

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ

**«Санкт-Петербургский государственный университет
промышленных технологий и дизайна»
Высшая школа технологии и энергетики
Кафедра экономики и организации производства**

УЧЕБНАЯ ПРАКТИКА, АНАЛИТИЧЕСКАЯ ПРАКТИКА

Выполнение индивидуального задания

Методические указания для студентов всех форм обучения
по направлению подготовки
38.03.01 — Экономика

Составители:

В. А. Бескровная

Ю. Н. Жужома

Д. Г. Яковлева

Санкт-Петербург
2024

Утверждено на заседании
кафедры ЭиОП
03.10.2024 г., протокол № 2

Рецензент Т. В. Шмулевич

Методические указания соответствуют программам и учебным планам дисциплины «Учебная практика, аналитическая практика» для студентов, обучающихся по направлению подготовки 38.03.01 «Экономика».

Настоящие методические указания разработаны с целью оказания помощи обучающимся в части систематизации и углубления теоретических и практических знаний, применяемых при решении конкретных экономических задач. В методических указаниях изложены цели и задачи учебной, аналитической практики, предложены примерные индивидуальные задания на практику, а также руководство по выполнению заданий на практику, приведены требования к структуре, содержанию и оформлению отчета по практике.

Методические указания предназначены для всех форм обучения, в том числе для самостоятельной работы.

Утверждено Редакционно-издательским советом ВШТЭ СПбГУПТД в качестве
методических указаний

Режим доступа: http://publish.sutd.ru/tp_get_file.php?id=202016, по паролю.
- Загл. с экрана.

Дата подписания к использованию 12.12.2024 г. Рег. № 5053/23

Высшая школа технологии и энергетики СПбГУПТД
198095, СПб., ул. Ивана Черных, 4.

© ВШТЭ СПбГУПТД, 2024

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	4
1. ВЫБОР МЕСТА ПРОХОЖДЕНИЯ ПРАКТИКИ.....	6
2. ИНДИВИДУАЛЬНОЕ ЗАДАНИЕ И СТРУКТУРА ОТЧЕТА ПО ПРАКТИКЕ	7
3. МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ВЫПОЛНЕНИЮ ЗАДАНИЯ.....	9
4. ПРЕДСТАВЛЕНИЕ ОТЧЕТА И МЕТОДИКА ПРОВЕДЕНИЯ ЗАЩИТЫ....	26
СПИСОК РЕКОМЕНДУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ	28
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК.....	29
ПРИЛОЖЕНИЕ	30

ВВЕДЕНИЕ

Учебная, аналитическая практика является частью учебного процесса и направлена на получение первичных профессиональных умений и навыков для последующего формирования и закрепления студентами компетенций по выбранному направлению подготовки. Программа практики устанавливает минимальные требования к знаниям и умениям студента, определяет содержание и виды работ, а также содержание и формы отчетности по практике.

Цель учебной практики (аналитической): формирование универсальных и общепрофессиональных компетенций, закрепленных за данным видом практики, включающих работу с экономической информацией в электронном виде, выделение актуальных для предприятия проблем, разработку организационно-экономических решений с учетом специфики организации и требований устойчивого развития общества.

Задачи учебной практики (аналитической):

- осуществление сбора, обработки и анализа данных по объекту исследования (база практики);
- формирование понимания происходящих в обществе экономических процессов на микро- и макроуровне;
- формирование способности обосновывать организационно-управленческие решения;
- знакомство с информационными технологиями, используемыми организациями.

Программа учебной практики (аналитической):

Раздел 1. Подготовительный:

Этап 1. Инструктаж по технике безопасности.

Этап 2. Изучение нормативно-правовых актов, нормативно-технической документации, других правовых актов, регламентирующих деятельность организации.

Раздел 2. Ознакомительный:

Этап 3. Общее знакомство с организацией, системой управления, организацией работы по обеспечению безопасности производственной деятельности, способами организации совместной и индивидуальной деятельности в организации. Знакомство с информационными технологиями, используемыми организациями.

Этап 4. Сбор экономической информации с использованием управленческой, статистической и финансовой отчетности организации.

Этап 5. Изучение работы экономических служб, положений о подразделениях организации, должностных инструкций экономистов.

Раздел 3. Аналитический:

Этап 6. Обработка и анализ информации, полученной при изучении работы экономических служб и других подразделений организации. Составление технико-экономической характеристики деятельности организации.

Этап 7. Выявление экономических и управленческих проблем

организации. Изучение содержания аналитической работы в организации, методов аналитического обоснования управленческих решений, а также необходимых для этой работы источников экономической информации.

Раздел 4. Заключительный:

Этап 8. Оформление отчета по практике.

Практика является важной составной частью учебного процесса, выполнение которой строго обязательно. Практика должна способствовать закреплению и углублению знаний и умений, полученных обучающимися в ходе теоретического обучения, а также приобретению практических навыков.

После завершения практики, по итогам практики, обучающиеся представляют на кафедру отчет, подтверждающий прохождение практики, и отзыв с подписью руководителя практики от организации. Данная подпись должна быть заверена печатью организации.

Обучающийся должен защитить подготовленный отчет по практике. Непредставление отчета по практике и получение неудовлетворительной оценки при защите отчета по практике приравнивается к не сдаче экзамена и дает право поставить вопрос об отчислении обучающегося.

Для руководства практикой назначается руководитель практики из числа лиц, относящихся к профессорско-преподавательскому составу. Руководитель практики от кафедры:

- составляет рабочий график (план) проведения учебной практики (аналитической);
- разрабатывает индивидуальные задания для обучающихся, выполняемые в период практики;
- участвует в распределении обучающихся по рабочим местам и видам работ в организации;
- осуществляет контроль за соблюдением сроков проведения практики и соответствием ее содержания требованиям, установленным ОПОП ВО;
- оказывает методическую помощь обучающимся при выполнении ими индивидуальных заданий;
- обеспечивает методическое руководство практикантами, проведение установочных конференций и итоговых конференций по результатам прохождения практики;
- оценивает результаты прохождения практики обучающимися.

Обучающиеся, направляемые на практику, обязаны:

- выполнять индивидуальное задание, предусмотренное программой производственной практики;
- соблюдать правила внутреннего трудового распорядка;
- соблюдать требования охраны труда и пожарной безопасности;
- полностью выполнить намеченную программу;
- представить руководителю практики от кафедры обязательные документы о прохождении практики (отчет, отзыв с места прохождения практики).

1. ВЫБОР МЕСТА ПРОХОЖДЕНИЯ ПРАКТИКИ

Базами практики обучающихся по направлению подготовки 38.03.01 «Экономика» являются организации, независимо от их организационно-правовой формы и формы собственности, имеющие в своем составе экономические службы. Практика проводится на основе договоров о прохождении практики. Изменение места прохождения практики производится в исключительных случаях. Сроки проведения практики устанавливаются в соответствии с учебным планом и графиком учебного процесса на соответствующий учебный год.

Сроки практики утверждаются на начало учебного периода и закрепляются в учебном плане.

