

**Образовательная автономная некоммерческая организация  
высшего образования**

**«МОСКОВСКИЙ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ  
ИНСТИТУТ»**

Факультет «Экономики и управления»  
Направление подготовки: 38.03.02 Менеджмент  
Направленность: \_\_\_\_\_ (указать)

**УТВЕРЖДАЮ**

Декан факультета Экономики и управления  
\_\_\_\_\_ А. Л. Карпова

Подпись

« \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 202\_\_ г.

**ГРАФИК (ПЛАН)  
ПРЕДДИПЛОМНОЙ ПРАКТИКИ**

обучающегося \_\_\_\_\_

группы \_\_\_\_\_

Шифр и № группы \_\_\_\_\_

Фамилия, имя, отчество обучающегося \_\_\_\_\_

**Содержание практики**

<b>Этапы практики</b>	<b>Вид работа</b>	<b>Период выполнения</b>
организационно - ознакомительный	Проведение общего собрания, на котором проводится разъяснение этапов и сроков прохождения практики, инструктаж по технике безопасности в период прохождения практики, ознакомление: <ul style="list-style-type: none"><li>• с целями и задачами предстоящей практики,</li><li>• с требованиями, которые предъявляются к обучающимся со стороны руководителя практики;</li><li>• с заданием на практику и указаниями по его выполнению;</li><li>• с графиком консультаций;</li><li>• со сроками представления отчетной документации и проведения зачета.</li></ul>	
прохождение практики	<ul style="list-style-type: none"><li>• выполнение индивидуального задания, согласно вводному инструктажу;</li><li>• сбор, обработка и систематизация собранного материала;</li><li>• анализ полученной информации;</li><li>• подготовка проекта отчета о практике;</li><li>• устранение замечаний</li></ul>	

Этапы практики	Вид работа	Период выполнения
	руководителя практики.	
отчетный	<ul style="list-style-type: none"> <li>• оформление дневника и отчета о прохождении практики;</li> <li>• защита отчета по практике на оценку.</li> </ul>	

Руководитель практики от Института

---

должность, ученая степень, ученое звание

«\_\_» \_\_\_\_\_ 202\_\_ г.

\_\_\_\_\_

Подпись

\_\_\_\_\_

И.О. Фамилия

Ознакомлен

\_\_\_\_\_

подпись

«\_\_» \_\_\_\_\_ 202\_\_ г

\_\_\_\_\_

И.О. Фамилия обучающегося



«\_\_»\_\_\_\_\_ 202\_\_г.

Задание принято к исполнению

«\_\_»\_\_\_\_\_ 202\_\_г.

\_\_\_\_\_

подпись

\_\_\_\_\_

И.О. Фамилия обучающегося

**ОТЧЕТ**  
**о прохождении практики**  
обучающимся группы \_\_\_\_\_  
(код и номер учебной группы)

\_\_\_\_\_  
(фамилия, имя, отчество обучающегося)

Место прохождения практики:  
**ООО "ПК Венткомплекс"**

(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 преддипломной практики

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

Отметка о выполнении (слово «Выполнено» и подпись обучающегося) удостоверяет выполнение обучающимся каждого этапа преддипломной 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 Times New Roman, 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
	охарактеризовать предприятие, изучить его историю, виды деятельности, систему управления и планирования		
	собрать и проанализировать информацию о деятельности предприятия за последние три года		
	проанализировать организационную структуру управления предприятием, систему управления организацией, реализацию основных функций всех основных служб предприятия		
	изучить нормативную и справочно-правовую документацию, используемую в сфере деятельности предприятия		
	провести экономический и финансовый анализ деятельности предприятия (анализ использования ресурсов и оценка результатов деятельности предприятия)		
	изучить информационную систему управления		

	предприятием и определить информационное обеспечение его деятельности		
	дать общую оценку достижений и выявить управленческие проблемы в деятельности предприятия		
	изучить опыт управления предприятием с целью конкретизации и уточнения задач ВКР		
	собрать информацию для написания отчета о прохождении преддипломной практики и ВКР		
	изучить специальную литературу по выбранной теме ВКР		

«    » \_\_\_\_\_ 202\_\_ г.

Обучающийся

\_\_\_\_\_ (подпись)

\_\_\_\_\_ (фамилия и инициалы)

## 2. Дневник практики

Дата	Краткое содержание работы, выполненное студентом, в соответствии с индивидуальным заданием	Отметка руководителя практики от организации (подпись)
	Охарактеризовано предприятие, изучена его история, виды деятельности, система управления и планирования	
	Собрана и проанализирована информация о деятельности предприятия за последние три года	
	Проанализирована организационная структура управления предприятием, система управления организацией, реализация основных функций всех основных служб предприятия	
	Изучена нормативная и справочно-правовая документация, используемая в сфере деятельности предприятия	
	Проведен экономический и финансовый анализ деятельности предприятия (анализ использования ресурсов и оценка результатов деятельности предприятия)	
	Изучена информационная система управления предприятием и определено информационное обеспечение его деятельности	
	Дана общая оценка достижений и выявлены управленческие проблемы в деятельности предприятия	
	Изучен опыт управления предприятием с целью конкретизации и уточнения задач ВКР	
	Собрана информация для написания отчета о прохождении преддипломной практики и ВКР	
	Изучена специальная литература по выбранной теме ВКР	

### **3. Краткий отчет по практике**

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

Объектом исследования является ООО «ПК ВентКомплекс».

