятия ООО «ПК «Венткомплекс»

Компания является официальным лицензированным представителем крупных производственных предприятий Удмуртской Республики, Пермского края и Свердловской области.

Юридический адрес: город 427629, республика Удмуртская, город Глазов, улица Куйбышева, дом 77 строение 1, кабинет 111.

Миссия компании — это комплексное оснащение вентиляционно-отопительным оборудованием строящихся зданий и сооружений, промышленных, социальных, спортивных, сельскохозяйственных объектов на территории Российской Федерации и стран СНГ.

На все виды работ имеются соответствующие допуски и лицензии.

Основные виды деятельности, услуги, товары приведены в таблице 1.

Таблица 1 - Основные виды деятельности, услуги, товары ООО «ПК ВентКомплекс»

Товары	Описание
Услуги по проектированию систем	Холодоснабжения, Кондиционирования, Вентиляции, Противодымной вентиляции, Отопления, Теплоснабжения, Водоснабжения, Водоотведения, Канализационные насосные станции Автоматизации, Диспетчеризации.
Поставка	Компания является официальным партнером ведущих европейских и российских производителей климатического оборудования. Мы готовы подобрать сложнейшее оборудование, способное решать любые технические задачи и в кратчайшие сроки поставить его прямо на объект нашего заказчика. Кроме того, компания имеет собственное производство вентиляционного оборудования из импортных комплектующих, что позволяют вести гибкую ценовую политику.
Монтаж	Монтажные работы производят высококвалифицированные специалисты, которые имеют опыт успешной реализации сложнейших проектных решений. Все они прошли обучение у фирм-производителей и являются истинными профессионалами своего дела. В настоящий момент можно говорить о том, что все новейшие технологии в области обеспечения

	зданий инженерными системами были реализованы специалистами нашей компании. Технические специалисты постоянно повышают свою квалификацию и шагают в ногу со временем в области своей профессиональной компетенции.
Пуско-наладочные работы	Специалисты компании имеют бесценный опыт по запуску и отладке сложнейших инженерных систем. Благодаря огромнейшей теоретической и практической базе, специалисты способны в кратчайшие сроки запускать и доводить рабочие параметры системы до требуемых. Современейшее техническое оснащение позволяет достигать высочайшего качества при проведении пуско-наладочных работ.
Гарантийное и сервисное обслуживание	Сервисная служба обладает всеми необходимыми ресурсами (техническое оснащение, информационное обеспечение, квалифицированный персонал) как для своевременного планового обслуживания систем, так и для оперативного устранения непредвиденных неполадок.

ООО ПК «ВентКомплекс» имеет огромный опыт работы в области вентиляции и выполняет весь комплекс работ по проектированию, поставке, монтажу и гарантийному обслуживанию систем вентиляции и кондиционирования воздуха в бытовых, офисных и промышленных помещениях.

Коллектив состоит более чем из ста пятидесяти специалистов, многолетний опыт которых передается из поколения в поколение.

Наличие современного оборудования позволяет выполнять проекты в кратчайшие сроки и на уровне мировых стандартов.

ООО ПК «ВентКомплекс» осуществляет прямые поставки климатического оборудования от ведущих европейских и российских производителей, а также имеет собственное производство вентиляционного оборудования из импортных комплектующих, что позволяет вести гибкую ценовую политику.

Монтаж проводят высококвалифицированные специалисты, прошедшие обучение у фирм-производителей, имеющие большой опыт работы и профессиональное монтажное оборудование.

За время своего развития компания превратилась в организацию, способную решать не только задачи отопления зданий, вентиляции и кондиционирования воздуха, но также закрывать полный спектр задач, связанных с обеспечением зданий комплексом полноценно функционирующих

инженерных систем.

Следуя мировым стандартам, диктуемым направлением развития строительной сферы в целом, организация активно развивает инновационное для регионов направление в области инженерных систем – BMS (Building Management System) – так называемый «Умный дом». Данная система комплексно поддерживает жизнеспособность всех инженерных систем здания, обеспечивая их бесперебойное функционирование.

**ДЦО.РФ**  
**INFO@ДЦО.РФ**

## 2. Организационная структура предприятия ООО «ПК «Венткомплекс»

Организационная структура ООО «ПК ВентКомплекс» линейно - функциональная.

Линейно-функциональная структура реализует принцип единоличия, линейного построения структурных подразделений и распределения функций управления между ними и рационального сочетания централизации и децентрализации. При такой структуре управления всю полноту власти берет на себя линейный руководитель, возглавляющий определенный коллектив.

Организационная структура предприятия представлена на рисунке 1.

