

**Образовательная автономная некоммерческая организация
высшего образования
«МОСКОВСКИЙ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ
ИНСТИТУТ»**

Факультет «Экономики и управления»

Направление подготовки: **38.03.02 Менеджмент**

Направленности: «Антикризисное управление», «Логистика», «Финансовый менеджмент», «Предпринимательство», «Управление человеческими ресурсами», «Управление в малом бизнесе», «Маркетинг», «Интернет-маркетинг», «Менеджмент в гостиничном и ресторанном бизнесе», «Спортивный менеджмент», «Управление государственным и муниципальным сектором», «Менеджмент в нефтегазовом комплексе», «Менеджмент в строительстве», «Менеджмент в образовании», «Менеджмент в машиностроении», «Менеджмент в энергетике», «Менеджмент в здравоохранении», «Управление технологическими инновациями»

УТВЕРЖДАЮ

Декан факультета «Экономики и управления»

А.Л. Карпова

Подпись

«___» _____ 202__ г.

**ПОМОЩЬ С ОТЧЕТАМИ
ПО ПРАКТИКЕ**

**ГРАФИК (ПЛАН)
ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ**

обучающегося группы _____

Шифр и № группы

Фамилия, имя, отчество обучающегося

ДЦО.РФ

INFO@ДЦО.РФ

Содержание практики

Вид работ

Этапы практики	Содержание практики Вид работ	Период выполнения
организационно - ознакомительный	Проводится разъяснение этапов и сроков прохождения практики, инструктаж по технике безопасности в период прохождения практики, ознакомление: <ul style="list-style-type: none">- с целями и задачами предстоящей практики,- с требованиями, которые предъявляются к обучающимся со стороны руководителя практики;- с заданием на практику и указаниями по его выполнению;- со сроками представления в деканат отчетной документации и проведения зачета;- со структурными подразделениями организации;- с особенностями управленческой деятельности;- с функциями управления при принятии организационно-управленческих решений.	
прохождение практики	<ul style="list-style-type: none">- выполнение индивидуального задания, согласно вводному инструктажу;- сбор, обработка и систематизация собранного материала;- анализ полученной информации;- подготовка проекта отчета по практике;- подготовка промежуточного отчета и согласование отчета с руководителем практики;	

Этапы практики	Вид работ	Период выполнения
	- устранение замечаний руководителя практики.	
отчетный	- систематизация собранного нормативного и фактического материала; - оформление дневника и отчета о прохождении практики; - защита отчета по практике на оценку.	

Руководитель практики от Института

Заведующий

кафедрой _____

Должность, ученая степень, ученое звание

Подпись

И.О. Фамилия

«___» _____ 202__ г.

Руководитель

практики

от

профильной

организации

должность

Подпись

И.О. Фамилия

«___» _____ 202__ г.

Ознакомлен

Подпись

И.О. Фамилия обучающегося

«___» _____ 202__ г.

ДЦО.РФ

INFO@ДЦО.РФ

Образовательная автономная некоммерческая организация

высшего образования
**«МОСКОВСКИЙ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ
ИНСТИТУТ»**

Факультет «Экономики и управления»

Направление подготовки: **38.03.02 Менеджмент**

Направленности: «Антикризисное управление», «Логистика», «Финансовый менеджмент», «Предпринимательство», «Управление человеческими ресурсами», «Управление в малом бизнесе», «Маркетинг», «Интернет-маркетинг», «Менеджмент в гостиничном и ресторанном бизнесе», «Спортивный менеджмент», «Управление государственным и муниципальным сектором», «Менеджмент в нефтегазовом комплексе», «Менеджмент в строительстве», «Менеджмент в образовании», «Менеджмент в машиностроении», «Менеджмент в энергетике», «Менеджмент в здравоохранении», «Управление технологическими инновациями»

УТВЕРЖДАЮ

Декан факультета «Экономики и
управления»

А.Л. Карпова

Подпись

«___» _____ 202__ г.

**ПОМОЩЬ С ОТЧЕТАМИ
ПО ПРАКТИКЕ**

**ИНДИВИДУАЛЬНОЕ ЗАДАНИЕ
НА ПРОИЗВОДСТВЕННУЮ ПРАКТИКУ**

обучающегося

группы

шифр и № группы

фамилия, имя, отчество обучающегося

Место прохождения практики:

ООО «Интерком Сервис»

(полное наименование организации)

Срок прохождения практики: с «___» _____ 202__ г. по «___» _____ 202__ г.

**Содержание индивидуального задания на практику, соотнесенное с
планируемыми результатами обучения при прохождении практики: Вторая часть
производственной практики проводится в 6 семестре:**

Содержание индивидуального задания

2-й этап прохождения практики (6-й семестр):

- Пройти инструктаж по ознакомлению с требованиями охраны труда, техники безопасности, пожарной безопасности, а также правилами внутреннего трудового распорядка;
- ознакомиться с факторами внешней и внутренней среды, оказывающими влияние на компанию;
- охарактеризовать конкурентоспособность организации;
- участвовать в процессах текущего и стратегического планирования и контроля в организации;
- подготовить отчет о прохождении производственной практики, включающий следующие приложения: копии документов, краткую характеристику деятельности компании, аналитическую записку, содержащую выводы и предложения по развитию стратегического планирования и контроля в организации.
- Подготовить аналитическую записку:

Содержание индивидуального задания	
<ul style="list-style-type: none"> • анализ внутренних и внешних факторов; • анализ конкурентоспособности; • анализ текущего и стратегического планирования и контроля 	

Руководитель практики от Института

Заведующий

кафедрой _____

Должность, ученая степень, ученое звание

Подпись

И.О. Фамилия

«__» _____ 202__ г.

Руководитель

практики

от

профильной

организации

должность

Подпись

И.О. Фамилия

«__» _____ 202__ г.

Ознакомлен

Подпись

И.О. Фамилия обучающегося

«__» _____ 202__ г.

