

Отчет по практике на примере ООО «Акселот-Л»

Содержание

Введение.....	3
2. Анализ деятельности предприятия ООО «Акселот-Л».....	4
2.1. Общая характеристика предприятия ООО «Акселот-Л».....	4
2.2. Анализ состояния изучаемого объекта -предприятие ООО «Акселот-Л».....	15
Заключение	26
Список использованных источников	28
Приложения	29

Введение

Производственная практика является важной составляющей частью учебного процесса.

Целью отчета по производственной практике является анализ текущего состояния объекта исследования, выявление сильных и слабых сторон организации.

Задачами отчета является:

- описать общую характеристику объекта исследования;
- рассмотреть организационную структуру анализируемой организации;
- провести анализ маркетинговых и основных финансовых показателей изучаемой организации.

Объектом прохождения практики является компания ООО «Акселот-Л». Предмет исследования - маркетинговая и финансовая деятельность ООО «Акселот-Л».

Структурно отчет по практике состоит из введения, заключения, основной части, списка использованных источников и приложений. Основная часть работы включает в себя два параграфа. В первом дана общая характеристика организации, представлена организационная структура управления, динамика численности. Во втором параграфе рассмотрены маркетинговые показатели по модели 7Р, матрицам Ансоффа, МакКинзи, БКГ, проведен анализ основных финансовых показателей в динамике за три года с 2021-2023гг. В приложениях представлены данные бухгалтерской отчетности анализируемой компании, а также прочая информация, не вошедшая в общий объем отчета по практике.

Информационной базой для написания отчета по практике послужили: статистическая и бухгалтерская отчетность объекта исследования, официальный сайт компании ООО «Акселот-Л» и иная информация.

При написании отчета по практике применялись следующие методы: анализ, классификация, описание, абстрагирование и другие.

2. Анализ деятельности предприятия ООО «Акселот-Л»

2.1. Общая характеристика предприятия ООО «Акселот-Л»

Производственная практика проходила в компании ООО «Акселот-Л», которая организована в форме общества с ограниченной ответственностью и осуществляет свою деятельность на основании: Конституции РФ, ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью»[1], ТК РФ, НК РФ, ГК РФ и иных нормативно-правовых актов. Юридический адрес компании: 129226, Москва, ул. Докукина, дом 16, строение 3.

Компания работает под брендом AXELOT. AXELOT -это ведущий российский разработчик программного обеспечения для автоматизации процессов управления цепями поставок, рисунок 1.

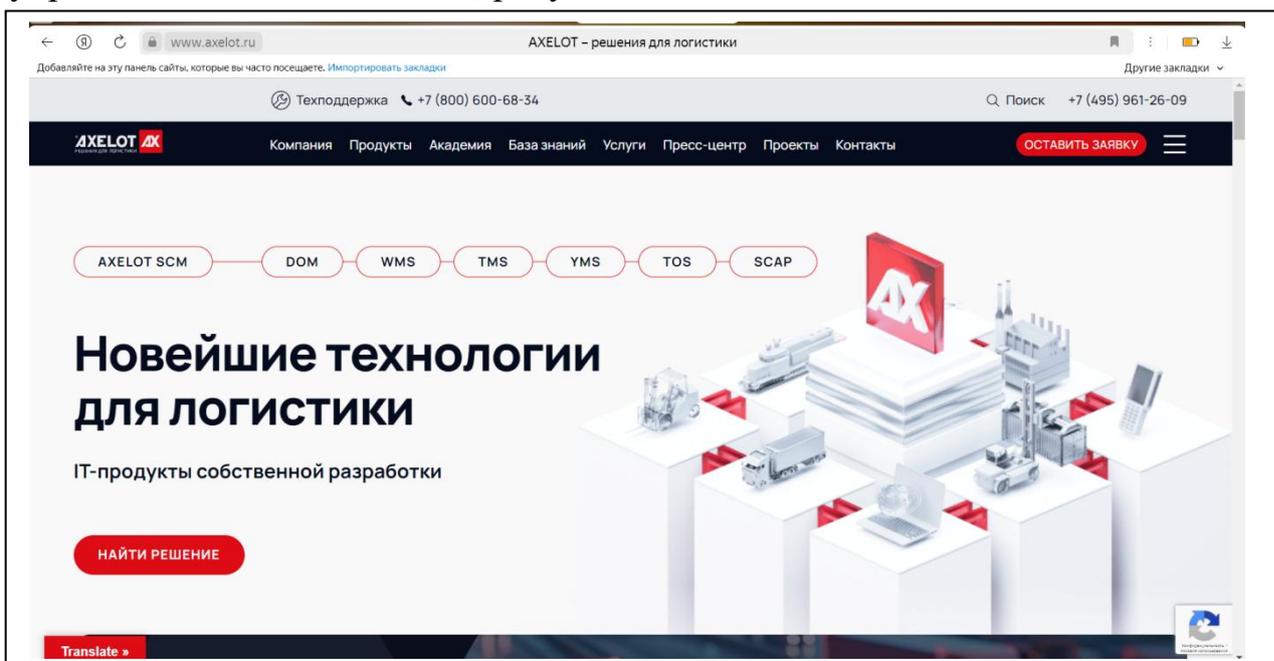


Рисунок 1. Официальный сайт компании ООО «Акселот-Л»[9]

Компания AXELOT входит в TKV GROUP. TKV Group –это инвестиционная и управляющая группа, создающая высокотехнологичные компании. Ключевые принципы работы Группы TKV – это инновационность и синергия. Группа создает инновационные компании, которые предлагают лучшие решения и услуги для эффективного развития бизнеса клиентов и образуют Экосистему, в рамках которой может быть выполнен любой комплексный проект.

В TKV Group в настоящее время входят следующие компании: AXELOT SOFT, AXELOT CONSULT, AXELOT TECH, DATAREON, SOFROS, DATAREON, LOGAREON, таблица 1.

Таблица 1

Состав TKV Group[4]

№ п/п	Компании	Описание деятельности
1	AXELOT SOFT	Признанный многолетний лидер отрасли автоматизации логистики, разработчик более 10 тиражных программных продуктов для автоматизации логистики и цепочек поставок.
2	AXELOT CONSULT	Эксперт в области логистического консалтинга и технологического проектирования складов. Практические знания и плотная работа с технологиями AXELOT SOFT и AXELOT TECH делают разработанные проекты эффективными и легко внедряемыми на практике.
3	AXELOT TECH	Подбор и поставка оборудования и техники для склада, включая роботизированное оборудование, а также энергетическое оборудование для генерации энергии. Ключевым преимуществом AXELOT TECH является гарантия совместимости поставляемого оборудования с внедряемым программным обеспечением.
4	DATAREON	Разработчик самой популярной в России платформы для интеграции приложений и управления данными, имеющий разветвленную партнерскую сеть компаний-экспертов по внедрению
5	SOFROS	Крупнейший интегратор, специализирующийся в области интеграции приложений и управления корпоративными данными. Использует в своем портфеле решения DATAREON и решения других российских вендоров.
6	TALARIX	Эксперт в области автоматизации производственных процессов предприятий, разработчик одного из самых популярных в России MES-решений.
7	LOGAREON	Разработчик самой инновационной и технологичной системы управления складом (WMS). Проводник облачных технологий в логистике. Эксперт в области автоматизации высокотехнологичных роботизированных складов.

Одной из основных целей TKV Group является качественное и оперативное импортозамещение ИТ-продуктов, а также развитие ИТ-отрасли России. Все компании, входящие в состав группы, являются полностью российскими, руководство и ТОП-менеджмент – резиденты РФ, а решения компаний основаны на импортонезависимых технологиях и включены в единый реестр отечественного программного обеспечения[4].

Компания «AXELOT»- это безусловный лидер российского рынка автоматизации логистики по оценке TADVISER 3A 2022 год, рисунок 2.



Рисунок 2. Доля занимаемая компанией ООО «Акселот-Л» [10]

Компания ООО «Акселот-Л» работает на рынке более 25 лет, каждый год осуществляет более 100 проектов, предусмотрено 6 классов программных продуктов, офисы находятся в 4 городах России, рисунок 3.

