

ОТЧЕТ О ПРОХОЖДЕНИИ ПРАКТИКИ

Преддипломная практика

направления 38.03.02 Менеджмент

(Профиль: Управление государственным и муниципальным сектором)

(фамилия, имя, отчество студента)

Место прохождения практики:

ООО ПК «Венткомплекс»

(полное наименование организации)

Руководители практики:

от Университета:

(фамилия, имя, отчество)

(ученая степень, ученое звание, должность)

от Организации: Симанов И.В.

(фамилия, имя, отчество)

Генеральный директор

(должность)

1. Дневник практики:

Дата	Краткое содержание работы, выполненное студентом, в соответствии с индивидуальным заданием
1 день	Прохождение инструктажа по технике безопасности, знакомство с рабочим местом и обязанностями практиканта, обсуждение плана работ с куратором
2 день	Составление общего описания учреждения прохождения практики: наименование и организационно-правовая форма; форма собственности; юридический и фактический адреса, особенности территориального размещения
3 день	Составление общего описания учреждения прохождения практики: миссия; сфера деятельности (отрасль); виды производимой продукции или оказываемых услуг; основные факторы внешней среды (делового окружения и макросреды), их влияние на деятельность организации
4 день	Изучение отделов, существующих в организации
5 день	Знакомство с сотрудниками и изучение их должностных обязанностей
6 день	Подбор и изучение методической литературы по теме ВКР
7 день	Выходной.
8 день	Изучение документации организации
9 день	Изучение документации организации
10 день	Изучение документации организации
11 день	Изучение финансового состояния организации и обсуждение его с куратором
12 день	Изучение финансового состояния организации и обсуждение его с куратором
13 день	Подбор и изучение методической литературы по теме ВКР
14 день	Выходной.
15 день	Знакомство с менеджером организации и работа в качестве его личного помощника с целью освоения базовых должностных обязанностей
16 день	Работа в качестве личного помощника менеджера с целью освоения базовых должностных обязанностей
17 день	Работа в качестве личного помощника менеджера с целью освоения базовых должностных обязанностей
18 день	Работа в качестве личного помощника менеджера с целью освоения базовых должностных обязанностей

19 день	Работа в качестве личного помощника менеджера с целью освоения базовых должностных обязанностей
20 день	Подбор и изучение методической литературы по теме ВКР
21 день	Выходной.
22 день	Проведение анализа основных материальных ресурсов в организации и системы их управления
23 день	Проведение анализа основных материальных ресурсов в организации и системы их управления
24 день	Обсуждение с куратором изменения качества и доступности ресурсов предприятия для успешной реализации проектов
25 день	Изучение нормативных актов, которые могут влиять на деятельность организаций, относящихся к той же форме собственности, что и база практики
26 день	Знакомство с нормативными актами, регулирующими деятельность организации
27 день	Подбор и изучение методической литературы по теме ВКР
28 день	Выходной.
29 день	Подготовка рекомендаций по устранению или минимизации выявленных проблем функционирования организации
30 день	Подготовка рекомендаций по устранению или минимизации выявленных проблем функционирования организации
31 день	Подготовка практических рекомендаций по совершенствованию правовых, организационных, экономических, социальных аспектов функционирования организации
32 день	Подготовка практических рекомендаций по совершенствованию правовых, организационных, экономических, социальных аспектов функционирования организации
33 день	Подготовка рекомендаций по устранению или минимизации выявленных проблем функционирования организации
34 день	Подбор и изучение методической литературы по теме ВКР
35 день	Выходной.
36 день	Составление рекомендаций по усовершенствованию деятельности организации
37 день	Составление рекомендаций по усовершенствованию деятельности организации
38 день	Анализ прохождения практики, начало подготовки отчетных документов
39 день	Обсуждение с куратором результатов практики

40 день	Подготовка дневника по практике
41 день	Подготовка отчета по практике
42 день	Выходной.

otvety-synergy.ru
info@otvety-synergy.ru

Введение	6
Краткая характеристика организации	7
Этапы развития организации	11
Анализ основных материальных ресурсов	15
Нормативно-правовая база деятельности предприятия	21
Статистический анализ деятельности предприятия	23
Рекомендации по совершенствованию деятельности организации	29
Заключение	34
Список литературы	35

otvety-synergy.ru
info@otvety-synergy.ru

Введение

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

Целью практики является закрепление знаний по изучаемым дисциплинам и получение студентами практических навыков в период пребывания на предприятии (в организации).

Задачи практики:

- изучение организации, в которой студент проходит практику, её системы управления;
- участие в разработке организационно-методических и нормативно-технических документов для решения конкретных задач управления на месте прохождения практики;
- анализ деятельности организации базы практики;
- выполнение конкретных заданий программы практики;
- сбор материалов для выполнения курсовых работ, а также выпускной квалификационной работы.