ПОМОЩЬ С ОТЧЕТАМИ
ПО ПРАКТИКЕ

ДЦО.РФ
INFO@ДЦО.РФ

ОТЧЕТ

о прохождении производственной практики

обучающимся группы _____

(код и номер учебной группы)

(фамилия, имя, отчество обучающегося)

Место прохождения практики:

ООО «Интерком Сервис»

(полное наименование организации)

Руководители производственной практики:

от Института:

(фамилия, имя, отчество)

Заведующий кафедрой

(ученая степень, ученое звание, должность)

от Организации:

(фамилия, имя, отчество)

(должность)

1. Индивидуальный план-дневник производственной практики

Индивидуальный план-дневник практики составляется обучающимся на основании полученного задания на практику в течение организационного этапа практики (до фактического начала выполнения работ) с указанием запланированных сроков выполнения этапов работ.

Отметка о выполнении (слово «Выполнено») удостоверяет выполнение каждого этапа практики в указанное время. В случае обоснованного переноса выполнения этапа на другую дату, делается соответствующая запись («Выполнение данного этапа перенесено на... в связи с...»).

Таблица индивидуального плана-дневника заполняется шрифтом TimesNewRoman, размер 12, оформление – обычное, межстрочный интервал – одинарный, отступ первой строки абзаца – нет.

№ п/п	Содержание этапов работ, в соответствии с индивидуальным заданием на практику	Дата выполнения этапов работ	Отметка о выполнении
1	Определиться с местом прохождения практики		выполнено
2	Ознакомиться с тематикой ВКР по направлению подготовки 38.03.02«Менеджмент»		выполнено
3	Пройти инструктаж по ознакомлению с требованиями охраны труда, техники безопасности, пожарной безопасности, а также правилами внутреннего трудового распорядка.		выполнено
4	Ознакомиться с внутренними и внешними факторами, влияющими на деятельность организации.		выполнено
5	Охарактеризовать конкурентоспособность организации на рынке.		выполнено
6	Проанализировать текущее и стратегическое		выполнено

	планирование, а также контроль на предприятии		
7	Оформление отчета (текст, рисунки, схемы).		выполнено
8	Сдача отчета.		выполнено

« » _____ 202__ г.

Обучающийся _____ (подпись) _____ И.О. Фамилия

**ПОМОЩЬ С ОТЧЕТАМИ
ПО ПРАКТИКЕ**

**ДЦО.РФ
INFO@ДЦО.РФ**

2. Дневник производственной практики:

Дата	Краткое содержание работы, выполненное обучающимся, в соответствии с индивидуальным заданием	Отметка руководителя практики от организации (подпись)
	Инструктаж по технике безопасности, ознакомление: с целями и задачами предстоящей практики, с требованиями, которые предъявляются к подготовке отчетных документов. Изучение инструкции по научно-исследовательской работе.	
	Изучение краткой истории ООО «Интерком Сервис» и его структуры. Изучение отделов, их назначение и взаимосвязь. Рассмотрение задач и функций предприятия. Знакомство с правилами внутреннего трудового распорядка, техники безопасности и противопожарной защиты.	
	Знакомство с миссией, сферой деятельности, видами оказываемых услуг, основными факторами внешней среды, их влияние на деятельность организации.	
	Знакомства с факторами внешней и внутренней среды, оказывающими влияние на компанию	
	Характеристика конкурентоспособности организации	
	Характеристика процессов текущего и стратегического планирования и контроля в организации	
	Формирование выводов по результатам производственной практики.	
	Написание отчета о результатах производственной практики. Предоставление отчетной документации.	

3. Аналитическая записка

2-й этап прохождения практики (6-й семестр)

1. Анализ внутренних и внешних факторов, влияющих на деятельность организации:

SWOT-анализ показал, что организация ООО «Интерком Сервис» характеризуется как стабильное предприятие с наличием постоянных клиентов и имеющее выгодное месторасположение. Однако отсутствие гибкой ценовой политики (предприятие неактивно применяет ценовые приемы стимулирования сбыта) и слабая коммуникативная активность свидетельствует о том, что предприятие теряет свои позиции на рынке.

На предприятии отсутствует подразделение службы маркетинга и рекламы. В соответствии с должностными инструкциями, коммуникационные и рекламные функции выполняют те сотрудники предприятия, в чьи обязанности входит непосредственный контакт с клиентом.

2. Анализ конкурентоспособности организации:

Анализ методов обеспечения конкурентоспособности ООО «Интерком Сервис» показал, что предприятие характеризуется как стабильное предприятие с наличием постоянных покупателей и имеющее выгодное месторасположение. Однако отсутствие современного оборудования свидетельствует о том, что предприятие теряет свои позиции на рынке, поскольку другие компании имеют не только финансовые возможности, но и оснащены современными производственными мощностями.

3. Анализ текущего и стратегического планирования и контроля:

Комплексная программа развития ООО «Интерком Сервис» разработана на срок до 2025 года включительно. Она учитывает, как внутренние, так и внешние факторы, влияющие на развитие предприятия. Программа развития определяет основные долгосрочные цели и задачи, реализация которых позволит ООО «Интерком Сервис» стать стабильной и результативной организацией.

4. Выводы и предложения по оптимизации планирования и контроля в организации

Стратегия развития ООО «Интерком Сервис» направлена на реализацию трех стратегических целей:

1. Рост объемов производства: ключевое направление Программы развития: рост объемов производства и продаж за счет расширения рынка сбыта.

2. Повышение качества продукции: достижение лидирующих позиций в условиях высокой конкуренции за счет повышения качества продукции через развитие технологической инфраструктуры и использование новых современных материалов, а также повышение квалификации персонала.

3. Рост прибыльности: реализация эффекта масштаба за счет увеличения объемов производства и последовательная реализация крупных инициатив по снижению издержек обеспечат выход предприятия на устойчивую рентабельную работу.

Мероприятия, необходимые для достижения целей развития ООО «Интерком Сервис» сгруппированы в следующие группы:

1. Производственные мероприятия.

2. Инвестиционные и финансовые мероприятия.

3. Кадровые и управленческие мероприятия.

«___» _____ 202__ г.

подпись

И.О. Фамилия обучающегося

4.Краткий отчет о практике

(краткая характеристика проделанной обучающимся работы, краткие выводы по результатам практики)

Задание производственной практики было выполнено в процессе прохождения практики на базе ООО «Интерком Сервис».