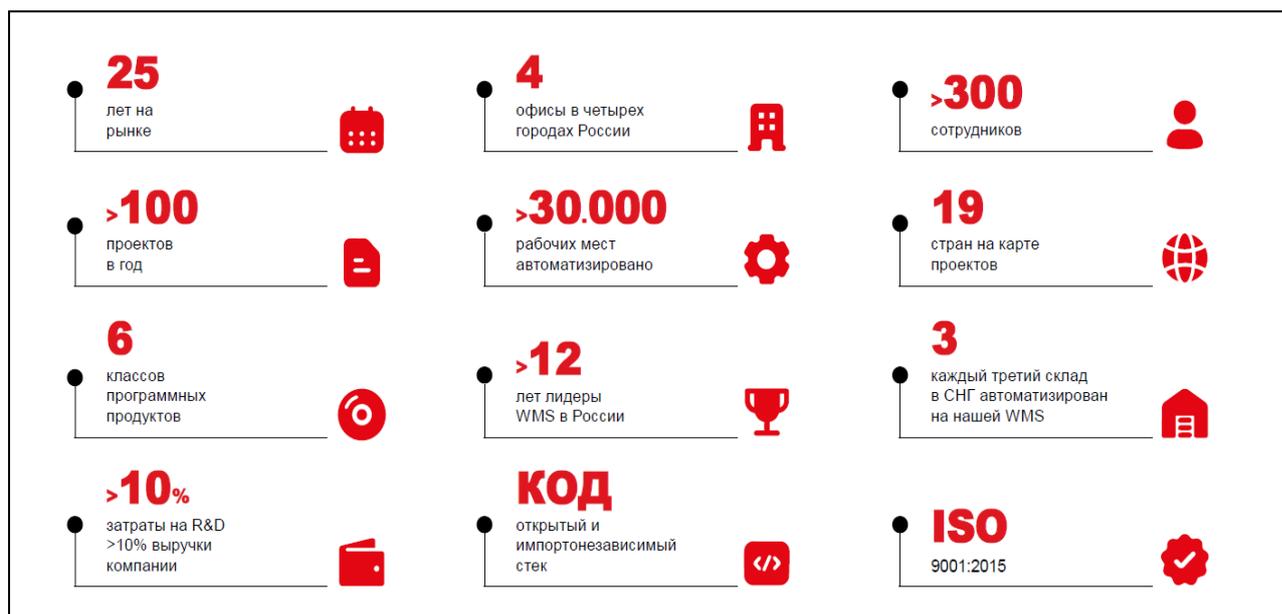


Рисунок 3. Основные показатели лидерства в автоматизации цепей поставок компании ООО «Акселот-Л» [10]

В настоящее время более 1000 компаний в 18 странах мира используют решения AXELOT для повышения скорости, прозрачности и управляемости своих материальных потоков, рисунок 4.



Рисунок 4. Клиенты компании ООО «Акселот-Л» [10]

Платформа AXELOT SCM позволяет объединить в единый контур процессы управления складом, транспортом, контейнерным терминалом, заказами и закупками, обеспечить оптимальное планирование по всей цепочке поставок.

С помощью AXELOT SCM компании могут эффективно и оперативно реагировать на изменение внутренних и внешних факторов с минимизацией использования своих логистических ресурсов.

Партнерство компании AXELOT с ведущими компаниями-поставщиками оборудования и технологий позволяет AXELOT предлагать комплексные услуги на высочайшем уровне и подбирать для заказчиков оптимальные решения, которые будут полностью удовлетворять потребностям их бизнеса, рисунок 5.



Рисунок 5. Партнеры компании ООО «Акселот-Л» [9]

AXELOT –это признанный лидер в области интеллектуального управления логистическими процессами. Компания ООО «Акселот-Л» предоставляет полный спектр услуг, направленных на повышение эффективности и производительности всей логистической цепи с использованием передовых технологий.

Эксперты AXELOT фокусируются на задачах каждого конкретного клиента, помогая достичь желаемых результатов путем повышения прозрачности и управляемости всех функциональных областей компании в условиях масштабирования и изменений бизнеса вне зависимости от объемов и сложности этих изменений.

Специалисты компании ООО «Акселот-Л» обладают глубокой экспертизой, отраслевыми и техническими знаниями, подтвержденными двадцатипятилетним опытом выполнения проектов. Для реализации каждого проекта, формируется команда специалистов с соответствующим опытом: отраслевым, техническим и управленческим. Поэтому, решив использовать решения от AXELOT в своей компании, клиенты могут быть уверены, что внедрять эти решения будут специалисты, которым досконально известно все о возможностях и плюсах их применения в определенной отрасли.

Важную роль в достижении поставленного результата играют методики и технологии, специально адаптированные для внедрения систем автоматизации логистики. Все проектные работы ведутся в соответствии с международным стандартом менеджмента качества ISO 9001:2015, что позволяет минимизировать риски проекта на всех его этапах.

По результатам независимых исследований решения от AXELOT на протяжении многих лет являются безусловными лидерами российского рынка.

Комплексная платформа управления цепочками поставок AXELOT SCM и все ее компоненты не используют импортозависимых технологий, входят в единый государственный реестр отечественного программного обеспечения и отличаются использованием самых современных технологий разработки, гибкой параметризацией и богатой функциональностью, что позволяет получить готовый автоматизированный бизнес-процесс в минимальные сроки.

Экосистема AXELOT – это функционирующие как единое целое следующие бизнес-направления: логистический консалтинг, техника и оборудование для склада, передовые ИТ-решения, рисунок 6.



Рисунок 6. Экосистема компании ООО «Акселот-Л» [10]

Для заказчиков компании ООО «Акселот-Л» всё вместе это дает возможность максимально эффективно развивать логистику и бизнес в целом. Многолетний успешный опыт проектов по автоматизации компании AXELOT SOFT неразрывно связан с экспертизой в проектировании логистических процессов, накопленной специалистами AXELOT CONSULT. А возможности многопрофильной инжиниринговой компании AXELOT TECH, специализирующейся на проектах комплексного оснащения складов и логистических центров, а также проектах в области энергетической генерации, позволяющие в максимально сжатые сроки реализовать самые современные концепции и идеи. Основными преимуществами экосистемы «AXELOT» являются: комплексное решение «под ключ», единые стандарты проектной деятельности у всех направлений, большой опыт и разнообразные компетенции, высокий уровень сервиса, оптимизация взаимодействия звеньев логистической цепи, решения компании - лучшие на рынке, таблица 2.

Таблица 2

Преимущества экосистемы «AXELOT» [9]

№ п/п	Преимущества	Описание
1	Комплексное решение «под ключ»	Компания готова сформировать комплексное предложение по повышению качества логистики любого предприятия клиента. Проектные команды AXELOT SOFT, AXELOT-TECH и AXELOT CONSULT постоянно взаимодействуют друг с другом, что дает возможность планировать и реализовывать изменения процессов и технологий в максимально комфортном режиме.
2	Единые стандарты проектной деятельности у всех направлений	Единые стандарты и инструменты проектной деятельности во всех бизнес-направлениях позволяют сконцентрироваться именно на решении бизнес-задач, а не на организации работы различных поставщиков услуг.
3	Большой опыт и разнообразные компетенции	Опыт и возможности компаний, входящих в Экосистему, позволяют решать различные задачи на всех этапах построения эффективной логистической системы – начиная от ее проектирования, продолжая оснащением и автоматизацией и обеспечивая контроль за достижением поставленных результатов на этапах постпроектного сопровождения.
4	Высокий уровень сервиса	Компания контролирует качество работы по единым для всех бизнес-направлений стандартам – от проекта к проекту уровень сервиса будет неизменно высоким.
5	Оптимизация взаимодействия звеньев логистической цепи	Проектирование и автоматизация различных звеньев логистической цепи осуществляются таким образом, чтобы управление товарными потоками происходило в сквозном режиме без дублирования операций и без разрывов при взаимодействии подразделений.
6	Решения компании – лучшие на рынке	Популярность решений и их высочайшее качество подтверждены различными рейтингами и сертификатами.
7	Обратная связь с клиентами как основа для развития	Развитие программных продуктов и технологий внедрения строится на обратной связи от клиентов всех бизнес-направлений – клиентам доступны лучшие логистические практики, учитывающие специфику различных отраслей.

Специализированные предложения экосистемы «AXELOT» – это всегда намного больше, чем текущие потребности клиента, компания предлагает инструменты для развития в будущем: авторский контроль в рамках логистического консалтинга, расширенный функционал систем, дополнительные сервисы к оборудованию, развитие и сопровождение внедренных решений – все это делает предложение «AXELOT» уникальным и востребованным на рынке.

Ключевые даты в истории компании «AXELOT» можно представить в виде таблицы 3.