При отсутствии возможности пройти практику в действующей организации в качестве объекта анализа рекомендуется использовать компании, осуществляющие публикацию финансовой отчетности на официальных сайтах (ПАО, АО, ОАО), либо предоставляющие информацию практиканту. Выбор компании определяется руководителем практики. Анализ проводится на основании информации с официальных сайтов организаций, а также Интернет-ресурсов, на которых аккумулирована информация о результатах деятельности российских организаций:

- Всероссийская система данных о компаниях и бизнесе <https://zachestnyibiznes.ru/>
- RUSPROFILE <https://www.rusprofile.ru/> и др.

Таким образом, прохождение учебной, аналитической практики возможно одним из следующих способов:

1. Прохождение учебной практики (аналитической) на предприятии, входящем в базы практики обучающихся, важным условием является наличие заключенного договора о сотрудничестве по прохождению практики, который должен быть подписан не позднее чем за 1 месяц до начала практики.

2. Прохождение учебной практики (аналитической) на базе университета в «лаборатории экономических исследований», с выполнением дополнительных общественно-полезных работ по университету.

2. ИНДИВИДУАЛЬНОЕ ЗАДАНИЕ И СТРУКТУРА ОТЧЕТА ПО ПРАКТИКЕ

В результате прохождения практики студент должен:

Классифицировать выбранный объект практики по виду экономической деятельности (ОКВЭД). По данным, содержащимся на сайте Федеральной службы государственной статистики, и другим открытым источникам провести аналитический обзор рынка (отрасли), на котором функционирует выбранный объект.

Провести сбор данных об анализируемом объекте в открытых источниках; провести анализ собранных данных, используя статистические методы обработки данных.

Сделать выводы о перспективах и тенденциях развития рынка (отрасли), на которой функционирует анализируемый объект, а также о проблемах развития бизнес-процессов объекта практики. Обосновать направления совершенствования стратегического менеджмента на анализируемом предприятии (организации).

Для сбора материала при прохождении практики могут использоваться следующие методы:

- методы сбора информации для диагностики: изучение и анализ фактографической информации, наблюдение;
- методы анализа собранной информации: группировки, относительные и средние величины, макеты таблиц и графики, индексный метод, анализ рядов динамики.

Таблица 1 – Содержание отчетных документов по практике:

№	Задания, обеспечивающие практико-ориентированную подготовку студента	Форма отчетной документации
1	Установочное собрание: определение цели и задач практики, знакомство с содержанием практики, согласование плана работы с руководителем от кафедры. Составление плана прохождения практики в соответствии с заданием.	Задание на практику.
2	Выбор предприятия (организации), являющегося объектом анализа. Классификация анализируемого объекта по видам экономической деятельности. Аналитический обзор рынка (отрасли) функционирования объекта исследования. Определение источников информации для решения аналитических задач практики. Укрупненный анализ основных показателей.	Раздел отчета по практике (Раздел 1). Список использованных источников.

№	Задания, обеспечивающие практико-ориентированную подготовку студента	Форма отчетной документации
3	Сбор информации об анализируемом объекте. Формирование базы данных об анализируемом объекте. Обработка собранной информации с помощью математических и статистических методов (группировки, относительные и средние величины, макеты таблиц и графики, индексный метод, корреляционно-регрессионный анализ, дисперсионный анализ, анализ рядов динамики, экономико-математическое моделирование). SWOT-анализ. Анализ результатов исследования. Изучение ключевых бизнес-процессов объекта исследования. Оценка существующих тенденций рынка (отрасли), анализируемого объекта. Выявление проблем в деятельности анализируемого объекта.	Раздел отчета по практике (Раздел 2). Список использованных источников.
4	Обоснование направлений совершенствования на анализируемом предприятии (организации).	Раздел отчета по практике (Раздел 3).
5	Подготовка и написание отчета по практике	Итоговый отчет по практике. Введение. Заключение.

Структура отчета:

Содержание.

Введение.

Раздел 1. Аналитический обзор отрасли (рынка) функционирования объекта исследования.

Раздел 2. Анализ объекта исследования.

Раздел 3. Обоснование направлений совершенствования на анализируемом предприятии (организации).

Заключение.

Список использованных источников.

Приложения.

Примерный объем отчета 30 страниц машинописного текста. Отчет оформляется в сброшюрованном виде на листах формата А4 с полями и сквозной нумерацией в папку-скоросшиватель, электронный документ в формате pdf размещается в системе дистанционных образовательных технологий.

Во введении необходимо отразить актуальность, цель, задачи, объект, предмет, информационную базу.

В основную часть отчета входит выполнение расчетных и аналитических заданий, а также содержательные выводы.

В заключении необходимо связать задачи, сформированные во введении, с результатами, полученными по каждому разделу отчета.

Список использованных источников не менее 20, включая корпоративную финансовую отчетность анализируемого предприятия (организации), опубликованную в открытых источниках (сайтах).

Приложения оформляются при их необходимости.

3. МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ВЫПОЛНЕНИЮ ЗАДАНИЯ

3.1. Методические указания по выполнению раздела 1 отчета

Раздел 1. Аналитический обзор отрасли (рынка) функционирования объекта исследования:

- необходимо описать объект анализа (история развития, организационная структура – структурные подразделения, горизонтальная и вертикальная иерархия, виды деятельности, классификация видов деятельности по ОКВЭД);
- выполнить аналитический обзор рынка (отрасли) функционирования предприятия (организации);
- анализируемые показатели рынка (отрасли) свести в таблицу 2;
- проанализировать основные показатели деятельности объекта исследования (таблица 3).

Рекомендации по выполнению

Описание компании, которое необходимо выполнить на данном этапе, должно всесторонне представить рынок (отрасль) функционирования объекта исследования. На данном этапе используется информация из открытых источников (сайт организации, публикации в периодической печати, обзоры рынков, научные статьи, публичная отчетность организации).

Описание организации должно включать ответы на следующие вопросы:

1. В чем заключается бизнес? На чем зарабатывает деньги?
2. Какие товары и услуги предлагает?
3. Кто является потребителями продукции / услуг? На каком / каких рынках работает объект исследования?
4. Как давно представлен на рынке / рынках?
5. Чем отличается от других субъектов на рынке? Как себя позиционирует? Что представляет ценность для потребителей?
6. Каковы результаты деятельности за последние несколько лет? Насколько успешен бизнес? На основе каких экономических и управленческих показателей сделан этот вывод?
7. Кто является основными конкурентами компании?

С целью представления статистических данных о главных характеристиках рынка (отрасли) объекта исследования необходимо заполнить таблицу 2. Под таблицей обязательно дать пояснения, сделать выводы.

Таблица 2 – Характеристика отрасли объекта исследования

Показатели	2021	2022	2023	2022 к 2021		2023 к 2022	
				Откло- нение	Темп роста, %	Откло- нение	Темп роста, %
1. Валовый региональный продукт, млн руб.							
2. Валовый региональный продукт на душу населения, руб.							
3. Удельный вес валового регионального продукта по отрасли в сумме валовых региональных продуктов по России, %							
4. Балансовая стоимость основных фондов в отрасли, млн руб.							
5. Инвестиции в основной капитал, млн. руб.							
6. Среднеотраслевая заработная плата, тыс.руб.							
7. Численность занятых в отрасли, тыс. чел.							
8. Отраслевая доля налоговых отчислений в бюджет, %							
9. Количество предприятий в отрасли (в том числе малого и среднего бизнеса), ед.							
10. Среднеотраслевой уровень рентабельности, %							

Описывая рынок, важно проанализировать показатели, которые позволят определить его текущее состояние, должно быть рассмотрено не менее 3-х качественных и не менее 2-х количественных характеристик.