На организационно-ознакомительном этапе практики прошел инструктаж по технике безопасности, правилам внутреннего трудового распорядка, организации и правилам охраны труда. Также прошло знакомство с организационной структурой управления и кадровым составом ООО «Интерком Сервис».

На следующем этапе практики приступил к выполнению поставленных задач. Был проведен анализ внутренних и внешних факторов, анализ конкурентоспособности, анализ текущего и стратегического планирования и контроля.

ООО «Интерком Сервис» характеризуется как стабильное предприятие с наличием постоянных клиентов и имеющее выгодное месторасположение. Однако отсутствие гибкой ценовой политики (предприятие неактивно применяет ценовые приемы стимулирования сбыта) и слабая коммуникативная активность свидетельствует о том, что предприятие теряет свои позиции на рынке.

Анализ методов обеспечения конкурентоспособности ООО «Интерком Сервис» показал, что предприятие характеризуется как стабильное предприятие с наличием постоянных покупателей и имеющее выгодное месторасположение. Однако отсутствие современного оборудования свидетельствует о том, что предприятие теряет свои позиции на рынке, поскольку другие компании имеют не только финансовые возможности, но и оснащены современными производственными мощностями.

Комплексная программа развития ООО «Интерком Сервис» разработана на срок до 2025 года включительно. Она учитывает, как внутренние, так и внешние факторы, влияющие на развитие предприятия. Программа развития определяет основные долгосрочные цели и задачи, реализация которых позволит ООО «Интерком Сервис» стать стабильной и результативной организацией.

Мероприятия, необходимые для достижения целей развития ООО «Интерком Сервис» сгруппированы в следующие группы:

1. Производственные мероприятия.
2. Инвестиционные и финансовые мероприятия.
3. Кадровые и управленческие мероприятия.

«__» _____ 202__ г.

подпись

И.О. Фамилия обучающегося

5. Заключение руководителя от организации

В период прохождения практики студент проявил себя дисциплинированным и ответственным сотрудником. Четко соблюдал распорядок рабочего дня, следовал поставленным указаниям, заданиям. Выполнял указанные в индивидуальном задании виды работ в соответствии с графиком в полном/частичном объеме без замечаний/с замечаниями со стороны руководителя.

За время работы проявил себя как квалифицированный специалист. Является настоящим профессионалом, умело руководит вверенным ему направлением, пользуется заслуженным уважением среди сотрудников.

Во время исполнения должностных обязанностей умеет находить нестандартные подходы к решению задач, стоящих перед подразделением. При выполнении требуемых задач, проявлял заинтересованность и активность, умело справлялся с поставленными задачами, проявил концентрацию на решение проблем.

За период прохождения практики зарекомендовал себя с наилучшей стороны, продемонстрировав профессионализм, знания, ответственность.

Обучающийся по итогам производственной практики заслуживает оценку «Отлично».

Дата: _____

ДЦО.РФ

подпись

И.О. Фамилия руководителя практики от организации

INFO@ДЦО.РФ

МП

6. Заключение руководителя от Института

Руководитель практики от Института дает оценку работе обучающегося исходя из анализа отчета о прохождении преддипломной практики, выставя балл от 0 до 20 (где 20 указывает на полное соответствие критерию, 0 – полное несоответствие) по каждому критерию. В случае выставления балла ниже пяти, руководителю рекомендуется сделать комментарий.

Итоговый балл представляет собой сумму баллов, выставленных руководителем от Института.

№ п/п	Критерии	Балл (0...20)	Комментарии (при необходимости)
1	Понимание цели и задач задания на преддипломную практику.	20	
2	Полнота и качество индивидуального плана и отчетных материалов.	20	
3	Владение профессиональной терминологией при составлении отчета.	20	
4	Соответствие требованиям оформления отчетных документов.	20	
5	Использование источников информации, документов, библиотечного фонда.	20	
	Итоговый балл:	100	

Особое мнение руководителя от Института (при необходимости):

Обучающийся по итогам преддипломной практики заслуживает оценку «Отлично».

« » _____ 202__ г.

Руководитель от Института

(подпись)

И.О. Фамилия

Содержание

Введение.....	13
1. Общая характеристика деятельности ООО «Интерком-Сервис».....	14
2. Анализ внешней и внутренней среды организации.....	17
3. Анализ уровня конкурентоспособности организации.....	23
4. Разработка рекомендаций по совершенствованию уровня конкурентоспособности ООО «Интерком-Сервис».....	28
Заключение.....	34
Список используемой литературы.....	35

ПОМОЩЬ С ОТЧЕТАМИ ПО ПРАКТИКЕ

ДЦО.РФ
INFO@ДЦО.РФ

Введение

Производственная практика является составной частью учебного процесса и имеет важное значение в подготовке квалифицированного специалиста. Она направлена на закрепление и углубление знаний и умений, полученных студентами в процессе обучения, а также овладением системой профессиональных умений и навыков.

Производственная практика проходила на базе ООО «Интерком-Сервис».

Целью производственной практики является систематизация теоретических знаний и расширение круга практических умений по профилю подготовки путем сбора и анализа фактического материала для подготовки и написания выпускной квалификационной работы, проверки на практике ее основных положений и рекомендаций.

Для выполнения поставленной цели необходимо было выполнить следующие задачи:

- 1) закрепить полученные теоретические знания;
- 2) поиск информации, сбор и анализ данных, необходимых для проведения работы;
- 3) выполнение программы практики и индивидуального задания;
- 4) подготовка отчета по практике и дневника практики.

1. Общая характеристика деятельности ООО «Интерком-Сервис»

Общество с ограниченной ответственностью «Интерком-Сервис» зарегистрировано 16.06.2009 года Межрайонной инспекцией ФНС России №14 по Московской области. В процессе регистрации Обществу были присвоены ИНН 5003071320, ОГРН 1095003003006.

Юридический адрес: 142701, Московская область, город Видное, Белокаменное ш., д. 1.

Директор: Глубко Павел Викторович.

Основной вид деятельности: техническое обслуживание и ремонт автотранспортных средств (45.20).

Миссия ООО «Интерком-Сервис» – стремление стать одной из крупных и наиболее известных компаний Московской области и за ее пределами.