Таблица 3

Ключевые даты в истории компании «AXELOT» [2]

Годы	События
1998	Год создания компании AXELOT
2003	Автоматизация логистики становится приоритетным направлением работы
2004	Создана «1С-Логистика: Управление складом»
2005	Создана «1С-Логистика: Управление складом 2»
2007	Создана «1С-Логистика: Управление перевозками»
2008	Создана «1С-Логистика: Управление складом 3»
2012	Создана «1С:Предприятие 8. WMS Логистика. Управление складом»; Создана «1С:TMS Логистика. Управление перевозками».
2015	Создана «AXELOT: TMS Управление транспортом и перевозками»
2016	Предложена сервисная модель внедрения WMS- и TMS-решений AXELOT.
2018	Представлена логистическая платформа AXELOT – единый логистический контур предприятия; Создана «AXELOT WMS X5»; Создана «AXELOT TOS Управление контейнерным и портовым терминалом».
2019	AXELOT презентовал промышленную мобильную платформу AXELOT Mobile Platform
2020	Начало работу новое бизнес-направление – компания AXELOT TECH, занимающаяся поставками оборудования и техники для склада, а также поставкой решений для генерации электрической и тепловой энергии.
2021	1) Начал работу первый официальный партнер AXELOT в Европе по продаже и внедрению системы AXELOT WMS X5. STAXELOT Ltd. - это совместное предприятие компании STAMH и AXELOT, базирующееся в Болгарии. Территория работы STAXELOT – все страны восточной Европы. 2) Начало работу новое бизнес-направление – компания AXELOT CONSULT, оказывающая консалтинговые услуги по разработке комплексных и системных решений логистических задач. 3) Создана «AXELOT WMS E5».

Продукт «AXELOT WMS E5»- это самая технологичная и инновационная WMS-система нового поколения. Система предназначена для автоматизации технологических процессов современных складов, способного управлять как людьми, так и робототехническим оборудованием или его компонентами в реальном времени. Преимуществами продукта «AXELOT WMS E5» являются: низкие затраты, простота, полный сервис, масштабируемость, надежность, проактивная диагностика, таблица 4.

По данным за 2023 год компания «AXELOT» заняла первые места в нескольких рейтингах. Так, в частности, 1-е место заняла в рейтинге вендо-

ров WMS-систем, лидирующих на российском рынке по количеству реализованных проектов в России согласно данным базы TAdviser , рисунок 7.

Таблица 4

Преимущества продукта «AXELOT WMS E5» [9]

№ п/п	Преимущества	Описание преимуществ
1	Низкие затраты	Снижение капитальных и операционных затрат при внедрении системы.
2	Простота	Упрощенное развертывание системы, поскольку нет необходимости устанавливать серверное оборудование и ПО.
3	Полный сервис	Отсутствие потребности в найме квалифицированных специалистов, осуществляющих техподдержку, мониторинг и обновление – данные работы входят в стоимость сервиса.
4	Масштабируемость	Возможность быстрого масштабирования, поскольку под каждое увеличение нагрузки на систему автоматически выделяются соответствующие серверные мощности.
5	Надежность	Отказоустойчивость и быстрое автоматическое восстановление в случае глобального сбоя.
6	Проактивная диагностика	Системы мониторинга состояний и производительности помогает избежать простоев в работе.

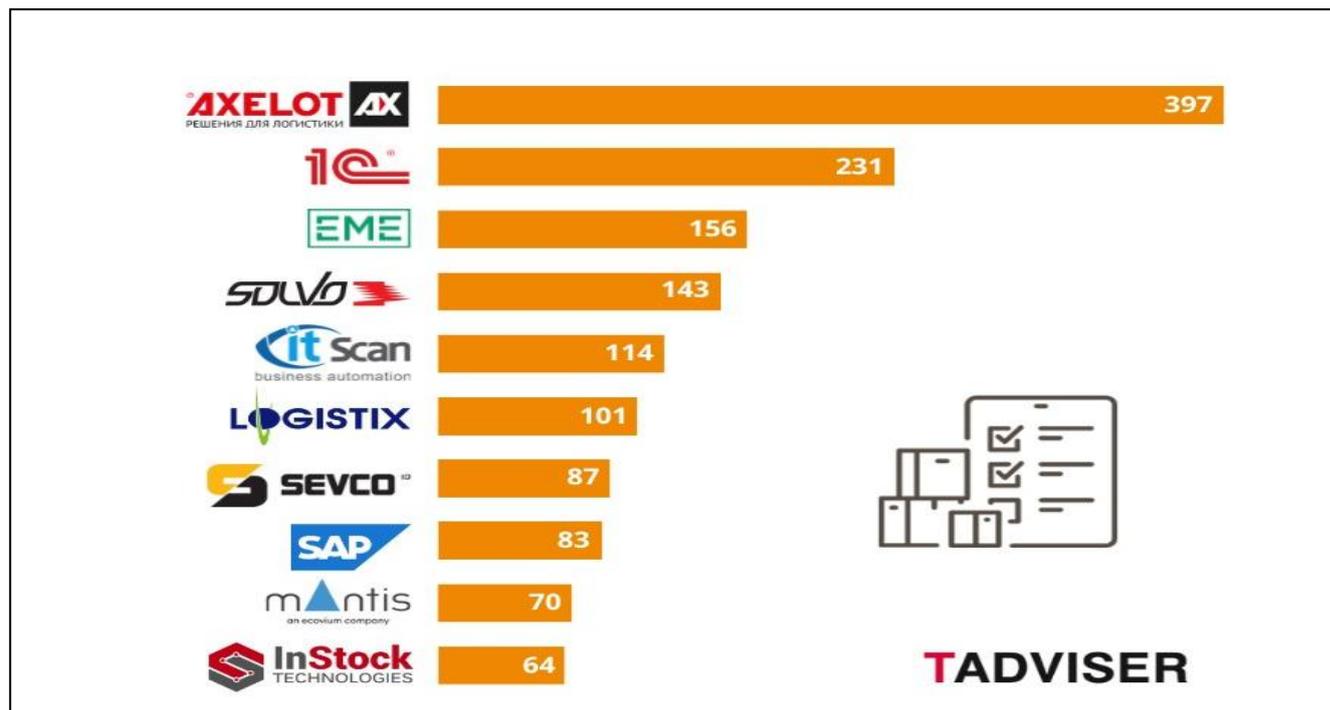


Рисунок 7. Место компании AXELOT в рейтинге вендоров WMS-систем по количеству реализованных проектов по данным на октябрь 2023 г. [2]

Также компания AXELOT заняла 1-е место в рейтинге интеграторов WMS-систем, лидирующих на российском рынке по количеству внедрений согласно данным базы TAdviser по состоянию на октябрь 2023 года, рисунок 8.