Объектом исследования является ООО ПК «ВентКомплекс».

Предметом исследования - деятельность предприятия.

Краткая характеристика организации

ООО ПК «ВентКомплекс» является официальным лицензированным представителем крупных производственных предприятий Удмуртской Республики, Пермского края и Свердловской области по комплексному оснащению вентиляционно-отопительным оборудованием. ООО ПК «ВентКомплекс» действует с 2017 года.

Организационно-правовая форма: общество с ограниченной ответственностью. Полное фирменное наименование: общество с ограниченной ответственностью «Производственная компания Венткомплекс». Краткое фирменное наименование: ООО ПК «ВентКомплекс».

Генеральный директор - Симанов Иван Валериянович.

Реквизиты компании:

ИНН 1837017925

ОГРН 1181837001979

КПП 183701001

ОКАТО 94720000000

ОКПО 25304988

ОКТМО 94720000001

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

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

На все виды работ имеются соответствующие допуски и лицензии.

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

помещениях. Также организация занимается торговлей медицинским оборудованием.

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

Финансово-хозяйственная деятельность ООО ПК «ВентКомплекс» основана на действующих законодательных актах на территории Российской Федерации: Налоговый кодекс Российской Федерации, Федеральный закон 402-ФЗ, а также на основании решений, принятых Правительством Российской Федерации о переходе на новые методы бухгалтерского учета.

ООО ПК «ВентКомплекс» является официальным партнером ведущих европейских и российских производителей климатического оборудования. Кроме того, ООО ПК «ВентКомплекс» имеет собственное производство вентиляционного оборудования из импортных комплектующих, что позволяет вести гибкую ценовую политику. Монтажные работы производят высококвалифицированные специалисты ООО ПК «ВентКомплекс», которые имеют опыт успешной реализации сложнейших проектных решений. Все они прошли обучение у фирм-производителей и являются истинными профессионалами своего дела. В настоящий момент можно говорить о том, что все новейшие технологии в области обеспечения зданий инженерными системами были реализованы специалистами ООО ПК «ВентКомплекс». Технические специалисты постоянно повышают свою квалификацию и шагают в ногу со временем в области своей профессиональной компетенции.

Сервисная служба ООО ПК «ВентКомплекс» обладает всеми необходимыми ресурсами (техническое оснащение, информационное обеспечение, квалифицированный персонал) как для своевременного планового обслуживания систем, так и для оперативного устранения непредвиденных неполадок.

Коллектив ООО ПК «ВентКомплекс» состоит более чем из ста пятидесяти специалистов, многолетний опыт которых передается из поколения в поколение. Наличие современного оборудования позволяет выполнять

проекты в кратчайшие сроки и на уровне мировых стандартов.

За время своего развития ООО ПК «ВентКомплекс» превратилась в организацию, способную решать не только задачи отопления зданий, вентиляции и кондиционирования воздуха, но также закрывать полный спектр задач, связанных с обеспечением зданий комплексом полноценно функционирующих инженерных систем.

Организационная структура предприятия представлена на рисунке 1.



Рисунок 1 - Организационная структура ООО ПК «ВентКомплекс»

Организационная структура ООО ПК «ВентКомплекс» линейно-функциональная.

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

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

Преимущества линейно-функциональной организационной структуры управления:

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

otvety-synergy.ru
info@otvety-synergy.ru

Этапы развития организации

Рассмотрим жизненный цикл компании, на примере модели развития, которая предусматривает следующие этапы: этап становления, этап роста, этап зрелости, этап упадка. Первые три из четырех стадий нашли свое отражение и в истории развития ООО ПК «Венткомплекс».

Этап предпринимательства. Становление: 2000-2004 гг.

С 2000 года и до начала 2004 года ООО ПК «Венткомплекс» занимается расширением сфер деятельности, приобретая контрольные пакеты акций компаний.

На этом этапе идет поиск единомышленников, подготовка к реализации идеи, юридическое оформление организации, набор операционного персонала и выпуск первой партии продукта.

Стадия развития. Этап коллегиальности: 2004 - 2006 гг.

С 2004 года происходит рост компании: идет активное освоение рынка, рост интеграции особенно интенсивны.

Успешность развития организации на этом этапе зависит и от групповых представлений и ценностей - тем, что образует базис организационной культуры. Происходит формирование базиса организационной культуры - формирование видения организации как отдельной сущности, осознание ее взаимоотношений с внешней средой, формируются правила взаимного сосуществования как членов организации между собой, так и по отношению к субъектам внешней среды. В 2004 году создан Центр социальных программ компании (ЦСП). ЦСП и его филиалы управляют программами социальных инвестиций Компании в регионах присутствия. ЦСП развивает и поддерживает местные социальные инициативы, направленные на улучшение качества жизни людей в регионах присутствия Компании. ЦСП и его филиалы – это еще и центры по сбору и обработке социальной информации. Сотрудники ЦСП анализируют запросы и предложения людей, обратившихся в центр, составляют базы данных региональных общественных организаций, взаимодействуют с

экспертным сообществом.