Деятельность предприятия регулируется Конституцией РФ, Федеральным Законом РФ «Об обществах с ограниченной ответственностью», уставом предприятия, а также другими нормативными документами и законодательными актами. Предприятие является самостоятельным хозяйственным объектом с правами и обязанностями юридического лица.

Предприятие действует на принципах полного хозяйственного расчета, самофинансирования и самоокупаемости, обеспечивает социальное развитие и стимулирование работников за счет накопленных средств, несет полную ответственность за результаты собственной хозяйственной деятельности и выполнение возложенных на себя обязательств перед поставщиками и потребителями, бюджетом, банками, а также перед трудовым коллективом согласно действующего законодательства.

Источником формирования имущества общества являются:

- уставный капитал общества;
- денежные и материальные вклады участников общества;
- кредиты банков и других кредиторов, займы;
- иные источники, не запрещенные законодательством РФ.

Целью создания предприятия является выполнение работ, оказание услуг для удовлетворения общественных потребностей, получения прибыли.

Организационная структура исследуемого предприятия является линейной (рисунок 1).



Рис. 1 – Организационная структура ООО «Интерком-Сервис»

Генеральный директор обеспечивает выполнение деятельности организации, заключает договора, распоряжается имуществом организации в установленном законом порядке. Так же, директор издает приказы обязательные для работников организации.

Бухгалтерия занимается осуществлением правильного учета финансовых, кредитных и расчетных операций, осуществляет проверку расчетов организации с банком, правильного и своевременного отчисления от прибыли налогов и других платежей в бюджет, своевременное погашение кредитов банку и другие функции.

Коммерческий 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. Кроме того, организует разработку и внедрение в производство прогрессивных, экономически и экологически обоснованных технологических процессов, обеспечивающих высокий уровень технологической подготовки производства, производительности труда и качества выпускаемой продукции на уровне лучших отечественных и зарубежных образцов, возглавляет руководство выполнением всего комплекса работ по технологической подготовке металлургического производства.

Для исследуемого предприятия характерна линейная организационная структура управления. Для среднего предприятия такая структура управления оптимальна. Так как она позволяет выполнение оперативного принятия решения, единство и четкость распорядительства, согласованность действий исполнений, четко выражена ответственность. Для структуры характерна простота управления.

Компания 20 лет оказывает клиентам всестороннюю поддержку, предоставляет сервис по высоким стандартам премиальных брендов и решает большинство технических задач клиентов. Создана обширная сеть филиалов, представительств и дилеров более чем в 20 городах России.

2. Анализ внешней и внутренней среды организации

Анализ внешней среды – это процесс контроля факторов внешней среды с целью выявления существующих возможностей и угроз на рынке.

Как известно, анализ внешней среды достаточно трудоемкий процесс, но очень эффективный, поскольку выявляет сильные и слабые стороны предприятия, а также возможности и угрозы на рынке.

В первую очередь для анализа внешней среды проведем PEST-анализ ООО «Интерком-Сервис» (таблица 1).

Таблица 1 – PEST-анализ ООО «Интерком-Сервис»

Наименование фактора	Влияние
Р – политические	Непростые отношения России с некоторыми странами на мировой арене сформировали определенные трудности деятельности предприятия на внутреннем рынке. Кроме того, напряженная обстановка на мировой арене привела к значительному падению рубля, что, в свою очередь, отразилось на уровне цен и снижении покупательской способности населения.
Е-экономические	В связи с непростой обстановкой на рынке некоторые сотрудники предприятия объявили требование о повышении уровня заработной платы, что повлекло увольнение нескольких специалистов.
S-социокультурные	Сложность поиска специалистов на рынке, разделяющих ценности и идеологию предприятия.
Т-технологические	Повсеместная автоматизация деятельности и производства вызывает определенные затруднения вследствие дефицита кадров надлежащей квалификации.

PEST-анализ показал, что среди факторов внешней среды исследуемого предприятия наибольшую угрозу представляют конкурентные факторы. Среди возможностей ООО «Интерком-Сервис» необходимо выделить экономические, рыночные и технологические факторы.

Рыночные факторы включают в себя:

- появление новых конкурентов в отрасли;
- использование новых методов работы и другие.

Рыночные факторы представляют собой своеобразную мотивацию для повышения эффективности работы.

Необходим мониторинг внешней среды на наличие изменений ее факторов на постоянной основе. Оперативное и адекватное реагирование на их изменение во многом способствует повышению конкурентоспособности предприятия на рынке.

Анализ внутренней среды предприятия направлен на определение сильных и слабых сторон предприятия, его возможностей и угроз (таблица 2).

Таблица 2 – SWOT-анализ ООО «Интерком-Сервис»

Возможности (O)	Сильные стороны (S)
1. Внедрение новых технологий 2. Увеличение платежеспособности населения 3. Появление новых групп потребителей 4. Расширение сервисных услуг 5. Выход на новые рынки 6. Большой опыт работы 7. Достаточная известность 8. Наличие собственного сайта 9. Наличие возможности дистанционного предварительного расчета стоимости 10. Конкурентоспособные цены 11. Развитие потребительского кредитования 12. Предложения о сотрудничестве от организаций 13. Подавление мелких конкурентов	1. Большой опыт работы 2. Достаточная известность 3. Наличие собственного сайта 4. Наличие возможности дистанционного предварительного расчета стоимости 5. Конкурентоспособные цены 6. Каналы сбыта за пределами города 7. Использование современных технологий 8. Квалификация персонала
Угрозы (T)	Слабые стороны (W)
1. Появление на рынке новых конкурентов 2. Расширение ассортимента услуг конкурентами	1. Недостаточно высокий престиж торговой марки 2. Недостатки рекламной политики

3. Усиление рекламной деятельности конкурентами	3. Недостаток квалифицированных сотрудников
4. Усиление требований к качеству услуги со стороны потребителей	4. Расходы по подготовке персонала
	5. Недостаточный контроль качества

На основании проведенного SWOT-анализа ООО «Интерком-Сервис» можно сделать следующие выводы.

1. Конкурентными преимуществами ООО «Интерком-Сервис» являются:

- высокий уровень качества продукции и услуг;
- конкурентные цены.