Основной код деятельности по ОКВЭД: 46.69 - Торговля оптовая прочими машинами и оборудованием.

Юридический адрес предприятия: 427629, Удмуртская Республика, г. Глазов, ул. Куйбышева, д. 77 стр. 1, кабинет 111.

Компания ООО «ПК ВентКомплекс» является официальным лицензированным представителем крупных производственных предприятий Удмуртской Республики, Пермского края и Свердловской области.

Миссия компании — это комплексное оснащение вентиляционно-отопительным оборудованием строящихся зданий и сооружений, промышленных, социальных, спортивных, сельскохозяйственных объектов на территории Российской Федерации и стран СНГ ООО «ПК ВентКомплекс» работает на рынке B2B и за счет поставок качественного оборудования по доступным ценам, помогает достигать цели бизнес-партнерам и клиентам.

Основными целями ООО «ПК ВентКомплекс» являются:

- получение прибыли;
- удовлетворение потребительского спроса, его конкретных потребностей.

Задачи ООО «ПК ВентКомплекс»:

- улучшение качества продукции;
- улучшение условий труда;
- развитие новых технологий продаж.

ООО «ПК ВентКомплекс» предлагает следующие товары:

- Вентиляторы;
- Емкостное оборудование;
- КИПиА;
- Колонное оборудование;
- Оборудование для АЭС;
- Отопительное и теплообменное оборудование;

- Реакторное оборудование;
- Резервуарное оборудование;
- Прочее оборудование.

Организационная структура ООО «ПК ВентКомплекс» представлена на рис. 1.

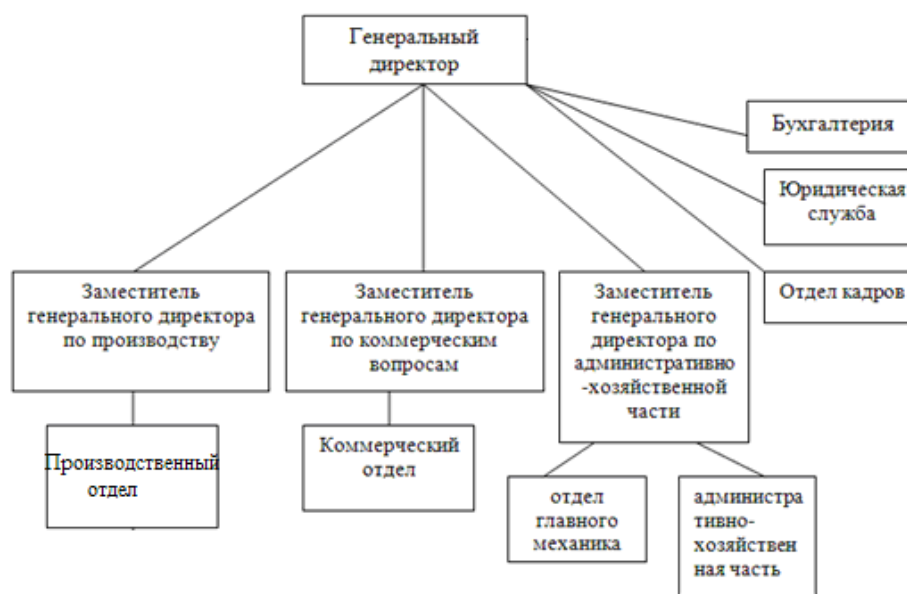


Рисунок 1 - Организационная структура ООО «ПК ВентКомплекс»

Организационная структура ООО «ПК ВентКомплекс» является линейно-функциональной. Выбор данной функциональной структуры обусловлен, с одной стороны, четким разделением всех полномочий в фирме, а, с другой стороны, приспособлением организации к нуждам потребителей.

Для оценки финансовых результатов деятельности ООО «ПК Венткомплекс» выполним анализ динамики и уровня финансовых результатов предприятия (таблица 1).

Таблица 1 - Горизонтальный анализ финансовых результатов ООО «ПК Венткомплекс» в 2021-2023 гг., тыс. руб.

Показатель	2021 г.	2022 г.	2023 г.	Абсолютное отклонение		Темп роста, %	
				2022/ 2021 гг.	2023/ 2022 гг.	2022/ 2021 гг.	2023/ 2022 гг.
Выручка	238362	255025	364614	16663	109589	106.99	142.97
Себестоимость	213293	240450	347908	27157	107458	112.73	144.69

реализованных товаров и услуг							
Валовая прибыль	25069	14575	16706	-10494	2131	58.14	114.62
Управленческие расходы	111	164	477	53	313	147.62	290.32
Прибыль (убыток) от продаж	24958	14411	16229	-10547	1818	57.74	112.61
Прочие доходы	85	223	4563	138	4341	262.50	2050.00
Прочие расходы	2661	1330	2162	-1330	832	50.00	162.55
Прибыль до налогообложения	22382	13303	18630	-9079	5327	59.44	140.04
Налог на прибыль	4918	3095	3885	-1823	790	0.00	125.51
Чистая прибыль	17464	10208	14745	-7256	4537	58.45	144.44

Данные таблицы 1 свидетельствуют о росте выручки ООО «ПК Венткомплекс»: на 16663 тыс. руб. в 2022 г. по сравнению с 2021 г. (+6,99%) и на 109588 тыс. руб. в 2023 г. по сравнению с 2022 г. (+42,97%). Рост выручки обусловлен увеличением объема заказов, выполняемых предприятием.