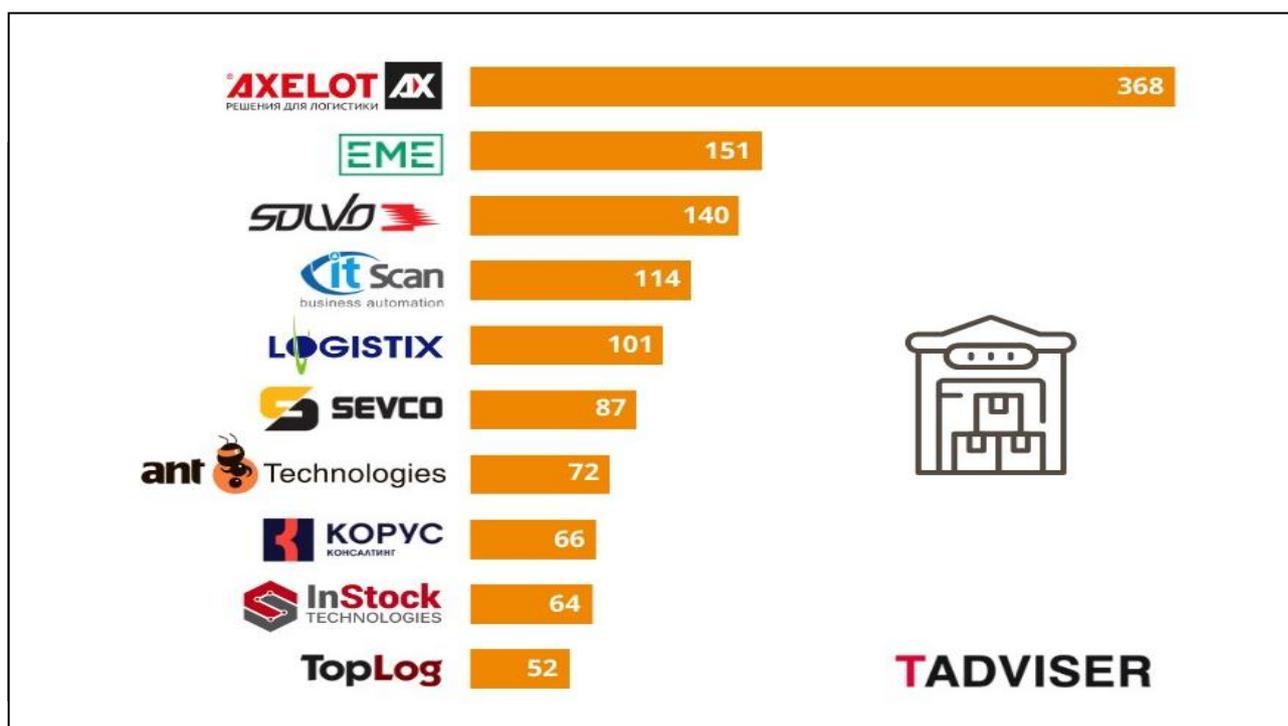


Рисунок 8. Место компании AXELOT в рейтинге интеграторов WMS-систем по количеству внедрений по данным на октябрь 2023 г. [2]

Само по себе существование рейтинга отечественных систем управления складом (WMS) - показатель того, что рынок в России достаточно созрел для здоровой конкуренции, способствующей развитию решений и формированию трендов. AXELOT кроме привычной AXELOT WMS предлагает систему для автоматизации простых складов (AXELOT WOS) и для автоматизации контейнерных терминалов (AXELOT TOS). Вместе с традиционными решениями может использоваться AXELOT WCS, система, разработанная на .NET Core, предназначенная для управления и взаимодействия с робототехническим и иным сложным технологическим оборудованием.

Итак, выше кратко была дана характеристика деятельности компании ООО «Акселот-Л», ее доля на рынке и лидирующие положения. В настоящее время в компании AXELOT работает около 300 сотрудников. По данным на 2023 г. среднесписочная численность работников ООО «АКСЕЛОТ-Л» составила 274 человека, это на 2 человека больше, чем в 2022 году и на 13,69% превышает значение показателя 2021г., рисунок 9.

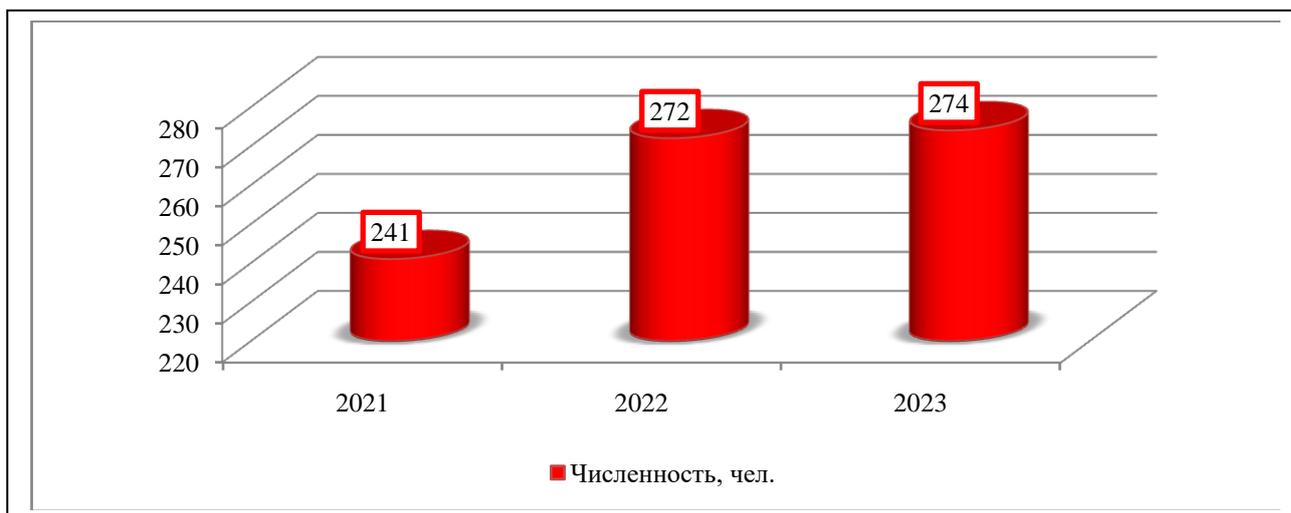


Рисунок 9. Динамика численности компании ООО «Акселот-Л» с 2021-2023гг.

Возглавляет компанию генеральный директор, в его подчинении находятся: директора и руководители отдела кадров, финансов, бухгалтерии, административного отдела и другие. Структуру управления можно назвать линейно-функциональной и представить в виде схемы, рисунок 10.

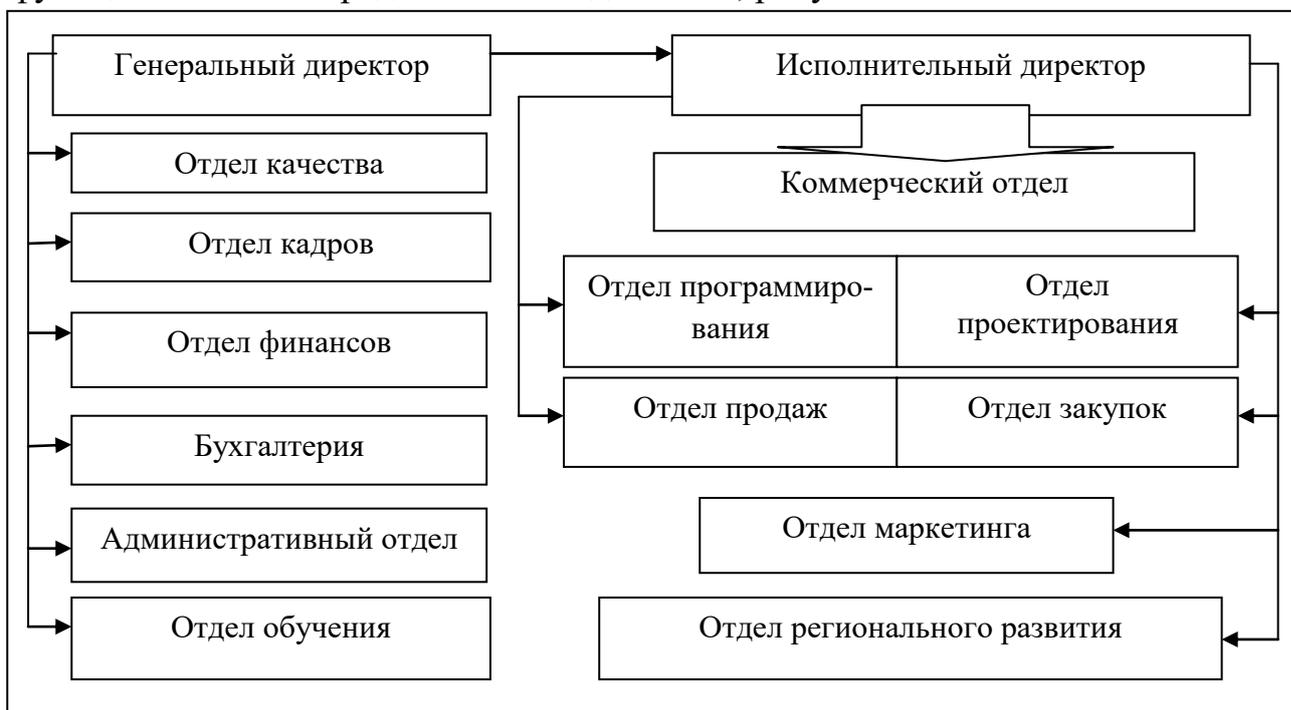


Рисунок 10. Организационная структура управления ООО «Акселот-Л»

В подчинении у исполнительного директора находятся начальники отделов: регионального развития, отдела маркетинга, отдела продаж и закупок, отделов программирования и проектирования. Все работники организации осуществляют свою деятельность на основании должностных инструкций и Правил тех-

ники безопасности. Специалисты ООО «Акселот-Л» ежегодно выполняют более 100 IT-проектов, связанных с автоматизацией логистики, различных масштабов и уровня сложности. Сотрудники компании – это профессионалы, имеющие за плечами большой проектный опыт в различных отраслях: производстве, дистрибуции, розничной торговле, транспортных и логистических компаниях по всему миру.