Рисунок 1 - Организационная структура ООО «ПК ВентКомплекс»

Руководитель компании - генеральный директор - осуществляет общее руководство производственным процессом и принятием решений по всем вопросам, связанным с его обеспечением, заключает договоры, принимает решения о приеме новых сотрудников.

Функциональные обязанности генерального директора ООО «ПК ВентКомплекс»:

- обеспечение соблюдения законности в деятельности Общества;
- осуществление руководства финансовой и хозяйственной деятельностью Общества в соответствии с Уставом Общества;
- организация работы Общества с целью достижения эффективного взаимодействия всех структурных подразделений Общества.

Во главе планово-экономического отдела стоит начальник отдела.

Экономический отдел осуществляет работу по экономическому планированию, направленному на организацию рациональной хозяйственной деятельности предприятия в соответствии с потребностями рынка и возможностями получения необходимых товаров, по выявлению и использованию резервов с целью достижения наибольшей эффективности

работы предприятия.

Функции ПЭО:

- осуществляет подготовку проектов текущих планов предприятия по всем видам деятельности и заключенным договорам, а также обоснований и расчетов по ним;
- разрабатывает стратегию предприятия с целью адаптации его хозяйственной деятельности и системы управления к изменяющимся в условиях рынка внешним и внутренним экономическим условиям;
- составляет среднесрочные и долгосрочные комплексные планы деятельности предприятия.

Отдел по работе с клиентами состоит из менеджеров по работе с клиентами.

Основные функциональные обязанности менеджера о работе с клиентами:

**ДЦО.РФ**

- выявляет потенциальных клиентов, осуществляет анализ потребностей клиентов, их уровень и направленность;
- проводит переговоры с клиентами, знакомит покупателей с продукцией и ее потребительскими свойствами, ценами, скидками, условиями продажи, порядке проведения расчётов, выдачи и погрузки товара;
- поддерживает постоянный контакт с существующими клиентами, организует работу с ними.

Отдел консалтинга профессиональный и многолетний опыт сотрудников в создании программных комплексов в таких областях как муниципальные финансы и собственность, таможенное оформление, торговля и бухучет, автоматизация технологических процессов позволяет предложить разработку программ в любой прикладной области для клиентов.

Сервисный отдел занимается почти всем, что связано с компьютерной и офисной техникой, её поставкой и обслуживанием офисов, установкой программного обеспечения и подключением к сети Интернет, прокладкой сетей и установкой серверов.

Преимущества линейно-функциональной организационной структуры управления:

- четкое разделение обязанностей при управлении звенями структуры;
- руководитель, находящийся во главе иерархии, всегда принимает компетентные решения, так как они формируются на основе объективного анализа деятельности всех подразделений;
- линейно-функциональный принцип управления гарантирует стабильность предприятия или проекта в долгосрочной перспективе;
- быстрые результаты при организации новых производственных процессов, при взятии за перспективные разработки информационных продуктов;
- уменьшение потребляемых ресурсов в производственных процессах, снижение трудозатрат на всех ступеньках управления.

**ДЦО.РФ**  
**INFO@ДЦО.РФ**

### 3. Последовательность маркетинговых мероприятий, применяемых на предприятии ООО «ПК «Венткомплекс»

Основой Интернет-маркетинга в настоящее время является Web–сайт, как корпоративный, так и сайт сторонних посреднических организаций (поисковые системы, каталоги, порталы, открытые и закрытые торговые площадки и т.п.).

У предприятия ООО ПК «Венткомплекс» есть свой сайт - <https://the-vent.ru/> (рисунок 2).