Указанные факторы в обязательном порядке необходимо учитывать при разработке стратегии развития предприятия.

2. На существующем рынке ООО «Интерком-Сервис» присутствует неэффективность продвижения услуг вследствие низкого уровня осведомленности потребителя о компании и ее услугах. Кроме того, у предприятия ООО «Интерком-Сервис» на сегодняшний день недостаточно развита рекламная политика. Указанные факторы оказывают негативное воздействие на прибыль предприятия, следовательно, на уровень его конкурентоспособности на рынке.

3. ООО «Интерком-Сервис» на сегодняшний день имеет достаточное количество ресурсов для дальнейшего развития и выхода на новые рынки.

Определим факторы макросреды предприятия, используя матрицу PEST- анализа.

Таблица 3 – PEST - анализ

Политико-правовые факторы	Экономические факторы	Технологические факторы	Социокультурные факторы
Налоговая политика	Стоимость сырья и материалов	Затраты на НИОКР	Количество потребителей
Политические отношения	Уровень	Развитие технологий	Уровень жизни

Политико-правовые факторы	Экономические факторы	Технологические факторы	Социокультурные факторы
в мировом сообществе	инфляции	(НТП)	населения
Законодательство в области охраны окружающей среды	Цены на энергоресурсы	Политика государства в области новых технологий	Стиль жизни
Политическая стабильность в стране	Стоимость аренды помещения	Приверженность к отечественному производителю	

Как показывает проведенный анализ, на деятельность организации ООО «Интерком-Сервис» оказывают воздействия вся совокупность представленных в анализе факторов.

Далее проанализируем факторы микросреды предприятия с помощью использования критериев оценки деятельности предприятия со стороны заинтересованных групп.

К заинтересованным группам предприятия относятся:

- клиенты;
- акционеры;
- правительственные органы;
- профсоюзы;
- кредиторы;
- поставщики;
- конкуренты;
- общественность.

Рассмотрим их влияние на деятельность предприятия ООО «Интерком-Сервис» более подробно.

1. Покупатели:

- оптимальное соотношение цены услуги и ее качества;
- высокий уровень сервиса;
- послепродажное обслуживание;

- доступность услуги.

2. Акционеры:

- стоимость ценных бумаг на рынке;
- высокий уровень дивидендов;
- возможность влиять на управление.

3. Правительственные органы:

- своевременная оплата налогов;
- выполнение норм действующего законодательства.

4. Профсоюзы:

- уровень занятости;
- уровень оплаты труда;
- режим и нормы труда.

5. Кредиторы:

- надежность;
- уверенность;
- своевременное выполнение обязательств.

6. Поставщики:

- своевременное исполнение платежей;
- выполнение условий договоров.

7. Конкуренты:

- снижение инновационной деятельности;
- низкая скорость проникновения на рынки;
- уменьшение объема продаж.

8. Общество:

- охрана окружающей среды;
- благотворительность;
- создание рабочих мест;
- спонсорство;
- вклад в развитие общества в виде уплаты налогов.

Далее произведем оценку готовности предприятия к реакции на факторы

внешней среды с использованием инструмента EFAS-анализа.

Таблица 4 – EFAS-анализ

Внешние факторы	Вес	Оценка	Взвешенная оценка
ВОЗМОЖНОСТИ:			
1. благоприятный демографический климат	0,15	4	0,6
2. политическая стабильность	0,01	1	0,01
3. развитие логистики	0,05	2	0,1
4. развитие экономики	0,15	3	0,45
5. улучшение экологической среды	0,1	2	0,2
УГРОЗЫ:			
1. цены на энергоресурсы	0,1	2	0,2
2. конкуренция на внешнем рынке	0,15	4	0,6
3. усиление государственной власти	0,05	2	0,1
4. ухудшение налогового климата	0,01	1	0,01
5. новые технологии конкурентов	0,2	4	0,8
6. снижение активности потребителей	0,03	2	0,06
Итого:	1,00	3,13	

ООО «Интерком-Сервис» имеет высокий уровень готовности к условиям воздействия внешней среды, поскольку итоговая оценка по результатам EFAS-анализа составила 3,13.

Основные стратегические цели ООО «Интерком-Сервис»:

- 1) увеличение объема продаж;
- 2) совершенствование качества корпоративного управления;
- 3) внимательное отношение к инновациям;
- 4) расширение партнерских связей.

3. Анализ уровня конкурентоспособности организации

Существующая система внутренней диагностики ООО «Интерком-Сервис» основывается на анализе конкурентоспособности организации.

Конкурентоспособность не является имманентным, объективно присущим свойством объекта, а находит свое выражение только в условиях конкуренции, в сопоставлении с конкурентами. Следовательно, значение показателя конкурентоспособности предприятия, рассчитанного относительно одних конкурентов, может существенно отличаться от значения того же показателя, рассчитанного в сравнении с другими конкурентами.

Оценке конкурентоспособности хозяйствующего субъекта должен предшествовать анализ конкурентной ситуации на рынке, обосновывающий адекватный выбор объектов сопоставления (предприятий-конкурентов).

В качестве объектов сопоставления необходимо принять те предприятия, которые в наибольшей степени конкурируют с исследуемым хозяйствующим субъектом.

В таблице 5 приводятся данные об организациях, осуществляющих свою деятельность на рынке геотехнического мониторинга.

Таблица 5 – Организации, осуществляющие деятельность на рынке геотехнического мониторинга

№	Наименование предприятия	Ассортимент продукции и услуг	Выручка, тыс. руб.
1	ООО «Интерком-Сервис»	Деятельность в области связи на базе проводных технологий	31030
2	ООО «ЦТО Кедр»	Деятельность в области связи на базе проводных технологий	123361
3	ООО «МГД»	Деятельность в области связи на базе проводных	7685

№	Наименование предприятия	Ассортимент продукции и услуг	Выручка, тыс. руб.
		технологий	
4	ООО «Лада-С»	Деятельность в области связи на базе проводных технологий	28963

Параметрами выбора объектов сопоставления являются следующие:

1) сегментация рынка. Предприятия-конкуренты должны действовать на одном рынке, конкурировать между собой. В противном случае сопоставление теряет всякий экономический (и математический) смысл;

2) ассортимент продукции. Сопоставлению подлежат предприятия производящие и реализующие конкурирующие товары, работы, услуги;

3) масштабы конкурентов. Целесообразно сравнивать предприятия, объемы реализации которых имеют одинаковый порядок.