Итак, выше была рассмотрена общая характеристика деятельности компании ООО «Акселот-Л». Организация занимает лидирующие позиции на занимаемой нише, работает в очень перспективной отрасли. Численность ежегодно увеличивается, растет и количество постоянных партнеров и клиентов. Среди постоянных заказчиков AXELOT- это крупнейшие государственные и частные предприятия. Для того, чтобы подробнее проанализировать маркетинговые и финансовые показатели перейдем к следующему параграфу работы.

2.2. Анализ состояния изучаемого объекта -предприятие ООО «Акселот-Л»

Проведем анализ деятельности ООО «Акселот-Л» по модели маркетинга 7P, которая включает следующие элементы: продукт, цена, место, продвижение, люди, процесс и физическое окружение. Более подробно характеристика элементов маркетинга 7P представлена в ПРИЛОЖЕНИИ 1. Краткое описание по модели маркетинга 7P на примере анализируемой компании, представлено в таблице 5. Рассмотрим подробнее.

1)Продукт. Компания работает по нескольким направлениям: управление цепями поставок, управление складами, управление перевозками и транспортным парком, управление заказами, управление контейнерным терминалом, оптимизация в цепях поставок, управление двором.

Оказывает несколько видов услуг: логистический консалтинг, автоматизация процессов, техническое оснащение, постпроектное сопровождение, нетворкинг и обмен опытом, облачные сервисы.

Таблица 5

Модель маркетинга 7P на примере предприятия ООО «Акселот-Л»

№ п/п	Элементы	Описание
1	Продукт	Направления: управление цепями поставок, управление складами, управление перевозками и транспортным парком, управление заказами, управление контейнерным терминалом, оптимизация в цепях поставок, управление двором. Услуги: логистический консалтинг, автоматизация процессов, техническое оснащение, постпроектное сопровождение, нетворинг и обмен опытом, облачные сервисы.
2	Цена	Известность бренда, цены выше средней отраслевой, не предусмотрены программы лояльности и скидок.
3	Место	Реализация осуществляется онлайн и оффлайн; с помощью интернет-сайта и иных сервисов в сети Интернет. В оффлайне имеется 4 офиса в разных городах.
4	Продвижение	Реклама в сети Интернет, собственный сайт (продвижение), известность компании
5	Люди	Предусмотрена материальная мотивации, а также обучение в корпоративной Академии, осуществляется сотрудничество с вузами
6	Процесс	Высокий уровень сервиса, контроль качества работ по стандартам, обратная связь от клиентов; все это позволяет оптимизировать все этапы взаимодействия клиента с компанией.
7	Физическое окружение	Компания занимает первые места в рейтингах, высокое качество разрабатываемых продуктов, решений, подчеркивает важность компании., занимает большую долю рынка.

2) Цена. Бренд компании является достаточно известным, качество предлагаемых решений –лучшее, поэтому цены устанавливаются на уровне выше среднеотраслевой, при этом не предусмотрены программы лояльности и скидок.

3)Место. Реализация решений и услуг осуществляется на рынке электронной коммерции, с помощью интернет-сайта и иных сервисов в сети Интернет. В оффлайне имеется 4 офиса в разных городах.

4) Продвижение. Продвижение осуществляется в сети Интернет, имеется сайт, также компания достаточно известна, различные публикации о компании также позволят привлекать потенциальных потребителей.

5)Люди. Компания уделяет большое внимание сотрудникам организации. При разработке системы оплаты труда предусмотрена система материальной мотивации (премии, надбавки). Также предусмотрена система обучения персонала. В настоящее время в компании организовано корпоративное обучение.

AXELOT сотрудничает с ведущими учебными заведениями РФ уже много лет, рисунок 11.



Рисунок 11. Вузы-участники AXELOT[10]

В рамках этого направления компания ООО «Акселот-Л» имеет опыт двустороннего сотрудничества - регулярно проводит мероприятия по профориентированию, организует учебные классы, ведет системную научно-исследовательскую работу, обучает преподавательский состав, курирует преддипломные практики, а ведущие эксперты AXELOT читают курсы по различным темам автоматизации и управления.

Компания AXELOT дает возможность всем желающим студентам и учащимся пройти аттестацию, по результатам которой выдается сертификат, подтверждающий уровень знания конкретного программного продукта из перечня решений, разработанных компанией. Вот лишь краткий перечень практических знаний и навыков, которые приобретают студенты в ходе обучения по программам на базе решений AXELOT:

- организация процессов по приему, учету, хранению, движению запасов с учетом возможностей популярных информационных систем;
- тренды в роботизации и смежных технологиях (дроны, VR-очки, «голосовые» технологии и прочее);

- современные технологии для обеспечения перевозки груза;
- возможности автоматической идентификации;
- инструментарий для бизнес-анализа;
- базовый документооборот;
- расчет окупаемости ИТ-решений.

В программы обучения входят и лабораторные задания, которые разрабатываются как на основе кейсов из проектного опыта AXELOT, так и на основе реальных методических материалов, применяемых на внутренних курсах компании. Лабораторные задания содержат в себе информацию об удачных находках, о трудностях и способах их решения, с которыми пришлось столкнуться при выполнении проектов.

Помимо этого, студентам может быть предоставлена возможность участия в реальных проектах и решения реальных задач по следующим направлениям – логистический консалтинг, участие в обследовании клиентов на различных этапах проектов по автоматизации складской и транспортной логистики. Лучшие студенты могут пройти преддипломную практику в компании AXELOT. Фото учебного класса компании «AXELOT» представлено на рисунке 12.



Рисунок 12. Учебный класс компании AXELOT (фото) [9]

б)Процесс. Компания ООО «Акселот-Л» предлагает высокий уровень сервиса, контролирует качество работы по единым для всех бизнес-направлений стандартам – от проекта к проекту уровень сервиса будет неизменно высоким. Развитие программных продуктов и технологий внедрения строится на обратной связи от клиентов всех бизнес-направлений, поэтому клиентам доступны лучшие логистические практики, которые учитывают специфику различных отраслей.

7)Физическое окружение. В настоящее время «AXELOT» занимает лидирующие места на занимаемой нише. Популярность решений и их высочайшее качество подтверждены различными рейтингами и сертификатами. Сильный бренд компании, сильные решения позволяют ей добиваться поставленных целей.

Проведем маркетинговый анализ предприятия ООО «Акселот-Л» по матрицам: Ансоффа и БКГ(BCG). Матрица Ансоффа, представляет собой инструмент стратегического менеджмента, с помощью которого можно выбрать возможную стратегию роста компании на рынке, рисунок 13.

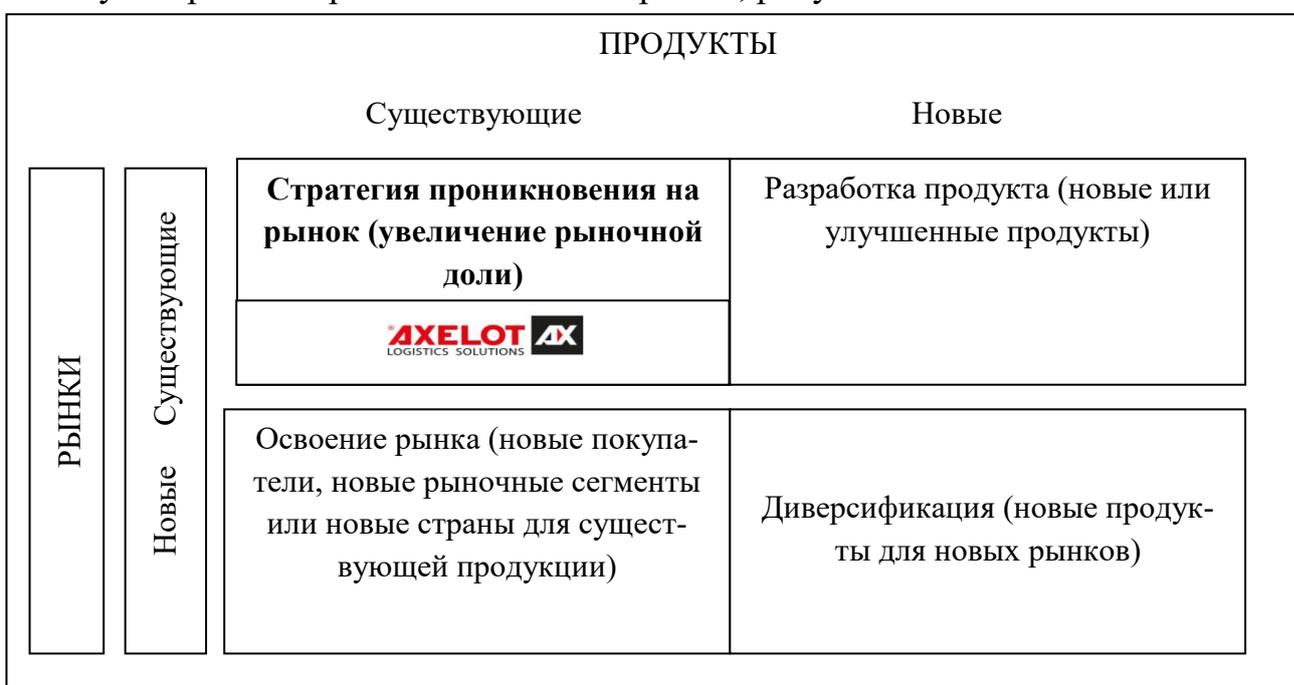


Рисунок 13. Матрица Ансоффа на примере предприятия ООО «Акселот-Л»