Себестоимость продаж ООО «ПК Венткомплекс» также увеличивалась в анализируемом периоде: на 27157 тыс. руб. (+12,73%) в 2022 г. и на 107458 тыс. руб. (+44,69%) в 2023 г. Превышение выручки над себестоимостью позволило ООО «ПК Венткомплекс» получить валовую прибыль, чья величина в анализируемом периоде также увеличивалась: на 14,62% в 2023 г. В 2022 г. за счет того, что темпы роста себестоимости превысили темпы роста выручки, валовая прибыль ООО «ПК Венткомплекс» снизилась на 41,86% по сравнению с 2021 г. Прибыль от продаж также демонстрирует аналогичную с валовой прибылью динамику: снижение в 2022 г. и рост в 2023 г.

Чистая прибыль ООО «ПК Венткомплекс» в 2022 г. снизилась на 7256 тыс. руб. (-41,55%), а в 2023 г. выросла на 4537 тыс. руб. (+44,44%).

Далее проведем анализ состава и динамики активов и обязательств ООО «ПК Венткомплекс» (таблица 2).

Таблица 2 - Горизонтальный анализ бухгалтерского баланса ООО «ПК Венткомплекс» за 2021-2023 гг., тыс. руб.

Статья	2021 г.	2022 г.	2023 г.	Абсолютное изменение		Темп роста, %	
				2022/ 2021 гг.	2023/ 2022 гг.	2022/ 2021 гг.	2023/ 2022 гг.
Основные средства	26500	35171	31652	8671	-3519	132.72	89.99
Нематериальные активы	848	890	901	42	11	105.00	101.19
Итого внеоборотных активов	27348	36061	32553	8713	-3509	131.86	90.27
Запасы	16981	29913	40450	12932	10536	176.15	135.22
Дебиторская задолженность	33496	22965	70829	-10531	47864	68.56	308.42
Денежные средства	10102	1829	9100	-8273	7272	18.10	497.68
Итого оборотных активов	60579	54707	120379	-5872	65672	90.31	220.04
<b>ВСЕГО АКТИВЫ</b>	<b>87927</b>	<b>90768</b>	<b>152932</b>	<b>2841</b>	<b>62164</b>	<b>103.23</b>	<b>168.49</b>
Уставный капитал	5300	5300	5300	0	0	100.00	100.00
Нераспределенная прибыль	46285	56265	71015	9980	14750	121.56	126.22
Итого капитал	51585	61565	76315	9980	14750	119.35	123.96
Итого долгосрочных обязательств	0	0	0	0	0	0.00	0.00
Займы	0	0	4457	0	4457	0.00	0.00
Кредиторская задолженность	36342	29203	72160	-7139	42957	80.36	247.10
Итого краткосрочных обязательств	36342	29203	76617	-7139	47414	80.36	262.36
<b>ВСЕГО ПАССИВЫ</b>	<b>87927</b>	<b>90768</b>	<b>152932</b>	<b>2841</b>	<b>62164</b>	<b>103.23</b>	<b>168.49</b>

Согласно расчетам, валюта баланса ООО «ПК Венткомплекс» в анализируемом периоде увеличивалась: на 2841 тыс. руб. в 2022 г. по сравнению с 2021 г. (темп роста 103,23%) и на 62164 тыс. руб. в 2023 г. по сравнению с 2022 г. (темп роста 168,49%). Данный факт свидетельствует об укреплении имущественного комплекса предприятия, расширении его производственно-хозяйственной деятельности.

Анализ структуры активов и пассивов ООО «ПК Венткомплекс» выполнен в таблице 3.

Таблица 3 - Вертикальный анализ бухгалтерского баланса ООО «ПК Венткомплекс» в 2021-2023 гг., %

Статья	2021 г.	2022 г.	2023 г.	Абсолютное изменение	
				2022/ 2021 гг.	2023/ 2022 гг.
Основные средства	30.14	38.75	20.70	8.61	-18.05
Нематериальные активы	0.96	0.98	0.59	0.02	-0.39
Итого внеоборотных активов	31.10	39.73	21.29	8.63	-18.44
Запасы	19.31	32.96	26.45	13.64	-6.51
Дебиторская задолженность	38.10	25.30	46.31	-12.79	21.01
Денежные средства	11.49	2.01	5.95	-9.47	3.94
Итого оборотных активов	68.90	60.27	78.71	-8.63	18.44
<b>ВСЕГО АКТИВЫ</b>	<b>100.00</b>	<b>100.00</b>	<b>100.00</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>
Уставный капитал	6.03	5.84	3.47	-0.19	-2.37
Нераспределенная прибыль	52.64	61.99	46.44	9.35	-15.55
Итого капитал	58.67	67.83	49.90	9.16	-17.93
Итого долгосрочных обязательств	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Займы	0.00	0.00	2.91	0.00	2.91
Краткосрочная торговая и прочая кредиторская задолженность	41.33	32.17	47.18	-9.16	15.01
Итого краткосрочных обязательств	41.33	32.17	50.10	-9.16	17.93
<b>ВСЕГО ПАССИВЫ</b>	<b>100.00</b>	<b>100.00</b>	<b>100.00</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>

В структуре имущества ООО «ПК Венткомплекс» в анализируемом периоде преобладают запасы, основные средства и дебиторская задолженность. При этом отмечается снижение удельного веса основных средств в результате реализации устаревшего оборудования: на 18,44% в 2023 г. по сравнению с 2022 г. Также следует отметить увеличение доли дебиторской задолженности на 21,01% в 2023 г. в сравнении с 2022 г., что снижает платежеспособность предприятия и негативно влияет на его финансовую устойчивость.