Качественные характеристики рынка:

– Стадия цикла экономического развития, на которой находится рынок (раннее развитие, быстрый рост и подъем, ранняя зрелость, поздняя зрелость, насыщение, стагнация, старение, спад).

– Сложность выхода на данный рынок для других компаний.

– Происходящие на рынке изменения.

– Скорость, с которой на рынке появляются новые товары и услуги.

– Конкурентные факторы, которые являются решающими для успеха на данном рынке и т. д.

Количественные характеристики рынка:

– Размер рынка (годовой оборот (\$, руб.); общий объем производства (тонны, штуки и т. п.)).

- Скорость роста / падения рынка (\$, руб. / год; тонны, штуки / год и т. п.).
 - Число конкурентов и их относительная величина (например, на рынке представлены многочисленные мелкие компании или доминируют несколько крупных компаний).
 - Структура конкуренции (относительные рыночные доли конкурентов).
 - Число потребителей и их финансовые возможности.
 - Средняя прибыльность компаний на данном рынке. Прибыльность основных конкурентов.
 - Средний объем продаж компаний на данном рынке. Объемы продаж основных конкурентов и т. д.
- Кроме характеристики рынка важно описать основных конкурентов объекта исследования:
- В чем отличительная особенность каждого конкурента.
 - Каковы сильные и слабые стороны каждого конкурента (по сравнению с объектом исследования).
 - Каковы перспективы развития и стратегические намерения каждого конкурента / конкурентов.
- Анализируя успешность результатов деятельности объекта исследования за последние несколько лет, следует заполнить таблицу 3.

Таблица 3 – Техничко-экономические показатели деятельности объекта исследования (рекомендуемые)

Показатели	Предыдущий год	Отчетный год	Абсолютное отклонение	Темп роста, %
1. Выручка от реализации продукции (работ, услуг), тыс. руб.				
2. Среднесписочная численность работающих				
3. Среднегодовая выработка 1 работающего, тыс. руб.				
4. Фонд оплаты труда, тыс. руб.				
5. Среднегодовой уровень оплаты труда, тыс. руб.				
6. Среднегодовая стоимость ОПФ, руб./руб.				
7. Фондоотдача, руб./руб.				
8. Фондоёмкость, руб./руб.				
9. Себестоимость продукции (работ, услуг), тыс. руб.				
10. Затраты на 1 рубль реализованной продукции, руб.				
11. Прибыль от продаж, тыс. руб.				
12. Рентабельность:				
- рентабельность продукции, %				
- рентабельность производства, %				
- рентабельность продаж, %				

В зависимости от степени информационной обеспеченности анализа перечень технико-экономических показателей деятельности объекта исследования может быть скорректирован. При отсутствии информации для расчета большинства технико-экономических показателей следует проводить анализ финансового состояния организации по данным финансовой отчетности, опубликованным в открытых источниках (на официальных сайтах организаций).

Под таблицей обязательно должны быть пояснения и выводы.

3.2. Методические указания по выполнению раздела 2 отчета

Раздел 2. Анализ объекта исследования:

- исследовать специфику бизнес-процессов объекта исследования и выполнить диагностику предмета исследования (осуществляется с помощью математических и статистических методов: группировки, относительные и средние величины, макеты таблиц и графики, индексный метод, корреляционно-регрессионный анализ, дисперсионный анализ, анализ рядов динамики, экономико-математическое моделирование);
- результаты диагностики представить в табличной форме (таблица 4);
- выявить проблемные зоны в деятельности предприятия (организации);
- выполнить SWOT-анализ (таблицы 5-6);
- выполнить горизонтальный и вертикальный анализ баланса (таблицы 7-8).

Рекомендации по выполнению

В рамках анализа внутренней среды (SNW-анализ) последовательно изучают управленческие срезы (зоны внимания руководителя) организации. Дается описание бизнес-процессов. Каждый из срезов включает набор ключевых процессов и элементов, состояние которых в совокупности определяет тот потенциал и те возможности, которыми располагает организация.

Организационный срез:

- распределение ответственности и полномочий;
- коммуникации и их эффективность;
- развитость организационных структур и т. д.

Кадровый срез:

- особенности взаимодействия менеджеров и подчиненных;
- результаты труда и эффективность механизмов стимулирования;
- уровень квалификации кадров;
- отношения между работниками и т. д.

Маркетинговый срез:

- стратегия продвижения товара на рынке;
- стратегия ценообразования;
- выбор рынков сбыта и т. д.

Финансовый срез:

- поддержание ликвидности;

- обеспечение прибыльности;
- создание инвестиционных возможностей и т. д.

Производственный срез:

- особенности изготовления продукта;
- особенности складского хозяйства;
- технологические процессы и качество их обслуживания;
- новые технологии, их разработка и внедрение и т. д.

SNW-анализ направлен на выяснение сильных и слабых сторон организации. Сильные стороны служат базой, на которую организация опирается в конкурентной борьбе и которую она должна стремиться расширять и укреплять. Слабые стороны – это предмет пристального внимания со стороны руководства, которое должно делать все возможное, чтобы избавиться от них.

SNW – это аббревиатура трех английских слов, которые означают:

S – Strength – сильная позиция (сторона),

N – Neutral – нейтральная позиция,

W – Weakness – слабая позиция (сторона).

При качественном SNW-анализе выделяют значимые факторы внутренней среды организации (стратегия, организационная структура, финансовое положение, конкурентоспособность продукции, наличие систем сбыта и т. д.). Затем для каждого фактора ставится оценка, т. е. определяется, является ли этот фактор сильной или слабой стороной (или ставится N, если по этому фактору у компании нет отличий от конкурентов).

На основе типовой таблицы (таблица 4) необходимо выполнить SNW-анализ для выбранной организации. В типовой таблице следует убрать факторы, которые для вашей компании незначимы и добавить важные (например, для вашей организации могут быть не важны отношения с правительством, но важны особенности сбыта или используемые технологии).

Каждому фактору в таблице нужно дать качественную оценку (поставить любую отметку в столбцах S, N или W).

После заполнения таблицы следует сделать вывод о сильных и слабых сторонах организации.