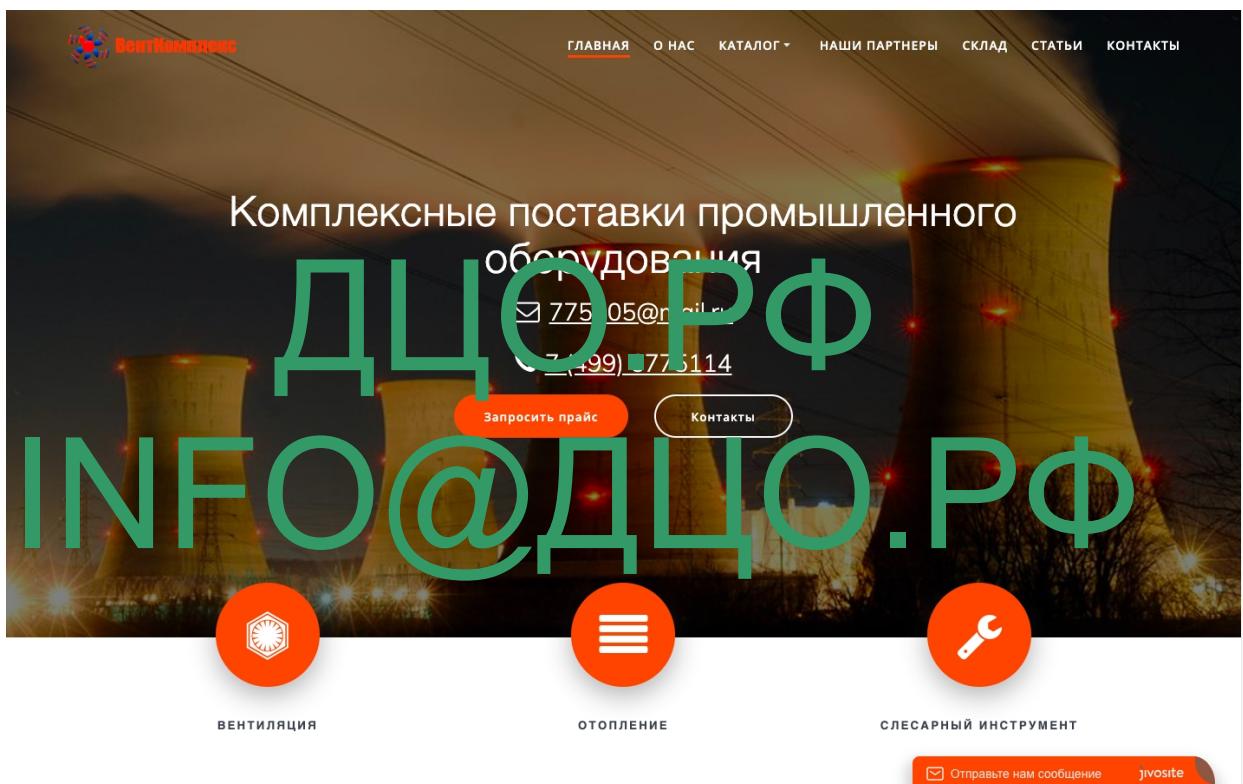


Рисунок 2 – Интерфейс сайта ООО ПК «Венткомплекс»

В отличие от пассивной, нисходящей на потребителя модели маркетинга, Интернет позволяет осуществить взаимодействие поставщиков и потребителей, при котором последние сами становятся поставщиками (в частности, поставщиками информации о своих потребностях).

Среда Интернета, согласно — это совокупность факторов Интернет-пространства, которые оказывают воздействие на предприятие,

внедряющее Интернет-технологии в свою хозяйственную деятельность, которая включает в себя:

- аудиторию Интернета и ее характеристики (активная, недельная, и максимальная аудитории, географическое расположение, сфера интересов, возраст, пол, социальный статус, профессиональная деятельность, цели использования и т.д.).

- инфраструктуру среды (насыщенность информационными ресурсами, предоставляемые виды сервиса — услуги, применяемые технологии, структура коммерческих участников Интернет-рынка и т.д.).

- уровень возможности осуществления трансакций (в том числе качество применяемых платежных систем).

- уровень развития телекоммуникационной инфраструктуры (в том числе возможность доступа к Интернету, качество линий связи и скорость передачи данных, стоимость предоставляемых услуг)

- уровень правовой базы функционирования бизнеса в Интернете.

Место Интернет-маркетинга в деятельности ООО ПК «Венткомплекс» сводится к процессу управления маркетингом на электронном рынке, который отражает совокупность операций и процедур, выполняемых работниками маркетинговых служб компании в следующей последовательности:

- сбор и анализ информации о поведении рынка и конкурентов на нем посредством использования возможностей сети Интернет, хранилища корпоративных баз данных;

- экспертизу стохастических и динамических процессов на данном сегменте рынка;

- моделирование психологических реакций поведения потребителя на электронном рынке с моделированием стратегий компаний в условиях риска и неопределенности,

- формулирование новых стратегий развития текущих рынков,

проникновения на рынок, стратегических альянсов и консолидаций, стратегий диверсификации и др.

Касательно Web-сайта ООО ПК «Венткомплекс» необходимо отметить, что он находит себе эффективное применение в таких областях как:

- Продажа через Интернет;
- Реклама товаров и услуг в Сети;
- Сервис и послепродажное обслуживание.

Пользуясь Интернетом, сотрудники маркетинговых служб ООО ПК «Венткомплекс» имеют возможность:

- быстро менять ассортимент, описание продуктов и их цены;
  - экономить на затратах (отсутствуют затраты на создание обеспечение функционирования магазина, на использование обычных методов почтовой рассылки, издание каталогов и т.п.);
  - легче осуществлять контакты с потенциальными потребителями, посылая им информацию (например, разъяснительного или рекламного характера) и получая от них ответы;
- INFO@ДЦО.РФ  
подштать число людей посетивших сайт организаций и отдельные его части.