Данные таблицы 3 свидетельствуют о преобладании собственного капитала в структуре источников средств ООО «ПК Венткомплекс» на протяжении анализируемого периода. Однако, наблюдается снижение доли собственного капитала предприятия на 17,93% в 2023 г. по сравнению с 2022 г. Доля заемных средств в аналогичном периоде выросла на 15,01%, что означает усиление зависимости ООО «ПК Венткомплекс» от внешних источников средств.

На данный момент в ООО «ПК Венткомплекс» используются

различные передовые информационные технологии, мощная и постоянно совершенствующаяся информационная среда.

Основой технической архитектуры организации является сервер. В ООО «ПК Венткомплекс» используется сервер HP ProLiant DL740. Базируясь на архитектуре F8, которая разработана HP, сервер HP ProLiant DL740 предлагает превосходную масштабируемость, которая основана на сбалансированности его системной архитектуры. Поддерживая до 8 процессоров Intel Xeon MP в ультраплотном стоечном исполнении высотой 4U, серверы HP ProLiant DL740 экономят пространство в информационных центрах, что делает их идеальной платформой для кластеризации и консолидации серверов. Мощности этого сервера хватает для обеспечения работы всех программных продуктов, используемых сотрудниками фирмы.

В работе предприятия необходимо предусмотреть сохранность данных в случае каких-либо технических сбоев. Информация не должна быть потеряна ни при каких обстоятельствах. Для сохранности данных используется Raid-массив жестких дисков, входящий в состав сервера, позволяющий сохранить данные в массиве при выходе из строя одного из носителей с возможностью горячей замены носителей. Для архивного хранения данных они записываются на оптические DVD-диски и хранятся в сейфе у начальника технической службы.

Для объединения всех компьютеров организации в единую сеть используется коммутатор D-Link DES 3828 DC. Современные управляемые коммутаторы третьего уровня серии DES-38xx, входящие в семейство D-Link xStack, обеспечивают высокую производительность, безопасность, масштабируемость, многоуровневое качество обслуживания (QoS), передачу питания по сети Ethernet (Power Over Ethernet), а также возможность подключения резервного источника питания. Коммутаторы серии DES-38xx можно объединять в виртуальный стек и управлять ими через единый IP-адрес. Устройства поддерживают IP-маршрутизацию и расширенные функции, обычно присущие более дорогим коммутаторам на основе шасси. Технология Single IP Management позволяет бесшовно объединять коммутаторы серии DES-38xx с гигабитными коммутаторами семейства

xStack, имеющими возможность подключения к магистрали сети на скорости 10 Гбит/с. К этому коммутатору подключены как непосредственно рабочие станции пользователей, так и коммутаторы, стоящие в некоторых отделах.

Для обеспечения надежной работы серверного оборудования необходим источник бесперебойного питания. В серверной комнате ООО «ПК Венткомплекс» установлен ИБП APC Smart-UPS RT, 700 Watts / 1000 VA. Данный надежный аппарат обеспечивает бесперебойную работу всех устройств.

Для высокоскоростной печати, копирования и сканирования документов (в том числе формата А3) используется сетевое многофункциональное устройство Xerox WorkCentre 5020.

Работа предприятия невозможна без использования Интернет. ООО «ПК Венткомплекс» использует высокоскоростное подключение к сети Интернет по оптоволоконной линии. Оптоволоконная линия введена в помещение серверной комнаты и через медиаконвертор D-Link DMC-300SC. Медиаконвертер DMC-300SC преобразует сигнал из стандарта 10/100BASE-TX Fast Ethernet на витой паре в сигнал стандарта 100BASE-FX Fast Ethernet по многомодовому оптическому кабелю. Максимальная длина оптического кабеля: 2 км. Поддерживают 1 порт RJ-45 для витой пары и 1 порт для оптического кабеля.

На рабочих местах персонала установлены компьютеры типа PC, в основном архитектуры Intel. Типовой ПК персонала имеет такие характеристики:

- процессор – Intel Core i5;
- оперативная память: 4 Gb;
- Nvidia GeForce GTX 1050 Ti 4 Gb;
- DVD-ROM;
- жесткий диск 1 Тб.

Некоторые отделы организации сгруппированы в собственные подсети, все компьютеры которой подключаются к одному сетевому коммутатору, он, в свою очередь по сети подключается к центральному коммутатору, образуя тем самым единую сеть. Таким образом, организована работа в отделах:

- отдел главного инженера;
- бухгалтерия;
- отдел кадров.

Часть сотрудников предприятия имеют возможность работать удаленно, подключаясь к серверу в режиме терминала через сеть Интернет.