Таблица 4 – SNW-анализ организации

№ п/п	Наименование стратегической позиции	Качественная оценка позиции		
		Сильная	Нейтральная	Слабая
1	Стратегия организации			
2	Организационная структура			
3	Общее финансовое положение, в том числе:			
3.1	Состояние текущего баланса			
3.2	Уровень бухучета			
3.3	Финансовая структура			
3.4	Доступность инвестиционных ресурсов (кредиты и др.), ценных бумаг			
3.5	Уровень менеджмента финансового			
4	Конкурентоспособность продукции			

№ п/п	Наименование стратегической позиции	Качественная оценка позиции		
		Сильная	Нейтральная	Слабая
5	Уровень себестоимости			
6	Информационная технология			
7	Инновации как способность к реализации на рынке новых продуктов			
8	Способность к лидерству в целом, в том числе:			
8.1	Способность к лидерству первого лица организации			
8.2	Способность к лидерству всего персонала			
8.3	Способность к лидерству как совокупность объективных факторов			
9	Уровень производства в целом, в том числе:			
9.1	Качество материальной базы			
9.2	Качество инженеров (ключевых производственных специалистов)			
9.3	Качество рабочих в основном производстве			
10	Уровень маркетинга			
11	Уровень менеджмента (способность обеспечить рыночный успех)			
12	Качество персонала в целом			
13	Репутация на рынке			
14	Репутация как работодателя			
15	Отношения с органами власти в целом, в том числе:			
15.1	С федеральным правительством			
15.2	С правительством субъекта федерации			
15.3	С органами местного самоуправления			
15.4	С системой налогового контроля			
16	Инновации и разработки			
17	Степень вертикальной интегрированности			
18	Корпоративная культура			

Сделайте выводы по результатам SNW-анализа, определив проблемные зоны в деятельности предприятия (организации).

Выполните SWOT-анализ – изучение внешних и внутренних сторон бизнеса и на основании их планирование стратегии.

Упрощенный SWOT-анализ подразумевает простое описание (таблица 5).

Таблица 5 – SWOT-анализ исследуемого предприятия

Сильные стороны	Слабые стороны
результаты анализа	результаты анализа
Возможности	Угрозы
результаты анализа	результаты анализа

Теоретические и практические детали работы с матрицами SWOT-анализа

SWOT-анализ – сущность его в том, что бизнес исследуется по 4 направлениям: сильные стороны, слабые стороны, возможности и угрозы. Кстати, из первых букв четырех факторов и складывается акроним SWOT, итак, расшифровка:

S – (strengths) сильные стороны

К сильным сторонам компании относится анализ положительных факторов внутренней среды организации. Он отражает все, что делает деятельность компании успешной, что является конкурентным преимуществом, то есть достоинства.

W – (weaknesses) слабые стороны

Слабые стороны – это анализ отрицательных факторов внутренней среды, который показывает причины сдерживающие экономический рост.

O – (opportunities) возможности

Возможности – включают в себя анализ положительных факторов внешней среды, который отражает скрытый потенциал.

T – (threats) угрозы

Угрозы в анализе – это анализ отрицательных факторов внешней среды, который отражает риски внешнего окружения, осложняющие достижение цели организацией.

Заполнение простой матрицы

Для того чтобы построить простую матрицу SWOT, первым делом, детально изучается бизнес. После этого перечисленные факторы собираются и структурируются, и уже выводы по каждому направлению аналитики вносятся в отдельный квадрат матрицы SWOT (рисунок).

Сильные стороны	Слабые стороны
<ul style="list-style-type: none"> - Владение преимущественными правами на контракт; - Большая клиентская база; - Значительные объемы поставок; - Хорошая репутация фирмы на рынке. 	<ul style="list-style-type: none"> - Отсутствие собственного автопарка. - Неспособность обеспечить своевременную доставку товара; - Неспособность справиться с имеющимися объемами отгрузок; - Высокая текучесть кадров.
Возможности	Угрозы
<ul style="list-style-type: none"> - Возможность передать доставку на аутсорсинг; - Привлечение новых контрактов. 	<ul style="list-style-type: none"> - Сокращение доли рынка в связи с потерей исключительных прав на дистрибьюторский контракт.

Рисунок – Заполненная простая матрица SWOT-анализа

Далее, когда все данные визуализированы, главные выводы анализа нужно согласовать между собой, то есть свести все данные в матрицу решений, которая является развернутой матрицей SWOT-анализа. То есть содержит в себе конкретный шаги стратегии развития фирмы: по каждому пересечению факторов анализа прописываются конкретные действия (таблица 6).

Таблица 6 – Матрица стратегий развития исследуемого предприятия на основе SWOT-анализа

Факторы	Сильные стороны	Слабые стороны
Возможности	действия и решения	действия и решения
Угрозы	действия и решения	действия и решения

Чтобы разработать стратегии SWOT-анализа для компании необходимо соотнести все факторы между собой:

1. **Сильные стороны + возможности (стратегия прорыва):** детально описать как «сила» компании может реализовать предоставленные возможности.

2. **Сильные стороны + угрозы (стратегия переходного периода № 1):** описать, с помощью каких преимуществ бизнеса можно уйти от возникших угроз и снизить риски;

3. **Слабые стороны + возможности (стратегия переходного периода № 2):** описать как можно уйти от слабостей бизнеса и превратить их в сильные стороны;

4. **Слабые стороны + угрозы (стратегия выживания):** описать как с помощью ликвидации слабостей можно снизить выявленные угрозы.

Так, разработка стратегии по результатам аналитики сводится к основным правилам: уход от слабых сторон бизнеса и использование силы по максимуму.

После разработки всех возможных стратегий SWOT-анализа, переходят к составлению развернутой матрицы. Данный анализ позволяет согласовать все важные выводы между собой, хоть они и затрагивают совершенно разные сферы деятельности предприятия (организации).

SWOT-анализ помогает:

- понять, как повлиять на конкурентов. Пример: компания является лидером рынка маркетинговых услуг по занимаемой доле. Однако выявлено, что у конкурентов квалификация персонала выше, а клиентская база шире. Чтобы улучшить свои конкурентные преимущества, необходимо ввести обучающие семинары и тренинги для персонала. Так, если решить данную слабую сторону бизнеса, репутация фирмы на рынке улучшится, а соответственно увеличится клиентская база.

- минимизировать риски. Пример: в век информационных технологий весь Ваш бизнес может находиться в компьютере. Поломка или кража этого устройства обозначает либо потерю всех данных, либо простой продаж на время восстановления. Решением по SWOT-анализу является приобретение программы для ежедневного резервного копирования файлов.

- выявить вектор развития компании. Пример: компания выявила, что сильной стороной ее бизнеса является широкий ассортимент продукции (диверсификация). Однако анализ показал, что на локальный рынок заходит крупный игрок, который точно заберет себе долю рынка по конкретным товарным позициям. По SWOT-анализу компания решает сосредоточиться на одном товаре с наибольшей долей продаж.

Применение SWOT-анализа очень обширно. И изначально может показаться, что данный анализ – это универсальный и простой инструмент для аналитики, однако, несмотря на все видимые преимущества, он имеет ряд недостатков и/или особенностей.

- **Не имеет точных цифр.**
- **Не прогнозирует.**
- **Не учитывает время.**

В ходе учебной/аналитической практики студентам рекомендуется выполнить горизонтальный и вертикальный анализ баланса по данным

бухгалтерской отчетности (форма № 1) заполнить таблицу 7 и 8, рассчитать коэффициенты ликвидности и сделать выводы:

1. Горизонтальный анализ баланса – это определение абсолютного и относительного отклонения по все статьям баланса.
2. Вертикальный анализ баланса – это определение доли статьи баланса в общем итоге на начало и конец года, а также определение изменения этой доли. Такое представление позволяет увидеть удельный вес каждой статьи баланса в его общем итоге.
3. Рассчитать следующие коэффициенты ликвидности: коэффициент текущей ликвидности, коэффициент срочной ликвидности, коэффициент абсолютной ликвидности:

Коэффициент абсолютной ликвидности рассчитывается как отношение суммы денежных средств и краткосрочных финансовых вложений к текущим обязательствам организации:

$$K_{абл} = ДС + КФВ / \text{текущие обязательства.} \quad (1)$$

Коэффициент показывает, какая часть текущей задолженности может быть погашена в ближайшее к моменту составления баланса время, что является одним из условий платежеспособности.