На основании представленной таблицы можно сделать вывод, что основным конкурентом на рынке исследуемого предприятия ООО «Интерком-Сервис» является ООО «ЦТО Кедр».

Далее проведем сравнительную характеристику конкурентов по ценовым сегментам в таблице 6.

Таблица 6 – Сравнительная характеристика конкурентов по ценовым сегментам

Наименование предприятия	Low-priced	Middle-priced	High-priced	Premium
ООО «Интерком- Сервис»		+	+	
ООО «ЦТО Кедр»	+	+		
ООО «МГД»	+	+		

Наименование предприятия	Low-priced	Middle-priced	High-priced	Premium
ООО «Лада-С»		+	+	

Следовательно, большинство предприятий работают в низком, среднем и высоком ценовом сегменте.

Далее определим позиционирование всех игроков на рынке. На данном этапе конкурентного анализа важно даже не само позиционирование товара каждого конкурента, а скорее сложившееся восприятие потребителей, а оно основано практически всегда на следующих критериях:

- 1) известный – неизвестный;
- 2) дорогой – дешевый;
- 3) качественный – некачественный.

Такое восприятие проще всего отразить на карте восприятий (рис. 2).

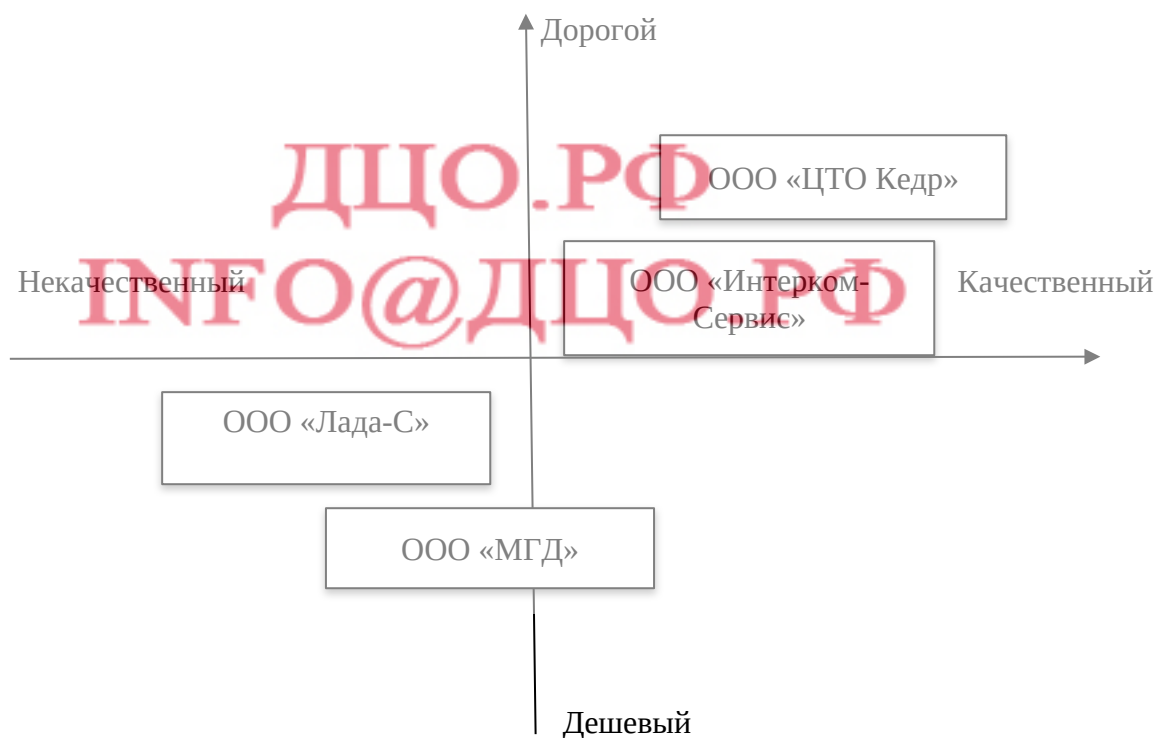


Рис. 2 – Карта восприятий

Далее проведем SWOT-анализ: оценка конкурентных преимуществ. Последним этапом конкурентного анализа рынка является составление краткого SWOT-анализа для компании.

Таблица 7 – SWOT-анализ

	<p>Возможности «В»</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Сотрудничество с другими сферами бизнеса. 2. Разработка и/или внедрение новых технологий и оборудования 3. Повышение качества услуг 4. Дополнительное стимулирование работников 	<p>Угрозы «У»</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Сокращение объемов продаж 2. Увеличение себестоимости продаж 3. Сокращение клиентской базы
<p>Сильные стороны «С»</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Удобное месторасположение 2. Наличие постоянных каналов распределения 3. Широкий спектр услуг 	<p>Поле «С и В»</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Разработка маркетинговой стратегии для наращивания клиентской базы 2. Разработка мер стимулирования персонала 	<p>Поле «С и У»</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Поиск новых каналов распределения 2. Анализ структуры себестоимости и разработка мер по ее снижению 3. Повышение эффективности работы по обслуживанию имеющихся клиентов
<p>Слабые стороны «СЛ»</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Отсутствие современного оборудования и технологий 2. Низкая заинтересованность работников 3. Высокая себестоимость 4. Низкие показатели эффективности деятельности предприятия 5. Отсутствие гибкой 	<p>Поле «СЛ и В»</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Поиск дополнительных источников финансирования (кредиты, инвесторы и т.д.) 2. Разработка программ по стимулированию сотрудников 3. Сокращение себестоимости 4. Разработка мер по улучшению показателей 	<p>Поле «СЛ и У»</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Развитие корпоративной культуры, повышение лояльности персонала к предприятию 2. Активная работа с работниками – разработка системы штрафов и поощрений.