Технические устройства предприятия служат основой для функционирования программных систем, используемых сотрудниками предприятия.

Техническая архитектура предприятия изображена на рисунке 4.

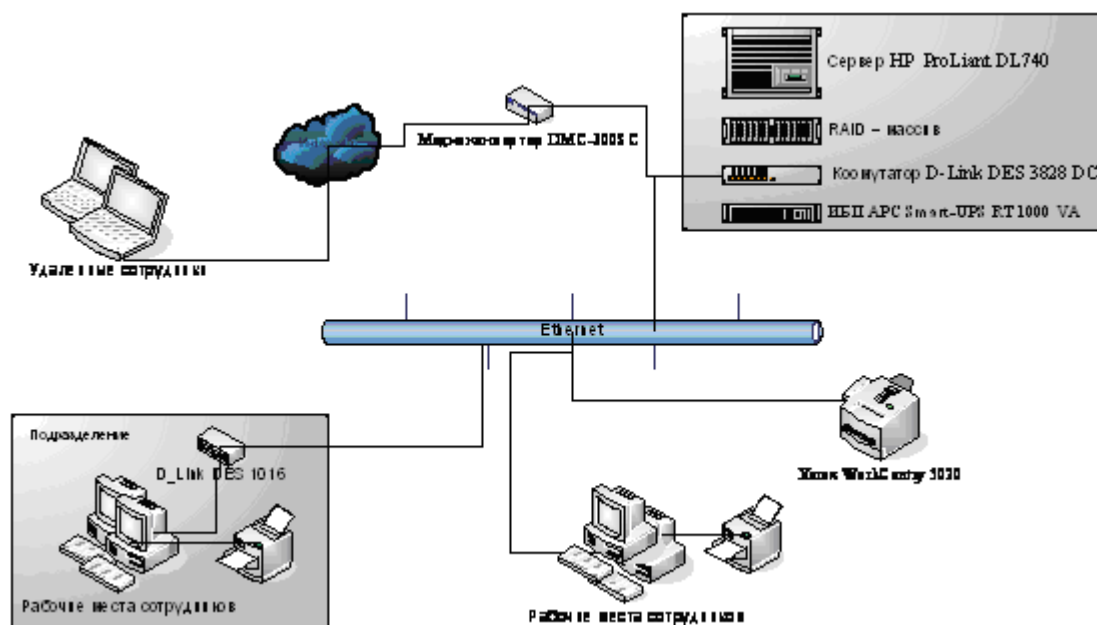


Рисунок 4 - Техническая архитектура предприятия

Основой функционирования предприятия является ОС Microsoft Windows Server2003 Standart Edition, которая функционирует на сервере организации. Ее возможности более чем достаточны для обеспечения функционирования всего остального ПО. На сервере установлено следующее ПО.

Dr.Web Enterprise Suite – уникальный комплекс со встроенной системой централизованного управления антивирусной защитой рабочих станций и файловых серверов Windows, а также почтовых серверов Unix в организациях любого масштаба. Dr.Web Enterprise Suite имеет клиент-серверную архитектуру. Установка клиентов производится на защищаемые

рабочие станции и серверы. Антивирусный сервер обеспечивает централизованное администрирование защиты рабочих станций и файловых серверов Windows, а также почтовых серверов Unix, включая развертывание, обновление вирусных баз и программных модулей компонентов, мониторинг состояния сети, извещения о вирусных событиях, сбор статистики.

Acronis True Image 9.1 Server для Windows – идеальное решение для резервного копирования корпоративных данных на небольшом предприятии, использующей один-два сервера на базе Windows. Программа дает возможность в считанные минуты возобновить работу сервера и восстановить утраченные или поврежденные данные. Поддержка как 64-разрядных, так и 32-разрядных ОС Windows обеспечивает эффективную защиту данных на компьютерах разных поколений.

Почтовый сервер MDAemon для Windows – продукт-флагман компании Alt-N Technologies – используется в более чем 90 странах мира и имеет версии на 20 языках, чем доказал свою надежность, безопасность, высокую функциональность и другие преимущества. Согласно ежемесячным отчетам, публикуемым на SecuritySpace.com, почтовый сервер MDAemon – один из наиболее широко используемых почтовых серверов в Интернет. MDAemon – базирующийся на стандарте SMTP/POP/IMAP почтовый сервер с поддержкой всех современных протоколов и надежной защитой от спама и вирусов. Он превосходит по ряду важных параметров такие продукты как Kerio, CommunigatePro, Merak и Exchange.

Microsoft SQL Server 2005 – сервер баз данных, предназначенный для хранения базы данных системы 1С: Бухгалтерия 7.7, используемой персоналом бухгалтерии.

Кроме общесистемного используется следующее специальное ПО, которое установлено на сервере.

1С: Бухгалтерия 7.7 сетевая версия – используется для ведения бухгалтерского и налогового учета персоналом бухгалтерии.

Консультант Плюс – правовая БД используется не только персоналом юридического отдела, но и всеми работниками предприятия.