По матрице Ансоффа видно, что компания ООО «Акселот-Л» работает на существующем рынке с существующим товаром, на пересечении образуется квадрат- стратегия проникновения на рынок (увеличение рыночной доли).

Еще одна матрица- БКГ(BCG) Бостонской консалтинговой группы, также позволяет проводить стратегический анализ и планирование в маркетинге. На основании пересечения квадратов, товары (услуги) компании относятся к той или иной группе: звезды, собаки, дойные коровы, знаки вопроса, рисунок 14.



Рисунок 14. Матрица BCG компании ООО «Акселот-Л» (Бренд «AXELOT»)

Описание матрицы BCG представлено в ПРИЛОЖЕНИИ 1. По матрице BCG видно, что темпы роста объема спроса на продукцию компании ООО «Акселот-Л» высокие, при этом, компания имеет большую долю рынка. На пересечении квадратов высокий темп роста рынка и высокая доля занимаемая на рынке- образуется квадрат товары группы – звезды. То есть данная группа товаров означает, что в будущем эти товары (услуги) могут принести компании очень хороший доход.

Итак, по основным элементам маркетинга компания ООО «Акселот-Л» является достаточно успешной, лидирующей, нет необходимости снижать существующие цены, так как компания предлагает лучшие решения на рынке. Известность бренда, высокое качество, отличная оптимизация этапов с потребителями, все это позволяет занимать лидирующие позиции на занимаемой нише. По матрице BCG услуги компании «AXELOT» относятся к категории звезды, что оз-

начает в перспективе получение очень хорошего дохода. По матрице Ансоффа - необходимо выбирать стратегию проникновения на рынок (увеличение рыночной доли).

Конкурентоспособность анализируемой организации подтверждают и финансовые показатели (ПРИЛОЖЕНИЕ 2). Рассмотрим кратко динамику некоторых из них. На протяжении 2021-2023 гг. наблюдается увеличение общей стоимости капитала на 101,01% и на конец анализируемого периода капитал компании сформировался на уровне 987 272,0 тыс. руб., рисунок 15 [3].

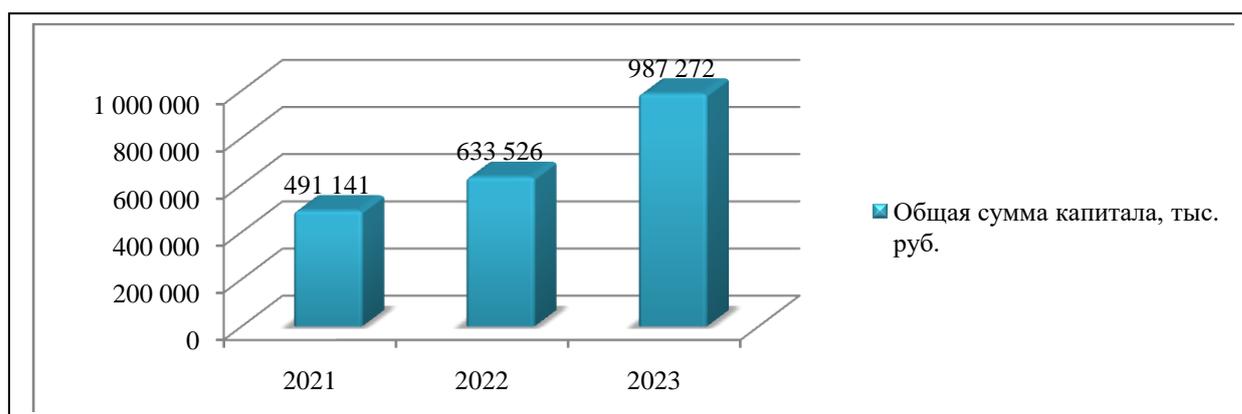


Рисунок 15. Динамика капитала предприятия ООО «Акселот-Л» с 2021-2023 гг.

Рост капитала произошел за счет роста собственных и заемных средств. При этом, сумма заемного капитала увеличилась на 33,29% и составила 297 607,0 тыс. руб., собственный капитал вырос на 157,46% и составил 689 664,0 тыс. руб., рисунок 16.

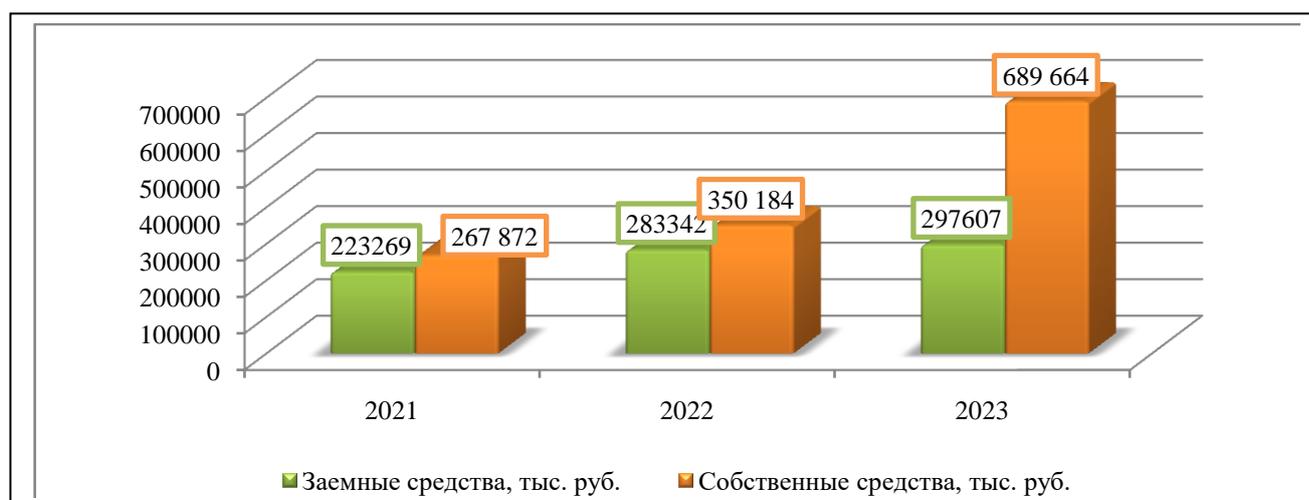


Рисунок 16. Динамика заемного и собственного капитала предприятия ООО «Акселот-Л» с 2021-2023 гг. [3]

Наибольший удельный вес в общей сумме капитала приходится на собственные источники финансирования, в 2023 году доля собственных средств составила 69,85%, меньшую долю занимают заемные источники финансирования - 30,15%, это свидетельствует о том, что компания не является финансово-зависимой, рисунок 17[3].