#### 4. Организация и порядок составления финансовых документов на предприятии ООО «ПК «Венткомплекс»

Планированием на предприятии ООО «ПК ВентКомплекс» занимается планово-экономический отдел (ПЭО).

В перечень процессов, которыми занимается ПЭО, входит:

- проведение бухгалтерского учета с помощью современных средств техники;
- своевременный учет всех средств и материальных ценностей, поступающих на счет производства или компании, отслеживание оборотного движения денежных средств;
- правдивый учет всех расходов на производстве, доходов, полученных в результате реализации продукции, хозяйственной и финансовой деятельности компаний;
- своевременное перечисление положенных сумм в государственный бюджет, налоговую организацию, погашение банковских кредитов;
- INFO@ДЦО.РФ
- разработка проектов смет расходов по бюджету, заявок и т.д.;
- подготовка предложений по распределению утвержденных сметных ассигнований по структурным подразделениям;
- определение стоимости различных видов внебюджетной деятельности;
- составление перспективных и текущих смет доходов и расходов по всем направлениям внебюджетной деятельности;
- составление периодической и разовой отчетности по вопросам финансово-экономической деятельности;
- проведение анализа финансово-хозяйственной деятельности всех структурных подразделений по данным бухгалтерского учета, статистических отчетов;

- разработка мероприятий и предложений по рациональному и

эффективному использованию средств на содержание компании, контроль за их исполнением;

- учет и систематизация руководящих документов по финансово-экономическим вопросам.

Структура планово-экономического отдела ООО «ПК ВентКомплекс» представлена на рисунке 3.



Рисунок 3 - Структура планово-экономического отдела ООО «ПК ВентКомплекс»

Планово-экономический отдел ООО «ПК ВентКомплекс» в процессе своей деятельности вступает в финансовые отношения:

1) С учредителями: Общество вправе ежеквартально, раз в полгода или раз в год принимать решение о распределении своей чистой прибыли между Участниками Общества. Решение об определении части прибыли, распределяемой между Участниками Общества, принимается Общим собранием Участников Общества.

2) Отношения с государством: ООО «ПК ВентКомплекс» применяет общепринятую систему налогообложения. Сумма общих налоговых выплат складывается из НДФЛ (13%), налога на имущество (2,2%), страховые взносы (30%), НДС (18%) и налога на прибыль (20%).

3) Отношения со сферой страхования: Социальное страхование распространяется на рабочих и служащих, работников, трудовые отношения

которых с ООО «ПК ВентКомплекс» на момент наступления страхового случая подтверждались трудовым договором.

4) Отношения с физическими лицами: Общество самостоятельно формирует свою структуру, штатное расписание, определяет формы, систему и размеры оплаты труда, а также другие виды доходов работников с учетом действующего законодательства.

5) Отношения с предприятиями и организациями: К отношениям любого предприятия или индивидуального предпринимателя применяются нормы ГК РФ.

Принятые гарантии и обязательства реагирования на претензии предоставляют возможность и персоналу, и потребителям вносить свой вклад в совершенствование продукции и процессов организации.

6) Взаимодействие с финансовым рынком: Средства ООО «ПК ВентКомплекс» хранятся в учреждении банка ПАО «Сбербанк». С банком заключен договор на расчетно-кассовое обслуживание счета, который предполагает обязательства перед клиентом по зачислению и выдаче со счета соответствующих распоряжениям клиента денежных сумм и проведению других операций по счету. В банке открыт расчетный счет.

Технико-экономический анализ деятельности ООО «ПК ВентКомплекс» является одной из функций управления и основывается на изучении экономики, техники и организации производства, предусматривает комплексное изучение деятельности предприятия с целью повышения его эффективности.

Анализ работы ООО «ПК ВентКомплекс» осуществляется экономистом. Он организует всю экономическую работу по анализу хозяйственной деятельности.

Технический анализ входит в обязанности не только работников экономических служб, но и отделов производства

В ООО «ПК ВентКомплекс» вся работа по проведению анализа планируется. На практике могут составлять следующие планы: комплексный план аналитической работы предприятия и тематические планы.

Комплексный план составляется на один год. Разрабатывает его специалист, которому на предприятии поручено руководство аналитической работой в целом. Этот план по содержанию представляет собой календарное расписание отдельных аналитических исследований. В нем, кроме целей и задач анализа, перечисляются вопросы, которые должны быть исследованы на протяжении года, определением сроков, субъектов анализа, дается схема аналитического документооборота, срок и адрес поступления каждого документа, его содержание. По результатам анализа разрабатываются предложения, направленные на улучшение результатов хозяйственной деятельности.