На рабочих станциях пользователей установлена операционная система

Windows версии XP или 2000 (на более старых компьютерах). Эта ОС дает возможность подключаться к сети и использовать все ее ресурсы. На всех компьютерах установлено следующее специальное ПО:

- Dr.Web Enterprise Suite клиентская часть, позволяющая обеспечить защиту компьютера от всех видов угроз и работающая в интеграции с серверной частью;

- Microsoft Office 2003 – пакет программ для создания и ведения любых документов;

- Mozilla Firefox – наиболее защищенный на сегодняшний день Интернет-браузер;

- Outlook Express – пожалуй, самый удобный и быстрый почтовый клиент.

На рабочих местах персонала бухгалтерии кроме того установлена система 1С: Бухгалтерия 7.7 сетевая версия, работающая с БД, которая расположена на сервере.

Программная архитектура изображена на рисунке 5.

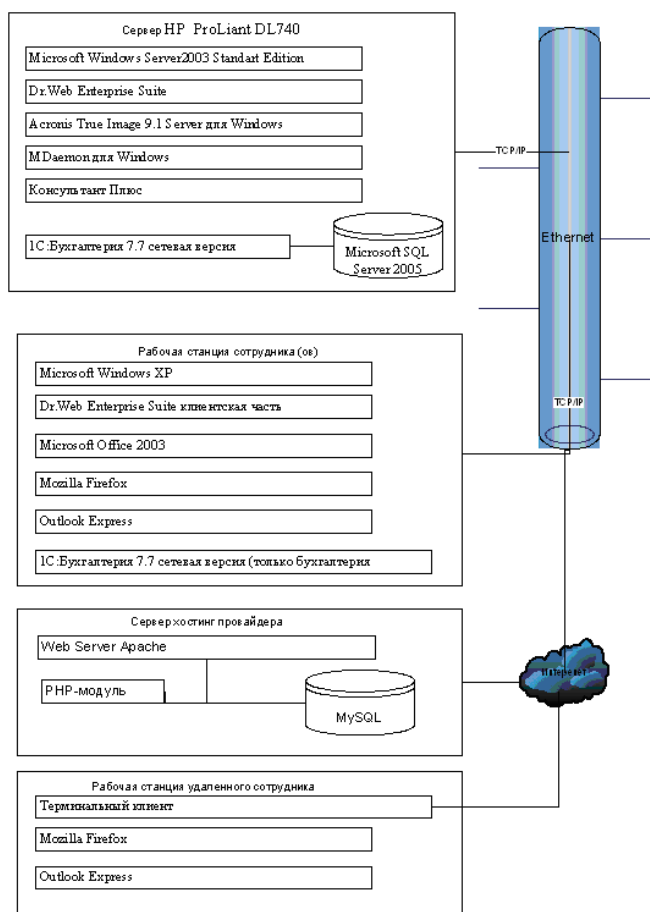


Рисунок 5 - Программная архитектура предприятия

В 2016 году были модернизированы первые проекты по работе с программными продуктами, разработанными внутри организации, для управления персоналом, программы слежения по работе за деятельностью. С 2019 года по настоящее время в ООО «ПК Венткомплекс» успешно внедряются новые информационные технологии, происходит замена на более совершенное оборудование, внедряются новые программные продукты, на последние версии. Развивается структура работы с Web-технологиями. Расширяются компьютерные сети, увеличивается скорость передачи данных. Данные изменения позволяют ускорить работу персонала благодаря скорости работы оборудования и качественной работе программных продуктов. Также ведётся система безопасности информации. Устанавливаются дополнительные программные средства, ведётся система прав доступа к информации и анализ использования информации.

Широкое применение в решении стратегических вопросов используются Web-технологии. В ООО «ПК Венткомплекс» были разработаны и внедрены Web-сайты в локальной сети самой организации, которые позволяют в реальном режиме времени отслеживать текущее состояние цехов. Применение таких программ позволили быстро реагировать на ситуацию в деятельности.

Использование программных продуктов позволяет руководству делать анализ проводимых работ, следить за работой персонала, за обеспечением рабочего персонала необходимым оборудованием, в кратчайшие сроки получать указания от руководства свыше.

Квалифицированное применение современных информационных технологий в ООО «ПК Венткомплекс» позволили повысить эффективность и результаты управленческой деятельности, увеличить рентабельность, наилучшее соотношение между затратами и полученными результатами, минимизировать затраты ресурсов для принятия и осуществления управленческого решения. На сегодняшний день в ООО «ПК Венткомплекс» при помощи применения информационных технологий улучшилась работа руководящего состава.

Тема ВКР: Управление маркетингом на рынке интеллектуальных

продуктов.

Как экономическая категория маркетинг — это совокупность производственных отношений между производителями и потребителями товаров и услуг по поводу обеспечения сбалансированности спроса и предложения на рынке с целью максимизации прибыли производителя и наиболее полного удовлетворения потребности общества.

Из-за расхождений во взглядах определений маркетинга очень много, все они отражают ту или иную сторону данной науки и нельзя сказать, что какое-то из них категорически неверно. Стоит отметить, что маркетинг является в каком-то смысле философией, которой придерживаются производители товаров и организации, предлагающие услуги, при этом она подстраивается под требования и условия рынка, изменчивость факторов, так или иначе влияющих на потребности населения. С другой стороны, это инструмент для компании, с помощью которого она достигает поставленных целей с наибольшей эффективностью.

Важным условием применения маркетинга как «средства» является то, что производитель должен обладать регулярным доступом к информации о изменениях рынка, а также возможностью быстро реагировать на них, внося корректировки в план действий.