Помимо этого в 2006 году происходит запуск первых партнерских проектов - важный шаг в развитии социальной политики Компании.

Стадия зрелости. Этап формализации деятельности: 2006 – 2018 гг.

Это период стабилизации роста. Организации удается сохранять устойчивое положение во внешней среде. Все больше инвестиций идет на развитие технологии производства.

На этом этапе происходит укрепление организационной культуры, которая обеспечивает широкое влияние на ее членов и передается новичкам как история успеха. Увеличивается число социальных проектов, происходит так называемое социальное инвестирование.

Также была организована программа «Сто спортивных проектов», направленная на развитие массового детского спорта в городах присутствия компании. Ежегодно в рамках программы проводится два грантовых конкурса на реализацию спортивных проектов – в зимнем и летнем сезонах. По условиям конкурса средства направляются как на проведение спортивных мероприятий, так и на ремонтные работы для поддержания спортивных объектов в рабочем состоянии.

Помимо этого ООО ПК «Венткомплекс» занимается экологическими вопросами. Так, общественная палата Российской Федерации в «Докладе о состоянии гражданского общества» за 2017 год отметила, что поддержка экологии со стороны бизнеса в нашей стране только начинается, и «пионер в этом направлении – ООО ПК «Венткомплекс». Программа «Зеленый дозор» - наглядное тому подтверждение».

Еще одним корпоративным проектом является программа личных пожертвований сотрудников. Она привлекает работников компании к непосредственному участию в благотворительности, предоставляет каждому простые и понятные механизмы для персональной добровольной помощи. В ходе опроса, проведенного в 2017 году, почти 90 % сотрудников выразили готовность лично участвовать в благотворительных проектах компании.

Год 2019 – мировой кризис – кризис ООО ПК «Венткомплекс».

Год глобального экономического кризиса стал одним из самых тяжелых в истории компании. Начавшийся осенью 2018 года мировой спад во многом затруднил дальнейшее развитие отрасли.

Значительно пошатнулось в результате мирового финансового кризиса и положение ООО ПК «Венткомплекс». Спрос и цена на товары снизились до исторического минимума, что отразилось на финансовом состоянии компании и повлекло за собой напряжение в отношениях с кредиторами. Так, в начале марта 2019 г. общая сумма долга компании составляет 14 млн, из которых 7,4 млн. - задолженность перед международными банками. К концу марта общий долг ООО ПК «Венткомплекс» оценивался в 16,8 млн.

В течение 2019 года компания активно осуществляла антикризисную программу. Комплекс мер, направленный на сокращение издержек, оптимизацию производства и снижение себестоимости, позволил компании пережить кризис с минимальными потерями и заложить основу для дальнейшего развития и диверсификации бизнеса. Благодаря поддержке российского и зарубежного финансовых сообществ, в декабре 2019 года задолженности компании были успешно реструктурированы.

Таким образом, кризис не обязательно завершается «смертью» или ликвидацией организации. В нашем случае произошло ее успешное «возрождение» и «преображение».

Год 2010 – этап выработки эффективной структуры и реализация диверсификационного роста.

В начале нового десятилетия ООО ПК «Венткомплекс» выходит на новый этап развития.

Глобальный кризис 2018-2019 годов испытал на прочность мировую промышленность, существенно изменил конъюнктуру рынка, обозначив новый вектор движения. Экономические реалии сегодняшнего дня требуют от производителей постановки новых задач и поиска новых решений.

Статус публичной компании накладывает на ООО ПК «Венткомплекс»

дополнительную ответственность и новые обязательства. Выстояв в условиях мирового экономического спада, ООО ПК «Венткомплекс» намерен и дальше закрепить свои лидерские позиции в отрасли и продолжить работу над повышением эффективности, расширением ассортимента продукции, усилением позиций на ключевых рынках и развитием долгосрочных отношений с клиентами. Эти направления деятельности призваны обеспечить рост финансовых показателей и капитализации компании в интересах всех ее акционеров.

На этой стадии развития организационная культура ООО ПК «Венткомплекс» достигла пика. Опыт, накопленный на предыдущих стадиях, достаточно разнообразен и проанализирован; представления организации сформированы, компания имеет историю и традиции. Тот факт, что компания находится в этой стадии, т.е. ей удалось заполнить выбранную нишу, показывает, что опыт внутренней интеграции и приспособления к внешней среде оказался успешным. Значит, и ценности, провозглашённые на предыдущем этапе, получили свое подтверждение, перейдя в разряд реальных ценностей и представлений группы.