Тематические — это планы проведения анализа по комплексным вопросам, которые требуют углубленного изучения. В них рассматриваются объекты, субъекты, этапы, сроки проведения анализа, его исполнители и др. Контроль за выполнением планов анализа ведет заместитель руководителя предприятия по каким-либо вопросам или лицо, на которое возложены обязанности по управлению анализом в целом.

**INFO@ДЦО.РФ**  
Основные источники поступления информации предприятия ООО «ПК ВентКомплекс»:

- действующие и потенциальные клиенты (информация поступает в виде регистрационных документов, бизнес-планов и предложений);
- предприятия-партнеры (в основе информации лежат предоставляемые документы, контакты с сотрудниками служб и т. д.);
- биржи (результаты торгов, общение дилеров);
- информационные сети и системы;
- рекламные агентства и различные общественные службы;
- независимые консультативные и экспертные фирмы;
- местные, региональные и зарубежные СМИ;
- конференции, совещания, выставки и т.д.;
- законодательные органы (проекты соответствующих законодательных актов, материалы деятельности соответствующих комиссий и т. п.).

Управление современными торговыми предприятиями ООО «ПК ВентКомплекс» базируется на использовании информации, выраженной в денежных единицах. При этом бухгалтерская отчетность может включать и качественную информацию (не денежную), если она помогает анализу бухгалтерских отчетов. Отчетность, специально подготовленная в помощь менеджерам, относится к управленческой учетной информации. Она используется в процессе планирования, исполнения и контроля над деятельностью предприятия.

В состав годовой бухгалтерской отчетности ООО «ВентКомплекс» включаются:

- Годовой баланс;
- Отчет о прибылях и убытках;
- Приложение к балансу об использовании прибыли и фондов;
- Отчет о состоянии внутреннего контроля в организации;
- Объяснительная записка по бухгалтерскому годовому отчету.

На предприятии ООО «ПК ВентКомплекс» используется программа 1С:Предприятие — программа, продукт компании «1С», предназначенный для автоматизации деятельности на предприятии.

«Компонента» «Бухгалтерский учёт» — наличие данной «компоненты» в 1С:Предприятии 7.7 позволяет использовать такие объекты, как «бухгалтерские планы счетов», «операции», «проводки». Используется, в первую очередь, в поставке «1С:Бухгалтерия 7.7».

«Компонента» «Оперативный учёт» позволяет использовать объект «регистры». Входит в поставку «1С:Торговля+Склад 7.7» и других.

«Компонента» «Расчёт» позволяет использовать объекты «журнал расчётов», «виды расчётов» и «группы расчётов». Входит в поставку «1С:Зарплата и Кадры 7.7», «1С:Основные средства 7.5» и других.

«Компонента» «Управление распределёнными информационными базами (УРИБ)» позволяет осуществлять обмен информацией (синхронизацию) между

физически отдалёнными узлами одной логически цельной базы данных. Например, обмен данными между бухгалтерией и отдалённым складом. Для ведения учёта не используется.

«Компонента» «веб-расширение» позволяет создавать веб-интерфейс к учётной базе данных на основе технологии ASP. Для ведения учёта не используется.

Таблица 1 - Система планирования финансово-хозяйственной деятельности и формы реализации его результатов на предприятии ООО «ПК ВентКомплекс»

Системы финансового планирования	Формы реализации результатов финансового планирования	Период планирования
1. Прогнозирование финансовой деятельности	Разработка общей финансовой стратегии и финансовой политики по основным направлениям финансовой деятельности предприятия	до 3-х лет
2. Текущее планирование финансовой деятельности	Разработка текущих финансовых планов по отдельным аспектам финансовой деятельности	1 год
3. Оперативное планирование финансовой деятельности	Разработка и доведение до исполнителей бюджетов, платежных календарей и других форм оперативных плановых заданий по всем основным вопросам финансовой деятельности	месяц, квартал

## 5. Анализ показателей финансово-хозяйственной деятельности ООО «ПК «Венткомплекс»

Для изучения состава и динамики стоимости, а также его структуры на основании актива бухгалтерского баланса предприятия составлена аналитическая таблица 2.