Функции маркетинга заключаются в исследовании и формировании его средствами организационно экономических условий осуществления воспроизводственных процессов, обеспечивая их непрерывность, снижение издержек и уровень эффективности, достаточный для развития организации.

Иначе говоря, посредством маркетинга производственно хозяйственные организации комплексно решают проблемы потребителя (заказчика). Маркетинг и менеджмент являются двумя силами в управлении компанией, первая из которых выступает в роли генератора идей, а значит задает темп и направление развития, вырабатывает стратегию по достижению определенных целей. В свою очередь вторая сила обязана создать условия для их достижения.

Маркетинговая стратегия - это способ, с помощью которого бизнес пытается достичь своих целей в виде увеличения продаж и получения

преимуществ перед конкурентами. Эффективная маркетинговая стратегия - это такая стратегия, в которой сочетаются цели маркетинга, последовательность действий и политика. Хорошая маркетинговая стратегия всегда берется из маркетинговых исследований и рассматривается как основа маркетингового плана.

Существует множество типов маркетинговых стратегий, но в основном их четыре, которые находятся внизу:

1. Горизонтальная интеграционная маркетинговая стратегия.
2. Стратегии агрессивности.
3. Маркетинговая стратегия, основанная на доминировании на рынке.
4. Инновационный маркетинг.

Стратегия маркетинга – приведение возможностей фирмы в соответствие с ситуацией на рынке.

Стратегий маркетинга может быть много, но главное – выбрать наиболее удачную из них для каждого рынка и каждого товара, то есть стратегию, которая отвечала бы требованиям достижения маркетинговых целей.

Вайсман приводит 10 шагов к успеху в стратегии маркетинга:

1. Разработка образа предприятия и концепции коммуникаций, философии предприятия, его имиджа.
2. Анализ внешней среды.
3. Анализ конкурентов.
4. Анализ потребителей.
5. Анализ собственной ситуации.
6. Определение позиции на рынке.
7. Переход к практическому применению стратегии.
8. Формирование цели.
9. Обеспечение наглядности.
10. Реализация стратегии маркетинга.
11. Маркетинговый контролинг.

Сегодня в системе маркетинга существует несколько подходов к разработке стратегии:

1. стратегическая модель Портера;
2. матрица “Дженерал Электрик”;
3. метод, основанный на матрице “Бостонской консультативной группы”;
4. программа построена на влиянии рыночной стратегии на прибыль (PIMS).

Стратегическая модель Портера.

При разработке своей теории Портер исходит из следующих предпосылок:

- природа конкуренции и источники конкурентных преимуществ очень различаются между отраслями и даже между сегментами одной и той же отрасли, и определенная страна может влиять на получение конкурентных преимуществ в рамках определенного сектора;

- глобализация конкуренции и появление транснациональных компаний не устраняют влияние определенной страны на получение конкурентного преимущества; страна может предложить различные сопутствующие преимущества для компании, в зависимости от того, является ли она страной происхождения или страной-собственником;

- конкурентоспособность носит динамичный характер; инновации играют ведущую роль в этом постоянном изменении и определяют компании, которые должны инвестировать, чтобы не быть вытесненными с рынка

- Исходя из этих предпосылок, Портер определяет систему детерминант, которая является основой для получения конкурентных преимуществ странами.

Система детерминант

В основе теории лежит система детерминант, называемая Портером "алмаз", из которой состоит:

1. факториальных детерминантов - одаренности страны факторами;
2. детерминанты спроса - особенности внутреннего рынка;
3. восходящих и нисходящих отраслей;
4. стратегию и структуру компаний, и конкуренцию между ними -

внутреннюю конкуренцию.

На эти четыре детерминанта существенное влияние оказывают два других фактора: шанс и государственная политика. Все эти детерминанты обусловлены друг другом.

Факториальные детерминанты являются отправной точкой, необходимой для участия в конкуренции. Классическая экономическая теория определяет труд, землю и капитал как факторы производства. Теория Портера показывает, что даже наличие факторов, очевидно, важно, чтобы страна была конкурентоспособной, создавая новые факторы и улучшая существующие. Конкурентное преимущество должно быть создано, оно не наследуется.

Детерминанты спроса играют важную роль в создании конкурентных преимуществ. Они влияют на получение конкурентного преимущества за счет сочетания внутреннего спроса. Страны выигрывают в конкурентном преимуществе, если внутренний спрос настолько велик, что заставляет компании внедрять инновации быстрее иностранных конкурентов, чтобы остаться на рынке.

Другим определяющим фактором в получении конкурентного преимущества являются добывающие и перерабатывающие отрасли, если они имеют сильные позиции на международном рынке. Страна может стать более конкурентоспособной, если она имеет более концентрированную и специализированную горизонтальную и вертикальную промышленность, которая может принести плюс информации, инноваций, но также, как и в случае с детерминантами спроса, влияние связей между отраслями промышленности на рост международной производительности и, следовательно, на получение конкурентного преимущества зависит от других детерминант "алмаза".

Стратегия и структура компании, а также соперничество между ними являются четвертым детерминантом алмаза, который влияет на международную конкурентоспособность страны способом организации и управления компаниями, предлагаемыми целями и применяемыми стратегиями. Конечно, между странами существуют различия в уровне

обучения, целях, стиле работы и подходах менеджеров.