Нормальное ограничение $K_{абл} \geq 0,1$.

Коэффициент срочной ликвидности рассчитывается как отношение суммы денежных средств, краткосрочных финансовых вложений и дебиторской задолженности к текущим обязательствам.

$$K_{сл} = ДС + КФВ + ДЗ / \text{текущие обязательства,} \quad (2)$$

где ДС – денежные средства;

КФВ – краткосрочные финансовые вложения (депозиты, акции и др.);

ДЗ – дебиторская задолженность.

Коэффициент срочной ликвидности отражает прогнозируемые платежные способности организации при условии своевременного проведения расчетов с дебиторами. Теоретически оправданное значения этого коэффициента $\approx 0,8$.

Коэффициент текущей ликвидности, который определяется как отношение всех оборотных средств к текущим обязательствам.

$$K_{тл} = \text{текущие активы} / \text{текущие обязательства.} \quad (3)$$

Коэффициент текущей ликвидности показывает, в какой степени текущие активы покрывают краткосрочные обязательства. Он характеризует платежные возможности организации, оцениваемые при условии не только своевременных расчетов с дебиторами и благоприятной реализации готовой продукции, но и продажи в случае нужды прочих элементов материальных оборотных средств. Приемлемое значение этого коэффициента зависит от отрасли производства,

длительности производственного цикла, структуры запасов и затрат. Нормальным значением для данного показателя считается $1,4 < K_{\text{тл}} < 2$.

Выполнение этого норматива организацией означает, что на каждый рубль его краткосрочных обязательств приходится от одного рубля сорока копеек до двух рублей ликвидных средств. Превышение установленного норматива свидетельствует о том, что организация располагает достаточным объемом свободных ресурсов, формируемых за счет собственных источников. С точки зрения кредиторов, подобный вариант формирования оборотных средств является наиболее предпочтительным.

Пример выполнения задания на примере ЗАО «Сигма» и бухгалтерского баланса на 31.12.2020.

Показатели (бухгалтерского баланса формы № 1)	2020 год, тыс. руб.	
	На начало	На конец года
АКТИВ		
I. Внеоборотные активы, всего:	2322	3567
в т. ч.:	1311	
– основные средства		1673
– нематериальные активы	1011	1894
II. Текущие активы, всего:	71959	58300
в т. ч.:	16377	
– запасы		6212
– дебиторская задолженность в течение 12 месяцев;	49545	44185
– НДС	6015	7061
– денежные средства	22	20
– краткосрочные финансовые вложения	-	822
Баланс (I + II)	74281	61867
ПАССИВ		
III. Капитал и резервы, всего:	6710	4517
в т. ч.:	10	
– уставный капитал;		10
– нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	6700	4507
IV. Долгосрочные обязательства	3522	2915
V. Краткосрочные обязательства, всего:	64049	54435
в т. ч.:	64049	
– кредиторская задолженность		54435
Баланс (III + IV + V)	74281	61867

1. Горизонтальный анализ

1.1. Дебиторская задолженность:

Абсолютное отклонение: $ДЗ = ДЗ_{\text{кп}} - ДЗ_{\text{нп}}$

$ДЗ = 44185 - 49545 = -5360$ тыс. руб.

Относительное отклонение: $(ДЗ = ДЗ_{\text{кп}} - ДЗ_{\text{нп}} / ДЗ_{\text{нп}}) * 100 \%$

$ДЗ = (44185 - 49545 / 49545) * 100 \% = -10,8 \%$

И т. д. по всем статьям актива баланса

1.2. Кредиторская задолженность:

Абсолютное отклонение: $KЗ = KЗ_{кп} - KЗ_{нп}$

ДЗ = 54435 – 64049 = -9614 тыс. руб.

Относительное отклонение: $KЗ = (KЗ_{кп} - KЗ_{нп} / KЗ_{нп}) * 100 \%$

ДЗ = (54435-64049/64049) * 100 % = -15 %

И т. д. по всем статьям пассива баланса

2. Вертикальный анализ

2.1. Внеоборотные активы:

- на начало периода $2322/74281 * 100 \% = 3,1 \%$

- на конец периода $3567/61867 * 100 \% = 5,7 \%$

- изменение $5,7 - 3,1 = 2,6 \%$

2.2. Дебиторская задолженность:

- на начало периода $49545/74281 * 100 \% = 66,7 \%$

- на конец периода $44185/61867 * 100 \% = 71,4 \%$

- изменение $71,4 - 66,7 = 4,7 \%$

2.3. Кредиторская задолженность:

- на начало периода $64049/74281 * 100 \% = 86,2 \%$

- на конец периода $54435/61867 * 100 \% = 88 \%$

- изменение $88 - 86,2 = 1,8 \%$

И т. д. по всем статьям актива и пассива баланса.

Результаты своих вычислений внесите в таблицу 7 и 8.

Таблица 7 – Сводная аналитическая таблица. Горизонтальный анализ баланса

Показатели (бух. баланса формы № 1)	На начало года, тыс. руб.	На конец года тыс. руб.	Абсол. откл. тыс. руб.	Относит. откл. %
АКТИВ				
I. Внеоборотные активы, всего:				
в т.ч.:				
– основные средства				
– нематериальные активы				
II. Текущие активы, всего:				
в т.ч.:				
– запасы				
– дебиторская задолженность в течение 12 месяцев				
– НДС				
– денежные средства				
– краткосрочные финансовые вложения				
Баланс (I + II)				
ПАССИВ				
III. Капитал и резервы, всего:				
в т.ч.:				
– уставный капитал				
– нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)				

Окончание табл. 7

Показатели (бух. баланса формы № 1)	На начало года, тыс. руб.	На конец года тыс. руб.	Абсол. откл. тыс. руб.	Относит. откл. %
IV. Долгосрочные обязательства				
V. Краткосрочные обязательства, всего:				
в т.ч.:				
– кредиторская задолженность				
Баланс (III + IV + V)				

Таблица 8 – Сводная аналитическая таблица. Вертикальный анализ баланса

Показатели (бух. баланса формы № 1)	На начало года, тыс. руб.	На конец года тыс. руб.	Доля статьи на начало года, %	Доля статьи на конец года, %	Абсол. изменение доли %
АКТИВ					
I. Внеоборотные активы, всего:					
в т.ч.:					
– основные средства					
– нематериальные активы					
II. Текущие активы, всего:					
в т.ч.:					
– запасы;					
– дебиторская задолженность в течение 12 месяцев					
– НДС					
– денежные средства					
– Краткосрочные финансовые вложения					
Баланс (I + II)			100	100	
ПАССИВ					
III. Капитал и резервы, всего:					
в т.ч.:					
– уставный капитал					
– нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)					
IV. Долгосрочные обязательства					
V. Краткосрочные обязательства, всего:					
в т.ч.:					
– кредиторская задолженность					
Баланс (III + IV + V)			100	100	

Далее необходимо рассчитать коэффициенты ликвидности и сделать выводы об уровне платежеспособности вашего предприятия. Пример

выполнения этого задания для ЗАО «Сигма» представлен ниже.