**Таблица 2 - Анализ состава, структуры и динамики активов ООО «ПК ВентКомплекс» и источников их формирования**

Показатели	На начало отчетного периода		На конец отчетного периода		Изменение	
	тыс.руб	% к валюте баланса	тыс.руб.	% к валюте баланса	тыс.руб.	% к валюте баланса
1	2	3	4	5	6	7
<b>I. ВНЕОБОРТОНЫЕ АКТИВЫ</b>						
Основные средства	16718	24,71	16800	17,71	+82	-7
Прочие внеоборотные активы	6526	9,65	17122	18,04	+10596	+8,39
ИТОГО по разделу I	23244	34,36	33922	35,75	+10678	+1,39
<b>II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ</b>						
Запасы	5266	7,78	12054	12,70	+6788	+4,92
Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев после отчетной даты)	9081	13,42	8653	9,12	-428	-4,3
Краткосрочные финансовые вложения	288	0,43	9970	10,51	+9682	+10,08
Денежные средства	18525	27,38	18714	19,72	+189	-7,66

Прочие оборотные активы	11243	16,62	11576	12,20	+333	-4,42
ИТОГО по разделу II	44403	65,64	60967	64,25	+16564	-1,39
ИГОГО ПО БАЛАНСУ	67647	100	94889	100	+27242	0
<b>III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ</b>						
Уставной капитал	9455	13,98	9954	10,49	+499	-3,49
ИТОГО по разделу III	9455	13,98	9954	10,49	+499	-3,49
<b>IV. ДОЛГОСРОЧНАЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА</b>						
Займы и кредиты	52967	78,30	69256	72,99	+16289	-5,31
ИТОГО по разделу IV	52967	78,30	69256	72,99	+16289	-5,31
<b>V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА</b>						
Займы и кредиты	-	-	1500	1,58	+1500	+1,58
Кредиторская задолжность	5225	7,72	14179	14,94	+8954	+7,22
ИТОГО по разделу V	5225	7,72	15679	16,52	+10454	+8,8
ИГОГО ПО БАЛАНСУ	67647	100	94889	100	+27242	0

В течение отчетного года выбытия основных средств практически не было и составило всего 13 тысяч рублей. Введено в эксплуатацию основных производственных фондов на общую сумму 1713 тыс. рублей.

На конец отчетного 2017 года начальная стоимость основных средств в эксплуатации составляла 28071 тыс. рублей (остаточная стоимость 16800 тыс. рублей) в том числе основного технологического, вспомогательного и прочего оборудования 16737 тыс. рублей (остаточная стоимость 9078 тыс. рублей).

Все, что имеет стоимость, принадлежит предприятию и отражается в активе баланса, называется его активами. Актив баланса содержит сведение о

размещении капитала, имеющегося в распоряжении предприятия, то есть о вложении его в конкретное имущество и материальные ценности.

За отчетный период структура активов и пассивов анализируемого предприятия изменилась, но не значительно. Хотя изменилась доля заемных средств, по сравнению с 2016 годом, к концу 2017 года доля заемных средств увеличилась на 26743 рублей, что составило 46%. Это связано с расширением воспроизводственного процесса.

Кроме того, следует иметь в виду, что цены на финансовые ресурсы не так высоки, и предприятие может обеспечить более высокий уровень отдачи за вложенный капитал, чем платит за кредитные ресурсы, тем самым оно повышает рентабельность собственного капитала.

Анализ состава и структуры доходов ООО «ПК ВентКомплекс» в таблице 3.

Таблица 3 - Анализ состава и структуры доходов ООО «ПК ВентКомплекс»

Показатели	2017 г.		2018 г.		Δ		
	Сумма	Доля	Сумма	Доля	Δ±	темп	ΔД
1. Выручка	278,565	100	106,880	100	-111,685	40,09	-
2. Валовая прибыль	237,895	85,3	120,880	72,4	-117,015	40,19	-12,9
3. Прибыль от продаж	187,970	67,5	78,280	46,9	-109,69	-58,35	-20,6
4.% к пол-ю	23,630	8,5	43	25,8	19,37	82,1	17,3
5. Доходы в др. предприятия	64,148	23,03	63,730	38,2	0,418	-0,65	15,17
6. Прочие операционные доходы	1084,020	389,14	187,900	112,6	896,12	-82,7	-276,54

Проводя анализ состава и структуры доходов предприятия можно сделать

следующий вывод:

Валовая прибыль на 2017 год составляет 85,3% от выручки, т.е. с/с выпускаемой продукции равна 14,7%. прибыль от продажи равна 67,5% от выручки, т.е. 32,5% приходящих на затраты, 16,25% – расходы от продажи и управления.

В 2018 году валовая прибыль составляет 72,4% от выручки, т.е. с/с выпускаемой продукции равна 27,6%. Прибыль от продажи составляет 46,9%, т.е. 53,1% приходящих на затраты 26,55% из них себестоимость ВП и 26,55% расходы по продаже и управлению.