Портер выделяет четыре этапа развития конкурентных преимуществ в эволюции экономики:

- этап преимущества, основанный на факториальном обеспечении;
- этап создания преимуществ на основе инвестиций;
- этап создания преимуществ на основе инноваций;
- стадия получения преимуществ на основе национального богатства.

На первой стадии преимущества, основанные на факториальном обеспечении, промышленные отрасли, имеющие международный успех, обязаны своим преимуществом почти исключительно первичным факторам производства. На этом этапе экономика страны чувствительна к мировым экономическим циклам и колебаниям валютных курсов, определяющих спрос и относительные цены.

На следующем этапе роста, основанного на инвестициях, национальное конкурентное преимущество основано на желании и способности страны и ее компаний инвестировать значительные средства.

На третьем этапе роста, основанного на инновациях, конкурентные преимущества страны заключаются не только в адаптации и усовершенствовании технологий и новых методов производства, но особенно в создании новых. Эти этапы конкурентного экономического роста включают в себя непрерывную импровизацию конкурентных преимуществ и связаны с постоянным ростом экономического благосостояния.

В отличие от этих стадий, стадия экономического роста, основанная на национальном богатстве, является стадией, которая в конечном итоге приводит к упадку. Экономика, основанная на богатстве, реализованном в прошлом, не может поддерживать себя, потому что мотивация инвесторов, менеджеров, частных лиц меняется в других направлениях, которые подменяют устойчивые инвестиции и инновации. Это другие цели, в том числе и социальные, которые в настоящее время имеют больший приоритет по сравнению с целями, которые поддерживали экономический прогресс.

Управление маркетингом на рынке интеллектуальных продуктов включает в себя ряд мероприятий:

- Исследование рынка. Позволяет определить потенциальных клиентов, проанализировать конкурентов и оценить спрос на продукт. Также исследование помогает определить ценовую политику.

- Определение целевой аудитории. Это позволяет сосредоточиться на конкретной группе потенциальных клиентов и разработать наиболее эффективную маркетинговую стратегию.

Разработка маркетинговой стратегии. Включает в себя выбор каналов распространения продукта, определение ценовой политики и создание рекламных кампаний. Каналы распространения могут быть различными: прямые продажи, интернет-магазины, дистрибьюторы и т. д.. Ценовая политика должна быть определена с учётом конкурентной среды и потенциального спроса на продукт.

- Создание рекламных кампаний. Это процесс создания рекламных материалов, которые будут привлекать внимание потенциальных клиентов и убеждать их приобрести продукт.

Некоторые особенности управления маркетингом на рынке интеллектуальных продуктов:

- Значительная роль технологического прогнозирования. Оно выявляет направления НИОКР, результаты которых могут быть конкурентоспособными в последующем.

- Тщательное исследование направлений изменения потребностей не только в научно-техническом исследовании, но и в конечных продуктах.

- Направленность маркетинговых усилий на исследование способностей интеллектуальной продукции с целью обеспечения экономии живого и овеществлённого труда в материальном производстве.

- Необходимость усилий в части защиты и сохранения прав интеллектуальной собственности. Это связано с тем, что интеллектуальный продукт подвержен более быстрому моральному устареванию, чем материальный.

Актуальность поиска вариантов распространения интеллектуальных продуктов. В зависимости от направленности и характера они могут многократно продаваться на разных рынках различным потребителям.

Дата: «\_\_» \_\_\_\_\_ 202\_ г.

---

(Подпись, инициалы обучающегося)

#### 4. Заключение руководителя от организации

За время прохождения практики практикантом была изучена деятельность организации, виды и нормативно-правовые акты, регулирующие работу организации, проведен анализ деятельности организации. Также практикантом был проведен всесторонний анализ управления проектами, выявлены проблемы в области управления проектами. Проведенный анализ позволил сделать ценные выводы о деятельности организации.

За время прохождения практики практикант проявил себя ответственным и дисциплинированным работником, старательно выполнял все порученные ему задания.

Практикант продемонстрировал глубокие теоретические познания и умение использовать их на практике. Практикант справился со всеми возложенными на него обязанностями и полностью выполнил программу практики, проявив самостоятельность и исследовательские способности.

Обучающийся по итогам производственной (преддипломной) практики заслуживает оценку «Отлично».

Дата: \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_  
подпись  
МП

\_\_\_\_\_  
ФИО руководителя практики от организации

### 5. Заключение руководителя от Института

Руководитель практики от Института дает оценку работе обучающегося исходя из анализа отчета о прохождении преддипломной практики, выставяя 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.		
2	Полнота и качество индивидуального плана и отчетных материалов.		
3	Владение профессиональной терминологией при составлении отчета.		
4	Соответствие требованиям оформления отчетных документов.		
5	Использование источников информации, документов, библиотечного фонда.		
	<b>Итоговый балл:</b>		

#### Особое мнение руководителя от Института (при необходимости):

---

---

---

---

---

---

---

---

Обучающийся по итогам преддипломной практики заслуживает оценку « \_\_\_\_\_ ».

« » \_\_\_\_\_ 202\_\_ г.

Руководитель от Института

\_\_\_\_\_  
(подпись)

\_\_\_\_\_  
И.О. Фамилия