3. Расчет коэффициентов ликвидности:

3.1. Текущая ликвидность:

$$K_{ТЛ} = \text{текущие активы} / \text{текущие обязательства}$$

$$K_{ТЛ} = 58300/54435 = 1,07$$

3.2. Срочная ликвидность:

$$K_{СЛ} = \text{ДС} + \text{ЦБ} + \text{ДЗ} / \text{текущие обязательства}$$

$$K_{СЛ} = 20 + 822 + 44185/54435 = 0,83$$

3.3. Абсолютную ликвидность:

$$K_{АбЛ} = \text{ДС} + \text{ЦБ} / \text{текущие обязательства}$$

$$K_{АбЛ} = 20 + 822/54435 = 0,02$$

Выводы по результатам горизонтального и вертикального анализа делаются по ключевым статьям баланса: основные средства, нематериальные активы или внеоборотные активы в целом; запасы, готовая продукция, дебиторская задолженность, кредиторская задолженность, долгосрочные обязательства. Студент сам определяет какие они для исследуемого предприятия.

По результатам горизонтального анализа можно сделать вывод о том, что *дебиторская задолженность* уменьшилась на 10,8 % (5360 тыс. руб.), однако удельный вес этой статьи баланса за отчетный период вырос на 4,7 %.

Разница при проведении горизонтального и вертикального анализа по дебиторской задолженности возникла в результате того, дебиторская задолженность уменьшилась не столь значительно как итог баланса. Поэтому рост дебиторской задолженности является негативным фактом деятельности организации

Кредиторская задолженность так же уменьшилась (по результатам горизонтального анализа) на 15 % (9614 тыс. руб.), что является положительным результатом. Вертикальный анализ показал рост кредиторской задолженности на 1,8 % (86,2 % и 88% соответственно), это можно считать незначительным изменением.

Из вертикального анализа видно, что отношение *внеоборотных активов* к итогу баланса на конец года (5,7 %) выросло по сравнению с началом года (3,1 %) на 2,6 %. Это положительный результат.

Невыполнение, как в данном балансе ($K_{ТЛ} = 1,07$), установленного норматива создает угрозу финансовой нестабильности ввиду различной степени ликвидности активов и невозможности их срочной реализации в случае одновременного обращения кредиторов.

В целом, по данной организации можно сделать следующий вывод. ЗАО «Сигма» находится в нестабильном финансовом состоянии, присутствуют признаки возможной неплатежеспособности. Поэтому необходимо предпринимать меры по финансовому оздоровлению.

Таким образом, в конце второго раздела должны быть представлены общие выводы по результатам проведенного анализа.

3.3. Методические указания по выполнению раздела 3 отчета

Раздел 3. Обоснование направлений совершенствования на анализируемом предприятии (организации):

- обосновать направления совершенствования бизнес-процессов для анализируемого предприятия (организации); выполнить анализ достоверности полученных результатов.

Рекомендации по выполнению

В результате выполнения заданий по разделам 1 и 2 в рамках индивидуального задания у каждого студента должен быть сформирован достаточный базис для обоснования направлений совершенствования бизнес-процессов для анализируемого предприятия. Следовательно, предлагаемые направления изменений (совершенствование) и выводами по проведенному анализу отрасли и самого предприятия (организации) должны иметь прямую взаимосвязь.

В качестве методических указаний для данного раздела: необходимо выбрать только одну из предлагаемых стратегий. Выбор должен быть основан на данных полученного анализа отрасли и предприятия.

Совершенствование деятельности организации – это процесс, который не должен прекращаться никогда в современных экономических реалиях. В условиях изменяющейся ситуации цель деятельности коммерческой организации – прибыль (доход), которая выступает показателем эффективности работы организации, источником ее жизнедеятельности. Рост прибыли составляет финансовую основу для обеспечения производственной деятельности организации собственными финансовыми ресурсами, осуществления расширенного воспроизводства и удовлетворения социальных и материальных потребностей трудовых коллективов. За счет прибыли выполняются обязательства организации перед бюджетом, банками, другими организациями и учреждениями. А необходимый уровень прибыли можно обеспечить лишь постоянно совершенствуя бизнес-процессы, которые происходят в организации, затрагивая все сферы деятельности.

Совершенствовать систему управления предприятием – значит эффективно применять комплекс мер, направленных на оптимальное использование ресурсов, оперативный поиск и корректировку недостатков в управлении. Можно выделить следующие направления совершенствования управления организацией:

1. Оптимизация производственного процесса, организация которого влияет на функционирование производственной системы в целом. Направлениями совершенствования производственного процесса могут быть оптимизация организационной структуры (количества и размеров производственных подразделений, уровней управления), улучшение планировки подразделений, возрастание автоматизации производства, пересмотр технологических процессов, повышение гибкости и ритмичности.

2. Совершенствование организации управленческого труда, что во многом определяет эффективность всей системы управления производством. Необходимо создавать условия для максимального проявления управленцами творческих и умственных способностей для выработки управленческих решений, направленных на повышение эффективности производственного процесса. Управленческий персонал должен поддерживать баланс между производственной деятельностью и целями компании.

3. Совершенствование технологии и процедур управления. Здесь важен комплекс мер. Во-первых, стратегическое управление, которое заключается в определении рисков и возможностей предприятия в ближайшее время и в дальней перспективе, с учетом прогнозов влияния внешней среды, выборе наилучшего пути развития компании, создании и реализации плана действий для достижения этих результатов.

Во-вторых, маркетинговая деятельность, являющаяся неотъемлемой частью процесса управления. Маркетинг всесторонне изучает и анализирует рынок с точки зрения спроса и предложения на нем. Целью маркетинга как инструмента управления компанией является ориентация предприятия на выпуск конкурентоспособных видов продукции, отвечающих определенным технико-экономическим характеристикам, в объемах, нужных рынку. Показателем эффективной маркетинговой деятельности предприятия является его устойчивая прибыльность и расширение доли рынка.

В-третьих, развитие системы планирования в организации, в том числе, долгосрочного и среднесрочного.

В-четвертых, совершенствование организационной структуры предприятия, которая представляет собой совокупность подразделений и связей между ними, объединяющих рабочие места и соответствующие функции для выполнения комплекса задач, обеспечивающих реализацию целей предприятия.

В-пятых, внедрение финансового управления. Оно используется как эффективный механизм воздействия на процесс производственно-сбытовой деятельности организации, базирующийся на ведении и анализе финансовой отчетности. Финансовое управление компанией включает: разработку и реализацию финансовой политики с использованием различных финансовых рычагов, методов и инструментов, а также принятие решений по финансовым вопросам, направленных на повышение эффективности предприятия. Важнейшее направление финансового менеджмента – инвестиции и выбор источников их финансирования, а именно оценка инвестиционных проектов и формирование портфеля инвестиций, в том числе оценка затрат на капитал.