Расходы предприятия от обычных и прочих видов деятельности ООО «ПК ВентКомплекс» в таблице 4.

Таблица 4 - Расходы предприятия от обычных и прочих видов деятельности ООО «ПК ВентКомплекс»

Показатели	2017 г.		2018 г.		Δ		
	Сумма	Доля	Сумма	Доля	Δ±	темп	ΔД
1. С/С	40,67	100	4,6	100	5,33	13,1	-
2. Коммерческие расходы	8,134	20	9,200	20	1,07	13,1	-
3.Управленческие расходы	41,785	102,7	33,400	72,6	-8,4	-20,07	-30,1
4.% к уплате	36,040	88,6	19,700	42,8	-16,37	-45,3	-45,8
5. Прочие расходы	174,328	428,6	170,120	34,6	-34,2	-19,6	-124

Проводя анализ расходов предприятия от обычных и прочих видов деятельности можно сделать следующий вывод:

В 2017 и в 2018 гг. анализируя доходы и расходы видно, что преобладают статьи прочие доходы (в 2017 г. – 389,14%, в 2018 г. – 112,6%) и расходы (в 2017 г. – 102,7%, в 2018 г. – 42,8%).

Оценка деловой активности ООО «ПК ВентКомплекс» в таблице 5.

Таблица 5 - Оценка деловой активности ООО «ПК ВентКомплекс»

Показатели	Ед. изм.	Период	
		2017 г.	2016 г.
Фондоотдача основных средств	руб.	1,91	1,05
Коэффициент оборачиваемости совокупных активов	число оборотов	0,39	0,22
Продолжительность оборота совокупных активов	дн.	923	1636
Коэффициент оборачиваемости оборотных активов	число оборотов	0,61	0,34
Продолжительность оборота оборотных активов	дн.	967	1058
Коэффициент оборачиваемости запасов	число оборотов	3,29	0,78
Продолжительность оборота запасов	дн.	109	461
Коэффициент оборачиваемости общей величины дебиторской задолженности	число оборотов	1,80	1,99
Продолжительность оборота дебиторской задолженности	дн.	200	181
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности	число оборотов	2,94	1,99
Продолжительность оборота кредиторской задолженности	дн.	122	181

По данным таблицы 5 видно, что деятельность организации можно оценить как достаточно активную: значения многих показателей увеличились. Выросла прибыль, что свидетельствует об относительном снижении издержек обращения.

Рост фондоотдачи и производительности труда характеризует предприятие с положительной стороны. Произошло ускорение оборачиваемости оборотного капитала. Это произошло за счет ускорения оборачиваемости денежной наличности. Ускорилась оборачиваемость оборотных средств, дебиторской задолженности и кредиторской задолженности.

Отрицательным моментом можно назвать замедление оборачиваемости собственного капитала, запасов.

Как положительный момент следует отметить сокращение продолжительности операционного цикла.

## 6. Выявление потребностей (спроса) на товары и соответствующих типов маркетинга

Анализ внешней среды включает изучение следующих групп факторов:

- состояние экономики;
- политические процессы;
- научно-техническое и технологическое развитие общества;
- инфраструктура;
- международные события.

Среди факторов внешней среды, благоприятно влияющих на развитие компании, можно выделить следующие:

- высокий уровень предложения на рынке рабочей силы позволяет нам нанимать работников с высокой квалификацией, следовательно, повышается уровень оказываемых услуг. Это повышает конкурентоспособность нашей компании;

- рост имиджа компании за счет качественной работы с клиентами, своевременной доставки и сохранности груза

Клиенты ООО ПК «ВентКомплекс» приведены на рисунке 4.

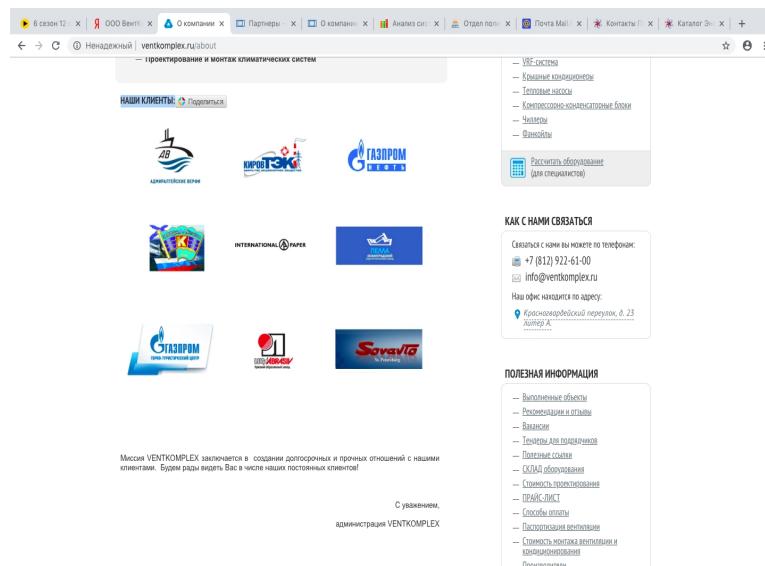


Рисунок 4 - Клиенты ООО ПК «ВентКомплекс»