ценовой политики	эффективности	
6. Слабая коммуникативная активность	деятельности предприятия	

SWOT-анализ показал, что организация ООО «Интерком-Сервис» характеризуется как стабильное предприятие с наличием постоянных клиентов и имеющее выгодное месторасположение. Однако отсутствие гибкой ценовой политики (предприятие неактивно применяет ценовые приемы стимулирования сбыта) и слабая коммуникативная активность свидетельствует о том, что предприятие теряет свои позиции на рынке.

На предприятии отсутствует подразделение службы маркетинга и рекламы. В соответствии с должностными инструкциями, коммуникационные и рекламные функции выполняют те сотрудники предприятия, в чьи обязанности входит непосредственный контакт с клиентом.

Таким образом, в процессе проведенной анализа была получена необходимая информация о позиции предприятия ООО «Интерком-Сервис», и рекомендованы меры для повышения конкурентоспособности и эффективности деятельности в целом.

4. Разработка рекомендаций по совершенствованию уровня конкурентоспособности ООО «Интерком-Сервис»

Проанализировав деятельность ООО «Интерком-Сервис», можно сделать вывод, что для предприятия будет рациональным использовать стратегию ограниченного роста, потому что для него характерно устойчивое развитие.

Комплексная программа развития ООО «Интерком-Сервис» разработана на срок до 2025 года включительно. Она учитывает, как внутренние, так и внешние факторы, влияющие на развитие предприятия. Программа развития определяет основные долгосрочные цели и задачи, реализация которых позволит ООО «Интерком-Сервис» стать стабильной и результативной организацией. Стратегия развития направлена на рост показателей на всех первостепенных рынках за счет повышения качества выполнения работ, оказания услуг и на воплощение крупных инициатив по росту эффективности производства, конкурентоспособности работ и услуг на основе внедрения эффективных форм управления производством. Основные для этого приоритетные направления и конкретные мероприятия вошли в план по реализации стратегии развития.

Цели и задачи ООО «Интерком-Сервис».

Стратегия развития ООО «Интерком-Сервис» направлена на реализацию трех стратегических целей:

- 1) рост масштабов присутствия: ключевое направление Программы развития: рост объемов продаж за счет расширения рынка сбыта;
- 2) повышение качества продукции: достижение лидирующих позиций в условиях высокой конкуренции за счет повышения качества услуг через развитие технологической инфраструктуры и использование новых современных материалов, а также повышение квалификации персонала;
- 3) рост прибыльности: реализация эффекта масштаба за счет увеличения объемов производства и последовательная реализация крупных инициатив по снижению издержек обеспечат выход предприятия на устойчивую рентабельную работу.

Реализация Программы развития не только значительно повлияет на эффективность деятельности предприятия, но и будет обладать высокой социальной и экономической значимостью для территории Рязанской области в целом:

- с увеличением объемов предоставления услуг в долгосрочной перспективе возникнет дополнительная потребность в персонале, в том числе в специалистах высокой квалификации;

- государственные, корпоративные и частные клиенты выиграют от расширения видов деятельности;

- благодаря повышению качества работы ООО «Интерком-Сервис» появится возможность более быстрого развития других сфер экономической деятельности в регионе и в стране в целом.

В основу разработки Комплексной программы развития ООО «Интерком-Сервис» положены следующие принципы:

- нацеленность плана на решение задач эффективного развития торговой инфраструктуры и повышения безопасности реализации продукции, обеспечения скоординированного развития торговых и смежных видов деятельности, инвестиционной активности, внедрения новых технологий для роста производительности труда, повышения эффективности использования ресурсов и снижения нагрузки на окружающую среду, укрепления кадрового потенциала;

- реализация мероприятий программы за счет согласования интересов, координации действий и объединения усилий и ресурсов государства и бизнеса, концентрации их на приоритетных инвестиционных проектах;

- постоянный мониторинг реализации программы, при необходимости внесение изменений и актуализация документа.

Мероприятия Программы развития ООО «Интерком-Сервис».

Мероприятия (стратегические инициативы), необходимые для достижения целей стратегии, должны соответствовать: установленным целям; возможностям и угрозам рынка; сильным и слабым сторонам предприятия.

Мероприятия, необходимые для достижения целей развития ООО «Интерком-Сервис» можно сгруппировать на следующие группы:

- 1) производственные мероприятия;
- 2) инвестиционные и финансовые мероприятия;
- 3) кадровые и управленческие мероприятия.

1. Производственные мероприятия.

Развитие предприятия является важнейшим этапом, как для его функционирования, так и для выхода на наилучшие экономические показатели по итогам деятельности.

Для выхода на плановые показатели с учетом их роста необходимо предусмотреть следующие мероприятия:

- расширение сферы деятельности предприятия с углубленным проникновением на рынок оптовой торговли;
- внедрение новой современной техники в производстве;
- понижение уровня материалоёмкости и энергоемкости выполняемых работ;
- улучшение системы материально-технического обеспечения предприятия;
- разработка и принятие мер по повышению эффективности управленческого процесса на линии;
- проведение мероприятий по экономному расходованию сырья, топлива, материалов, энергии с целью недопущения убытков на производстве.

2. Инвестиционные мероприятия и мероприятия в области информационных технологий. Для достижения целей развития необходимо провести следующие мероприятия:

- 1) формирование и исполнение инвестиционной программы по приобретению техники, механизмов, оборудования и инструментов под выполнение конкретных производственных программ и реноваций основных производственных фондов;

2) формирование и исполнение инвестиционной программы по приобретению оргтехники, отвечающей требованиям программного обеспечения систем бухгалтерского учета, планирования финансово-хозяйственной деятельности, производственного проектирования и управления предприятием;

3) необходимо обеспечить контроль за своевременным и полным составлением первичных документов на всех этапах производственной и финансовой деятельности, формирующих доходы и расходы предприятия;

4) необходим контроль за достоверностью данных бухгалтерской и управленческой отчетности, величиной незавершенного производства, а также за обеспечением рациональным и целевым использованием оборотных денежных средств предприятия, размерами складских запасов;

5) необходимо составлять долгосрочные производственные программы, нацеленные на создание финансовой привлекательности предприятия;

6) заключать договора с группой кредитных организаций, обеспечивающих максимально благоприятные условия получения заемных средств на принципах конкуренции;

7) обеспечение взаимодействия с министерствами-заказчиками в целях сокращения времени пробега документов при принятии выполненных работ и их финансирования.