В-шестых, внедрение управленческого контроля как функции внутрифирменного управления. Он является одним из главных инструментов определения политики и принятия управленческих решений, обеспечивающих нормальное функционирование организации и достижение ею целей в настоящее время и в долгосрочной перспективе. Система управленческого контроля опирается на систему учета, и отчетности, и анализа финансовых и производственно-хозяйственных показателей деятельности.

4. Формирование оптимальной организационной структуры управления

производством. Основными направлениями совершенствования структуры управления являются децентрализация, установление рационального количества уровней управления, переход от вертикальных к преимущественно горизонтальным связям, демократизация. В подобных условиях повышается уровень инициативности и заинтересованности работников в получении конечных результатов, соответствующих целям организации, стимулируется творческий подход к решению проблем.

5. Внедрение и развитие информационных систем. Основой для принятия управленческих решений является информация. Владение четкой и полной оперативной информацией является залогом принятия правильных и своевременных управленческих решений во благо компании. В современных компаниях потоки информации огромны. Для их систематизации, получения к ним оперативного доступа на современных предприятиях создаются корпоративные информационные системы. Ключом к совершенствованию управления компанией, в том числе, является и развитие информационных систем в направлении повышения их продуктивности, интеграции друг с другом.

6. Внедрение антикризисного управления. Антикризисное управление предусматривает прогнозирование возникновения кризисных ситуаций на предприятии, а также реализация комплекса необходимых мер во всех сферах жизнедеятельности компании при наступлении кризисного состояния, направленных на оздоровление ее финансового состояния.

7. Управление персоналом, а именно совокупность организационных и управленческих мероприятий, направленных на оптимальное формирование трудового коллектива и полное и рациональное использование способностей персонала в процессе производства. Элементами системы управления персоналом являются выработка политики подбора, оценки и найма работников, мотивация персонала, процедуры увольнения с работы и ухода на пенсию, планы развития коллектива, управление конфликтными ситуациями, мероприятия по созданию творческой обстановки. Управление персоналом на предприятии включает определение потребности в качественном и количественном составе персонала, распределение работающих по подразделениям, работу по оптимизации режима труда и отдыха, формирование системы оплаты труда, реализацию социальных программ, обеспечение условий труда на рабочих местах, оценку персонала, обучение и переподготовку, профессиональное продвижение, оценку эффективности труда.

Пути совершенствования деятельности исследуемой организации уникальны. Важно учитывать специфику деятельности и особенности уже сложившейся системы управления. Наибольшая эффективность достигается при использовании комплекса мер, направленных на выполнение текущих и стратегических целей организации.

4. ПРЕДСТАВЛЕНИЕ ОТЧЕТА И МЕТОДИКА ПРОВЕДЕНИЯ ЗАЩИТЫ

Отчет по практике должен быть составлен на листах формата А4, сброшюрованных скоросшивателем. Шрифт: Times New Roman, обычный, цвет: черный, размер 14 пт. Выравнивание текста – по ширине. Межстрочный интервал – полуторный (допускается одинарный). Красная строка (абзацный отступ) – 1,25 см. Отступы и интервалы в тексте – 0 см. Размеры полей: левое – 3,0 см, правое – 1,5 см, верхнее и нижнее – 2,0 см. Номера страниц – арабскими цифрами, внизу по центру тем же шрифтом и размером, что и основной текст. Титульный лист включают в общую нумерацию страниц. Номер страницы на титульном листе не проставляют.

Структурные элементы отчета оформляются согласно методическим рекомендациям: Оформление текстовой части курсовой работы и курсового проекта. Краткая выписка из ГОСТ 7.32-2017 «Отчет о научно-исследовательской работе. Структура и правила оформления» [1].

Формой промежуточной аттестации является дифференцированный зачет. Оценка выставляется с учетом итогов работы обучающегося, а также с учетом качества представленных материалов практики, результатов защиты.

Для получения положительной оценки обучающийся должен полностью реализовать все содержание практики, своевременно оформить текущую и итоговую документацию. Практикант, не выполнивший программу практики или не предоставивший ее результаты в установленные сроки, считается не аттестованным. Непредставление отчета по практике и получение неудовлетворительной оценки при защите отчета по практике приравнивается к не сдаче экзамена и дает право поставить вопрос об отчислении обучающегося.

Наличие у руководителя существенных замечаний (пропуски работы без уважительных причин, некачественное выполнение предусмотренных программой практики этапов и индивидуальных заданий, отставание в их выполнении) является основанием для внесения соответствующих замечаний с установлением обучающемуся кратчайших сроков устранения замеченных недостатков.

Аттестация проводится на кафедре на основании анализа содержания отчета по практике, собеседования, отзывов руководителя практики и оценки, выставленной обучающемуся на базе практики.

Защита отчета по практике представляет собой устную беседу (ответы на вопросы) с преподавателем – руководителем практики от образовательной организации. Результаты защиты практики вносятся в ведомости, электронные зачетные книжки и приложение к диплому.

Проведение дифференцированного зачета по практике планируется в последний рабочий день практики. С целью получения «обратной связи» о местах практики и о проблемах, с которыми столкнулись практиканты, обучающимся рекомендуется проходить анкетирование (Приложение).

Вопросы для дифференцированного зачета (собеседования):

1. Опишите цель, задачи анализа, объекты и субъекты анализа, информационную базу анализа, пользователей аналитической информации, методы анализа.
2. Дайте характеристику рынка (отрасли) объекта анализа.
3. С помощью каких показателей был проведен анализ рынка (отрасли) объекта анализа.
4. Опишите информационную базу анализа рынка (отрасли).
5. Раскройте состав технико-экономических показателей, по которым проводился анализ объекта исследования.
6. Опишите источники информации, необходимые для сбора данных о технико-экономических показателях анализируемого объекта.
7. С помощью каких статистических методов проводился анализ объекта исследования. Опишите эти методы.
8. Дайте аналитическую характеристику объекта исследования.
9. Опишите методику проведения SNW-анализа для объекта исследования.
10. Охарактеризуйте результаты проведенного SNW-анализа для вашего объекта исследования.
11. Опишите методику проведения коэффициентного анализа в оценке движения денежных средств.
12. Каковы результаты проведенного коэффициентного анализа для вашего объекта исследования.
13. Какие проблемы были диагностированы по результатам проведенного анализа для вашего объекта исследования.
14. Какие предложения по совершенствованию бизнес-процессов были разработаны по результатам проведенного анализа.
15. Оцените степень достоверности разработанных предложений по совершенствованию бизнес-процессов для вашего объекта исследования.

С целью популяризации и совершенствования аналитической деятельности студентов бакалавриата и преподавателей ИУиЭ ВШТЭ для обучающихся очной формы обучения организуется проведение итоговых конференций по результатам прохождения практики.