Среди факторов внешней среды, отражающих угрозы для компании,

можно выделить следующие:

- высокая интенсивность конкуренции на рынке автотранспортных услуг, что требует для нашей фирмы дополнительных средств на повышение качества оказываемых услуг, удержание низких тарифов и т. п.;
- постоянный рост цен на топливо, материалы, запасные части для ПС компаний ведет к повышению тарифов на услуги;
- высокая стоимость подвижного состава не позволяет нашей компании быстро расширить парк автомобилей;
- низкое качество дорожного полотна приводит к преждевременному износу узлов и агрегатов ПС и необходимости более частого ТО и ТР.

Таблица 6 - SWOT-анализ ООО «ПК ВентКомплекс»

Сильные стороны города	Потенциальные возможности развития
<ul style="list-style-type: none"><li>- высококвалифицированный персонал;</li><li>- устойчивое положение на рынке данных услуг;</li><li>- авторитет на рынке;</li><li>рост значимости автомобильного транспорта.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- позитивные контакты с отечественными и европейскими транспортными предприятиями;</li><li>- выход на всероссийский рынок транспортных услуг.</li></ul>
Слабые стороны города	Стратегические риски, угрозы развития
<ul style="list-style-type: none"><li>- зависимость от услуг других организаций (в основном поставщиков топлива);</li><li>- нехватка оборотных средств;</li><li>- устаревшее оборудование и транспорт.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- снижение прибыли, из-за роста себестоимости услуг по сравнению с конкурентами;</li><li>- угроза появления новых конкурентов.</li></ul>

Таким образом, в результате проведенного SWOT-анализа транспортного предприятия удалось выявить сильные, слабые стороны предприятия, а также возможности и угрозы.

## Заключение

В процессе прохождения производственной практики, были приобретены необходимые практические умения и навыки работы, путём непосредственного участия в деятельности строительных работ.

Во время прохождения практики, мною были выполнены все задачи, которые были поставлены. Достигнута цель производственной практики, а именно, я овладел необходимыми компетенциями, систематизацией, обобщением и углубление теоретических знаний.

Данная практика является хорошим практическим опытом для дальнейшей самостоятельной деятельности. За время пройденной практики я познакомился с новыми интересными фактами. Закрепил свои теоретические знания, лучше ознакомился со своей профессией, а также данный опыт послужит хорошей ступенькой в моей дальнейшей карьерной лестнице.

**ДЦО.РФ**  
**INFO@ДЦО.РФ**

## Список литературы

1. Абрютина, М.С. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия: учеб. пособие / М.С. Абрютина, А.В. Грачев. – М.: Дело и Сервис, 2017. – 506с.
2. Бобков, А. Л. Коммерческая деятельность фирмы / А.Л. Бобков, Н.П. Карпух. – Москва: СИНТЕГ, 2017. – 144 с.
3. Бунеева, А.А. Коммерческая Деятельность: Организация И Управление / А.А.Бунеева. – Москва: РГГУ, 2016. – 320 с.
4. Бунеева, Р. И. Коммерческая деятельность. Организация и управление / Р.И. Бунеева. – М.: Феникс, 2017. – 368 с.
5. Васильева, Л.С., Петровская М.В. Финансовый анализ: учебник/ Л.С. Васильева, М.В. Петровская - М., КНОРУС, 2017. – 544 с.
6. Гинзбург, А.И. Экономический анализ/ А.И. Гинзбург. – СПб.: Питер, 2017. – 208с.
7. Грачев, А.В. Анализ и управление финансовой устойчивостью предприятия/ А.В. Грачев. – М.: Финпресс, 2016. – 306с.
8. Деятельность коммерческих банков / Под редакцией А.В. Калтырина. – Москва: Гостехиздат, 2017. – 400 с.
9. Донцова, Л.В. Анализ финансовой отчетности: учебник/ Л.В. Донцова. – М.: Дело и Сервис, 2012. – 368с.
- 10.Друцкая, М.В., Платова С.Ю. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия/ М.В. Друцкая, С.Ю. Платова. – М.: РосЗИТЛП,– 2016. – 31с.