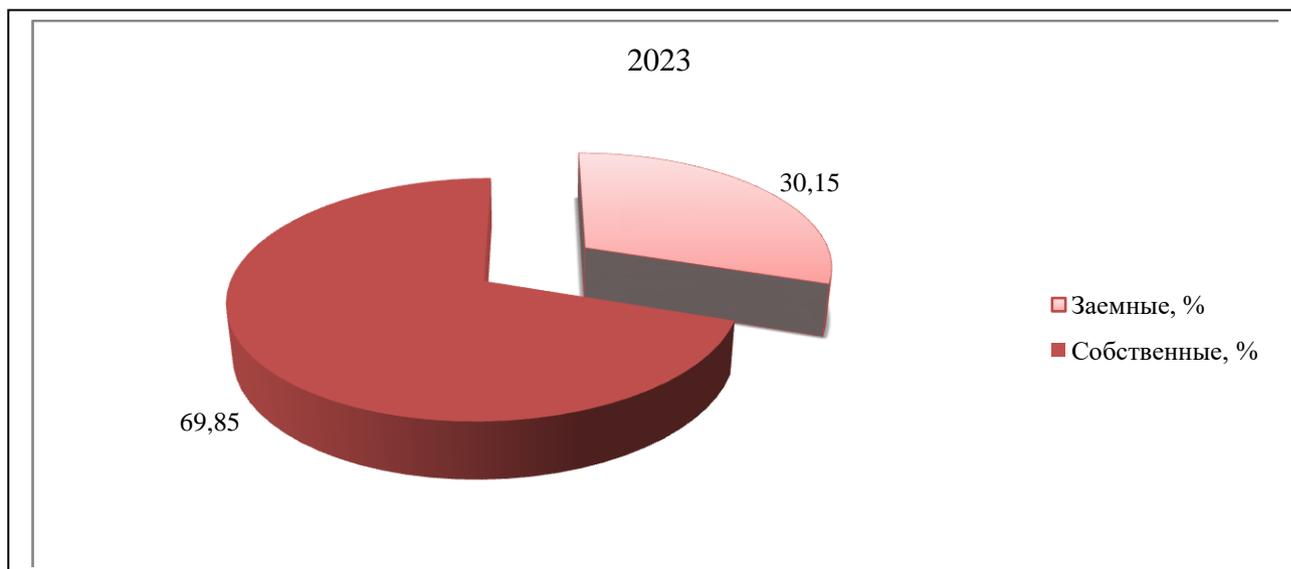


Рисунок 17. Структура капитала предприятия ООО «Акселот-Л» в 2023 г.

Показатели доходности и прибыльности на протяжении 2021-2023гг. уверенно направляются в сторону роста. Так, выручка компании в 2023 году составила 1145715,0 тыс. руб., это на 54,58% превышает показателя прошлого года и на 81,55% превышает значение начала анализируемого периода, рисунок 18.

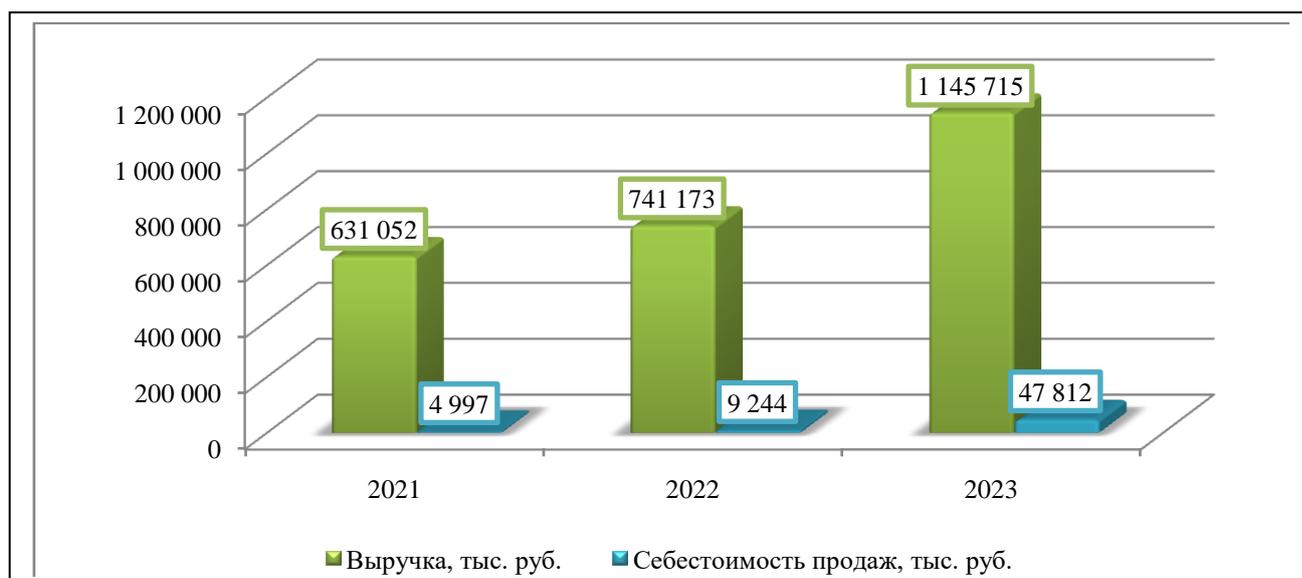


Рисунок 18. Динамика объемов продаж и себестоимости продаж предприятия ООО «Акселот-Л» с 2021-2023гг. [3]

Показатель себестоимости продаж вырос в 10 раз и сформировался на уровне 47812,0 тыс. руб. В результате такой динамики, валовая прибыль составила 1097903,0 тыс. руб., прибыль от продаж сформировалась на уровне 384 133,0 тыс. руб. Это практически в два-три раза (по валовой и прибыли от продаж соответственно) превышает значение показателя 2021 года, рисунок 19.

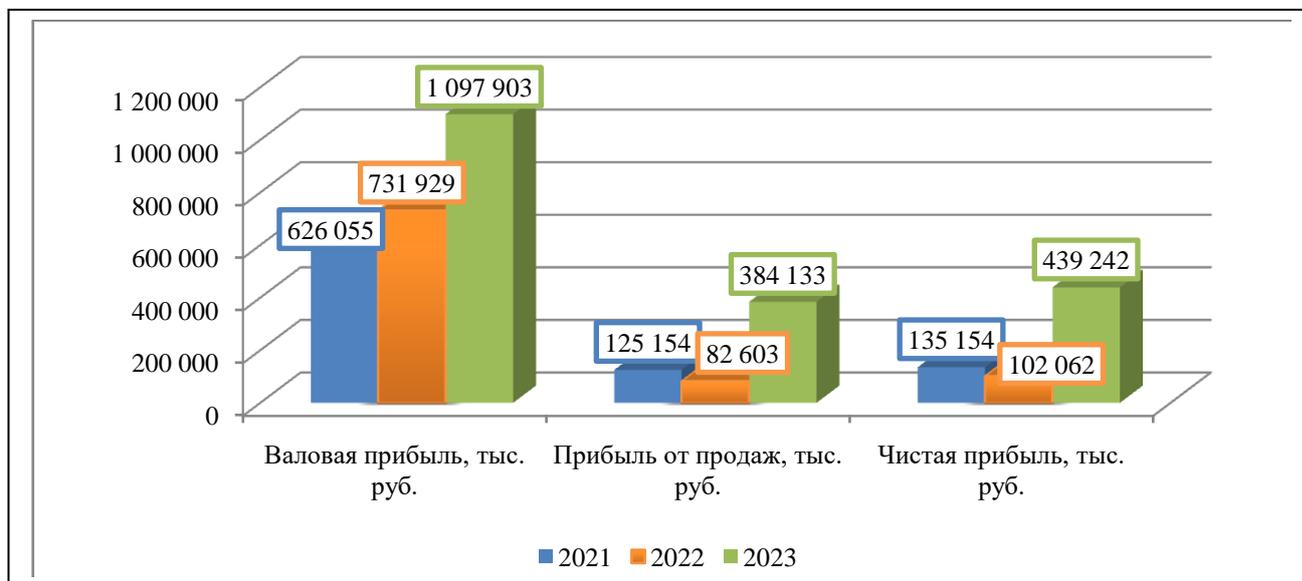


Рисунок 19. Динамика показателей прибыли предприятия ООО «Акселот-Л» с 2021-2023гг. [3]

На 225,0% произошел рост по чистой прибыли и в 2023 году она составила 439242,0 тыс. руб. В связи с ростом прибыльности, произошел и рост показателей рентабельности. Проведем расчет основных показателей по формулам, представленным в ПРИЛОЖЕНИИ 1.

Расчет показал, что рентабельность продаж и чистая рентабельность увеличились на 13,6% и 16,93% соответственно. И в 2023 году рентабельность по прибыли от продаж составила 33,53%, чистая рентабельность сформировалась на уровне 38,34%. Однако, валовая рентабельность в анализируемой динамике снизилась на 3,38% и составила 95,82%. Это связано с тем, что темпы роста себестоимости продаж опережают темпы роста выручки, рисунок 20.

Итак, финансовые показатели компании ООО «Акселот-Л» растут, при этом отсутствует зависимость от внешних источников финансирования. На основании проведенного анализа, можно сформировать еще одну матрицу.