Под высокотехнологичным предприятием понимается предприятие, которое использует современные технологии на всех этапах жизненного цикла, либо предприятие, использующее эффективные технологические процессы.

ООО «Интерком-Сервис» в полной мере отвечает всем этим требованиям. Однако, для того, чтобы отвечать этим требованиям не только сегодня, но и завтра необходимо изучать и использовать лучший мировой опыт, который дает предприятию конкурентные преимущества.

Для достижения основной цели инвестиционных и финансовых мероприятий необходимо приобретению оргтехники, отвечающей

требованиям программного обеспечения систем производственного проектирования и управления предприятием.

3. Кадровые и управленческие мероприятия.

Персонал, трудовые ресурсы на предприятии – это объект постоянной заботы со стороны руководства предприятием. Роль трудовых ресурсов существенно возрастает в период рыночных отношений. Инвестиционный характер производства, приоритетность вопросов качества продукции изменили требования к работнику, повысили значимость творческого отношения к труду, высокого профессионализма. Это привело к существенным изменениям в принципах, методах и социально-психологических вопросах управления персоналом на предприятии. Какие бы технические возможности, организационно – управленческие преимущества не открывались перед предприятием, оно не начнет работать эффективно без соответствующего человеческого ресурса. Ведь все в конечном итоге зависит от людей, от их квалификации, умения и желания работать. Стратегия управления персоналом находится в зависимости от стратегии кадровой политики.

Новая кадровая политика предполагает перестройку работы службы управления персоналом организации. Служба управления персоналом разрабатывает и реализовывает следующие мероприятия:

- разработать кадровую политику, концепцию управления персоналом и план реформирования кадровой службы;
- обновить положения о подразделениях кадровой службы;
- разработать программы профориентации и адаптации персонала;
- разработать новую систему стимулирования и трудовой мотивации;
- разработать меры по управлению трудовой дисциплиной;
- разработать систему разрешения конфликтов в коллективе и другие.

К финансированию мероприятий стратегии предполагаются следующие источники:

- финансирование за счет собственных средств ООО «Интерком-Сервис»;
- финансирование за счет механизма лизинга;
- финансирование путем привлечения заемного капитала;
- другие источники финансирования.

**ПОМОЩЬ С ОТЧЕТАМИ
ПО ПРАКТИКЕ**

**ДЦО.РФ
INFO@ДЦО.РФ**

Заключение

В ходе производственной практики, были приобретены необходимые практические умения и навыки работы, которые понадобятся мне в дальнейшей деятельности. Навыки и умения, приобретенные мной путем непосредственного участия в деятельности организации.

По окончании практики была достигнута главная цель – закрепление теоретических знаний, полученных в процессе обучения, приобретения практических навыков, компетенций и опыта деятельности по направлению подготовки, ознакомления на практике с вопросами профессиональной деятельности, направленными на формирование знаний, навыков и опыта профессиональной деятельности.

Данная практика является хорошим практическим опытом для дальнейшей самостоятельной деятельности. Считаю, прохождение производственной практики успешным. Полученные практические навыки пригодятся мне в будущей работе по специальности. Все поставленные задачи были успешно выполнены.

ДЦО.РФ
INFO@ДЦО.РФ

Список используемой литературы

1. Бариленко В.И. Комплексный анализ хозяйственной деятельности: учебник и практикум для вузов / В.И. Бариленко. – М.: Юрайт, 2020. – 455 с.
2. Волкова, С.Н. Выявление внутренних резервов промышленного предприятия и анализ факторов повышения результативности / С.Н. Волкова // Научные исследования, 2021. – № 1. – С. 152-159.
3. Галиуллина, А.Ш. Применение стратегии концентрированного роста / А.Ш. Галиуллина // Стратегии бизнеса, 2020. – № 1. – С. 17-21.
4. Калашников, Д.В., Кособокова, Е.В. Построение системы внутрифирменного бизнес-планирования предприятия на современном этапе / Д.В. Калашников, Е.В. Кособокова // Региональная экономика: теория и практика, 2020. – № 38. – С. 73-82.
5. Овчаренко, Н.А. Основы экономики, менеджмента и маркетинга: учебник для бакалавров / Н.А. Овчаренко. – М.: Дашков и Ко, 2020. – 162 с.
6. Портных, В.В. Стратегия бизнеса / В.В. Портных. – М.: Дашков и Ко, 2021. – 274 с.
7. Розанова, Н.М. Конкурентные стратегии современной фирмы: учебник и практикум для вузов / Н.М. Розанова. – М.: Издательство Юрайт, 2021. – 343 с.
8. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник / Г.В. Савицкая. – М.: Инфра-М, 2020. – 378 с.
9. Савкина, Р.В., Мальцева, Е.Г. Особенности стратегического планирования в условиях кризиса / Р.В. Савкина, Е.Г. Мальцева // Научный альманах, 2019. – № 3. С. – 301-307.
10. Сидоров, И.А. Анализ конкурентоспособности организации и её конкурентов / И.А Сидоров // Экономика. Управление. Финансы, 2019. – № 10. – С. 65-67
11. Степанова Л.Д. Анализ состояния компании: выявление сильных и слабых сторон деятельности // Экономика и бизнес, 2019. – № 10. – С. 115-126.
12. Шадрина Г.В. Анализ финансово-хозяйственной деятельности / Г.В. Шадрина. – М.: Юрайт, 2020. – 432 с.

13. Шифрин, М.Б. Стратегический менеджмент: учебник для вузов / М.Б. Шифрин. – М.: Издательство Юрайт, 2021. – 321 с.

14. Штефан, В.И. Выбор альтернативной стратегии развития предприятий / В.И. Штефан // Научные исследования, 2020. – № 10. – С. 219-223.

15. Ярунина, Т.А. Теоретические основы разработки стратегии развития организации / Т.А. Ярунина // Актуальные исследования, 2020. – №2. – С. 55-58.

**ПОМОЩЬ С ОТЧЕТАМИ
ПО ПРАКТИКЕ**

**ДЦО.РФ
INFO@ДЦО.РФ**