СПИСОК РЕКОМЕНДУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Бендерская, О. Б. Бизнес-аналитика / О. Б. Бендерская. – Белгород: Белгородский государственный технологический университет им. В. Г. Шухова, ЭБС АСВ, 2017. – URL: <https://www.iprbooks.hop.ru/92242.html>
2. Березовская, Е. А. Экономическая аналитика / Е. А. Березовская, С. В. Крюков. – Ростов-на-Дону, Таганрог: Издательство Южного федерального университета, 2021. – URL: <https://www.iprbooks.hop.ru/121891.html>
3. Головицына, М. В. Информационные технологии в экономике / М. В. Головицына. – Москва, Саратов: Интернет-Университет Информационных Технологий (ИНТУИТ), Ай Пи Ар Медиа, 2020. – URL: <http://www.iprbookshop.ru/89438.html>
4. Лавренова, Г. А. Экономический анализ / Г. А. Лавренова. – Воронеж: Воронежский государственный технический университет, ЭБС АСВ, 2022. – URL: <https://www.iprbooks.hop.ru/126094.html>
5. Минина, Ю. И. Экономический анализ / Ю. И. Минина. – Саратов: Профобразование, 2022. – URL: <https://www.iprbooks.hop.ru/116319.html>
6. Фрейдкина, Е. М. Производственный менеджмент: учебно-практическое пособие / Е. М. Фрейдкина. – М-во образования и науки РФ, ВШТЭ СПбГУПТД. – СПб. : ВШТЭ СПбГУПТД, 2018. – URL: http://nizrp.narod.ru/metod/kafeconiorgrp/2018_03_03_01.pdf
7. Хан, Н. HR-аналитика / Н. Хан, Д. Миллнер, Е. Серегина, Е. Иванкевич. – Москва: Альпина Паблишер, 2022. – URL: <https://www.iprbooks.hop.ru/122512.html>
8. Хоровинникова, Е. Г. Информационные технологии в экономике и управлении / Е. Г. Хоровинникова, В. С. Тихонов. – Самара: Самарский государственный технический университет, ЭБС АСВ, 2021. – URL: <https://www.iprbooks.hop.ru/118942.html>
9. Шпак Е. В. Основные направления совершенствования деятельности предприятия / Е. В. Шпак, Е. Н. Лопатина, А. А. Онучина, А. А. Пиксаева, Е. А. Санникова // Экономика и социум. – 2019. – № 4 (59). – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/osnovnyye-napravleniya-sovershenstvovaniya-deyatelnosti-predpriyatiya>

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Оформление текстовой части курсовой работы и курсового проекта. Краткая выписка из ГОСТ 7.32-2017 «Отчет о научно-исследовательской работе. Структура и правила оформления»: методические рекомендации для студентов и преподавателей / сост.: М. Д. Баранова, А. Ю. Котова; М-во науки и высшего образования РФ, С.-Петербур. гос. ун-т пром. технологии и дизайна, Высш. шк. технологии и энергетики. – Санкт-Петербург: ВШТЭ СПбГУПТД, 2023. – 20 с. – URL: <https://nizrp.narod.ru/recomedation.pdf>. – Текст : электронный.

ПРИЛОЖЕНИЕ

Анкета-опросник обратной связи по результатам прохождения учебной аналитической практики на предприятии

Формулировка вопроса	Ответ (варианты ответа)
Место учебной аналитической практики выбрано Вами:	<ul style="list-style-type: none"> - Самостоятельно - Из списка предложенной базы практики от Университета
Оцените готовность представителей от места практики принять Вас в качестве практиканта и уделять Вам внимание от «1» до «10», где «1» – очень низкий уровень, а «10» – очень высокий уровень.	<ul style="list-style-type: none"> - 1 - 2 - 3 - 4 - 5 - 6 - 7 - 8 - 9 - 10
В каком отделе и в какой должности проходили практику?	
К каким функциональным обязанностям Вы были допущены в процессе прохождения практики?	
Назовите 5 (пять) наиболее важных навыков, которые пригодились для прохождения практики, расположите их в порядке убывания значимости.	
Назовите 5 (пять) личностных качеств практиканта, которые способствовали Вашему успешному прохождению практики, расположите их в порядке убывания значимости.	
Назовите 5(пять) преимуществ прохождения учебной аналитической практики на предприятии, расположите их в порядке убывания значимости.	
Назовите 5(пять) выгод от реализации возможности общаться с профессионалами на местах в процессе учебной аналитической практики на предприятии, расположите их в порядке убывания значимости.	

Перечислите виды анализа проведенного Вами при подготовке отчета по учебной аналитической практике.	
Какими источниками данных пользовались при анализе деятельности предприятия (места практики)? Выберите из списка.	<ul style="list-style-type: none"> - Данные, полученные от предприятия (организации) в процессе прохождения практики. - Данные о деятельности предприятия (организации), предоставленные Вам по вашей просьбе. - Данные о деятельности предприятия (организации) из открытых источников сети интернет. - Научные статьи. - Учебные пособия. - Методические указания для прохождения практики и составления отчета. - Другое.
Оцените степень сложности выполнения горизонтального и вертикального анализа бухгалтерского баланса предприятия от «1» до «10», где «1» – очень просто, а «10» – очень сложно.	<ul style="list-style-type: none"> - 1 - 2 - 3 - 4 - 5 - 6 - 7 - 8 - 9 - 10
Оцените степень сложности выполнения SWOT-анализа предприятия от «1» до «10», где «1» – очень просто, а «10» – очень сложно.	<ul style="list-style-type: none"> - 1 - 2 - 3 - 4 - 5 - 6 - 7 - 8 - 9 - 10
Оцените степень сложности выполнения SNW-анализа	<ul style="list-style-type: none"> - 1 - 2 - 3

предприятия от «1» до «10», где «1» – очень просто, а «10» – очень сложно.	- 4 - 5 - 6 - 7 - 8 - 9 - 10
Оцените степень сложности выполнения анализа основных показателей деятельности предприятия от «1» до «10», где «1» – очень просто, а «10» – очень сложно.	- 1 - 2 - 3 - 4 - 5 - 6 - 7 - 8 - 9 - 10
Оцените степень сложности выполнения аналитического обзора рынка (отрасли) функционирования предприятия (организации) от «1» до «10», где «1» – очень просто, а «10» – очень сложно.	- 1 - 2 - 3 - 4 - 5 - 6 - 7 - 8 - 9 - 10
Охарактеризуйте причины, повлиявшие позитивно или негативно на качество выполняемого анализа при подготовке отчета о прохождении практики.	
Разрабатывая раздел рекомендаций, на что обращали внимание и чем руководствовались?	
Ваши предложения по проведению учебной аналитической практики, которые будут положены в основу корректирующих поправок для будущих практикантов	
Оцените степень Вашей удовлетворенности результатами прохождения учебной аналитической	- 1 - 2 - 3 - 4 - 5

практики от «1» до «10», где «1» – очень низкая, а «10» – очень высокая.	<ul style="list-style-type: none"> - 6 - 7 - 8 - 9 - 10
Будете ли Вы продолжать прохождение практики на данном предприятии	<ul style="list-style-type: none"> - Да - Да, обязательно - Нет - Нет, ни в коем случае - Не знаю - Другое
Рассматриваете ли Вы данное предприятие (организацию) как потенциальный объект для Выпускной квалификационной работы	<ul style="list-style-type: none"> - Да - Нет - Затрудняюсь ответить - Другое
Хотели бы Вы работать в данной компании?	<ul style="list-style-type: none"> - Да - Нет - Затрудняюсь ответить - Другое
Рекомендуете ли Вы данное место практики для дальнейшей работы по вопросам подготовки кадров и проведения практик	<ul style="list-style-type: none"> - Да - Нет