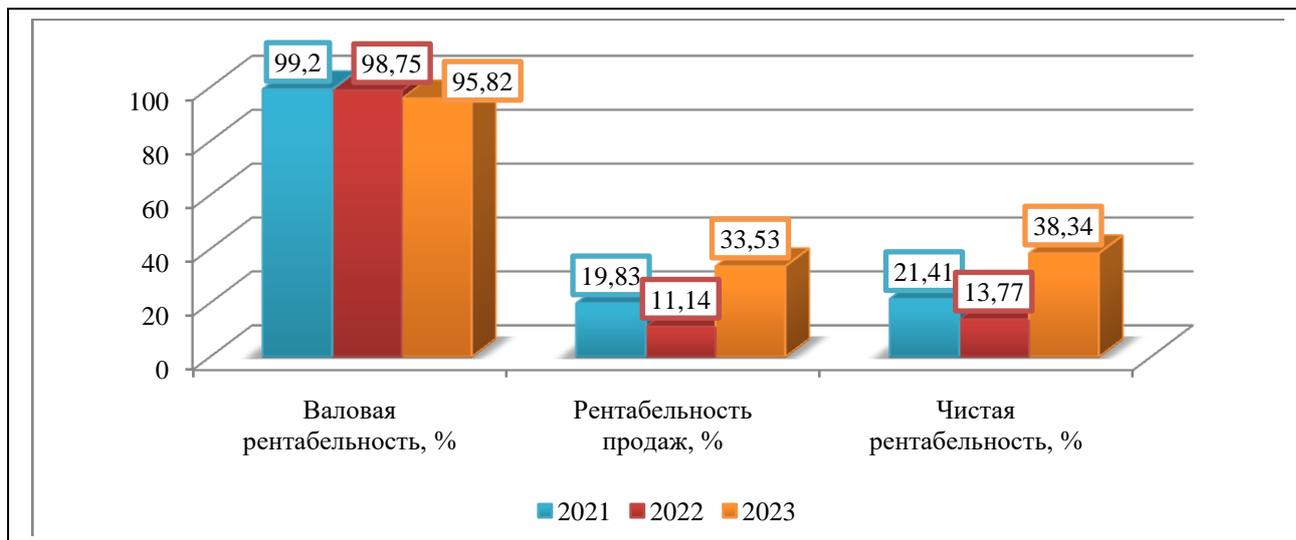


Рисунок 20. Динамика показателей рентабельности предприятия ООО «Акселот-Л» с 2021-2023гг. [3]

Матрица GE-McKinsey(МакКинзи) – «привлекательность отрасли – конкурентоспособность». По- другому, называется также матрица General Electric (GE) / McKinsey - это метод портфельного анализа, который используется для разработки стратегий развития ассортимента компании. Модель GE / McKinsey представляет из себя матрицу, состоящую из 9 ячеек для сравнительного анализа стратегических направлений бизнеса компании, рисунок 21.

		Возможности фирмы и товара		
		Слабые	Средние	Высокие
Привлекательность рынка	Высокая	1.Совместная предпринимательская деятельность	2.Прямое инвестирование	3.Прямое инвестирование 
	Средняя	8.Экспорт	9.Совместная предпринимательская деятельность	4.Прямое инвестирование. Торговое представительство
	Низкая	7.Импорт	6.Экспорт	5.Совместная предпринимательская деятельность

Рисунок 21. Матрица GE-McKinsey на примере компании ООО «Акселот-Л» (Бренд AXELOT)

По матрице GE-McKinsey видно, что рынок на котором работает компания ООО «Акселот-Л» –имеет высокую привлекательность, при этом, возможности компании по части финансирования тоже высокие. На пересечении этих квадратов стратегия- прямое инвестирование. То есть компании AXELOT необходимо активно развиваться и осуществлять прямое инвестирование в существующий бизнес.

Итак, в целом анализ финансовых показателей компании ООО «Акселот-Л» с 2021-2023гг.показал ее успешность, растут объемы продаж, прибыли и рентабельности. Произошло увеличение капитала в основном за счет роста собственных средств, при этом наибольший удельный в общей сумме капитала приходится на собственные источники финансирования. Это свидетельствует о том, что компания является финансово-независимой. Маркетинговый анализ также показал лидирующие позиции компании на занимаемой нише. Если ООО «Акселот-Л» также будет продолжать свою деятельность, ее доля в перспективе сможет еще больше увеличиться, а следовательно, увеличатся и другие показатели компании.

Заключение

Объектом прохождения практики является компания ООО «Акселот-Л», которая работает под брендом AXELOT. Это ведущий российский разработчик программного обеспечения для автоматизации процессов управления цепями поставок. По данным на октябрь 2023 года компания AXELOT заняла 1-е место в рейтинге вендоров WMS-систем, лидирующих на российском рынке по количеству реализованных проектов в России, а также заняла 1-е место в рейтинге интеграторов WMS-систем, лидирующих на российском рынке по количеству внедрений в России согласно данным базы TAdviser.

Компания ООО «Акселот-Л» работает на рынке более 25 лет, каждый год осуществляет более 100 проектов, предусмотрено 6 классов программных продуктов, офисы находятся в 4 городах России. Партнерство компании AXELOT с ведущими компаниями-поставщиками оборудования и технологий позволяет ООО «Акселот-Л» предлагать комплексные услуги на высочайшем уровне и подбирать для заказчиков оптимальные решения, которые будут полностью удовлетворять потребностям их бизнеса. Экосистема AXELOT – это функционирующие как единое целое следующие бизнес-направления: логистический консалтинг, техника и оборудование для склада, передовые ИТ-решения.

В настоящее время в компании AXELOT работает около 300 сотрудников, разработана линейно-функциональная структура управления. Анализ по элементам модели маркетинга 7P показал высокий уровень развития организации ООО «Акселот-Л». Этому также свидетельствуют и финансовые показатели. На протяжении 2021-2023гг. в компании растут объемы продаж, прибыли и рентабельности, наблюдается рост капитала, при этом компания является финансово независимой, так как наибольшая доля капитала сформирована за счет собственных источников финансирования.

По матрице BCG услуги компании «AXELOT» относятся к категории звезды, что означает в перспективе получение очень хорошего дохода. По матрице Ансоффа необходимо выбирать стратегию проникновения на рынок (уве-

личение рыночной доли). Матрица GE-McKinsey советует компании «AXELOT» выбирать стратегию прямого инвестирования в существующий бизнес. Если компания AXELOT продолжит свое развитие на том же уровне и будет постоянно совершенствовать существующие стратегии, то еще больший успех будет обеспечен в ближайшем будущем.

Список использованных источников

1. Федеральный закон от 08.02.1998 N 14-ФЗ (ред. от 08.08.2024) «Об обществах с ограниченной ответственностью» (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.09.2024) [Электронная версия] [Ресурс: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_17819/];
2. Акселот [Электронная версия] [Ресурс: [https://www.tadviser.ru/index.php/Компания:Axelot_\(Акселот\)?erid=-](https://www.tadviser.ru/index.php/Компания:Axelot_(Акселот)?erid=-)]
3. Бухгалтерская отчетность ООО «Акселот-Л» с 2021-2023гг. [Электронная версия][Ресурс: <https://checko.ru/company/akselot-l-1165027058943>]
4. Инвестиционная и управляющая группа TKV Group - инвестируем не только деньги, но и время, технологии и экспертизу[Электронная версия][Ресурс: https://axelot-consult.ru/tkv_group];
5. Маркетинг 4Р и 7Р: примеры и различия [Электронная версия][Ресурс: <https://sky.pro/wiki/profession/marketing-4p-i-7p-primery-i-razlichiya/>];
6. Матрица БКГ[Электронная версия][Ресурс: <https://www.unisender.com/ru/glossary/chto-takoe-matricza-bkg/#anchor-1>];
7. Матрица Ансоффа: как выбрать лучшую стратегию развития бизнеса [Электронная версия][Ресурс: <https://getcompass.ru/blog/posts/matrica-ansoffa>];
8. Матрица General Electric/McKinsey [Электронная версия][Ресурс: <https://www.cascade.app/blog/ge-matrix>];
9. Официальный сайт компании «AXELOT» [Электронная версия][Ресурс: <https://www.axelot.ru/>];
10. Презентация компании Акселот. «Управление цепями поставок- как избежать ошибок «Лоскутной автоматизации ?» [Электронная версия][Ресурс: <https://www.axelot.ru/>].

Приложения