В настоящее время ООО ПК «Венткомплекс» находится на **стадии стабилизации роста**. В 2019 году, проанализировав ситуацию на мировом рынке, ООО ПК «Венткомплекс» разработала новую долгосрочную стратегию развития, которая поможет компании укрепить свои позиции лидера и продолжить работу в условиях изменившейся рыночной конъюнктуры.

Анализ основных материальных ресурсов

Большое влияние на производственные результаты и финансовое состояние ООО ПК «Венткомплекс» оказывает качество запасов медицинских принадлежностей, являющихся главным объектом торговли. В целях нормального хода торговли запасы должны быть оптимальными. Накопление больших запасов свидетельствует о спаде активности предприятия. Большие сверхплановые запасы приводят к замораживанию оборотного капитала, замедлению его оборачиваемости, в результате чего ухудшается финансовое состояние предприятия.

В то же время недостаток запасов также отрицательно сказывается на финансовом положении предприятия, так как растут цены за срочность поставок, повышается чувствительность к росту цен на медицинские принадлежности, уменьшается сумма прибыли. Поэтому каждое предприятие должно стремиться к тому, чтобы процесс оказания услуг в полном объеме обеспечивался всеми необходимыми ресурсами и, в то же время, чтобы они не залеживались на складе.

В структуре материальных затрат наибольший удельный вес занимают сырье и материалы, причем их удельный вес увеличился на 1,5% и составил 91,1%, что обусловлено увеличением выпуска продукции и увеличением цен на сырье и материалы. Удельный вес работ производственного характера составил 0,9% (увеличился на 0,2%), топлива – 0,09% (снизился на 0,05%) и прочих материальных затрат – 0,029% (возрос на 0,004%). Далее проанализируем материалоемкость продукции. Влияние факторов первого порядка на материалоемкость можно определить способом цепной подстановки, используя данные таблицы 1.

Таблица 1 - Анализ структуры и динамики материальных затрат в сопоставимых ценах за 2018 и 2019 гг., млн. руб.

Показатели	2018 год	2019 год	Изменение
------------	----------	----------	-----------

	сумма	Уд. вес	сумма	Уд. вес	суммы	Суммы в %	Удельного веса
Объем производства продукции	52076	X	65727	X	+13651	+26,2	X
Материальные затраты всего, в том числе	43804	100	51743	100	+7939	+18,1	---
- сырье и материалы	39227	89,6	47128	91,1	+7901	+20,1	+1,5
- работы и услуги производственного характера, выполненные сторонними организациями	287	0,7	469	0,9	+182	+63,4	+0,2
- топливо	62	0,14	45	0,09	-17	-24,7	-0,05
-электроэнергия	1852	4,2	1822	3,5	-30	-1,6	-0,7
- теплоэнергия	2365	5,4	2264	4,4	-101	-4,3	-1
-прочие материальные затраты	11	0,025	15	0,029	+4	+36,4	+0,004

Таблица 2 - Данные для анализа материалоемкости продукции

Показатель и формула расчета	Сумма, млн. руб.
1. Затраты материалов на производство продукции	

а) фактически за 2018 год $\sum(VB_{Pi} 2017 \times UR_{i} 2017 \times CM_{i} 2017) + H 2017$	43804
б) за 2018 год, пересчитанному на выпуск продукции за 2019 год $\sum(VB_{Pi} 2017 \times UR_{i} 2017 \times CM_{i} 2017) \times TP 2018 / TP 2017 + H 2017$	55280,6
в) по нормам и ценам за 2018 год на выпуск продукции за 2019 год $\sum(VB_{Pi} 2018 \times UR_{i} 2017 \times CM_{i} 2017) + H 2017$	58790,8
г) за 2019 год в ценах за 2018 год (сопоставимые цены) $\sum(VB_{Pi} 2017 \times UR_{i} 2018 \times CM_{i} 2017) \times \sum(K_{i} 2018 \times CM_{i} 2017)$	51743
д) за 2019 год в действующих ценах $\sum(VB_{Pi} 2018 \times UR_{i} 2018 \times CM_{i} 2018) \times \sum(K_{i} 2018 \times CM_{i} 2018)$	59380
2. Стоимость товарной продукции	
а) за 2018 год $\sum(VB_{Pi} 2017 \times ЦП_{i} 2017)$	52076
б) за 2019 год при структуре и ценах за 2018 год $\sum(VB_{Pi} 2018 \times ЦП_{i} 2017) + \Delta TP \text{ уд } i$	63306,2
в) за 2019 год при структуре за 2019 год и ценах за 2018 год $\sum(VB_{Pi} 2018 \times ЦП_{i} 2017)$	65727

г) за 0 месяцев 2018 года $\Sigma(\text{ВВП}_i 2018 \times \text{ЦП}_i 2018)$	75257
--	-------

На основании приведенных данных о материальных затратах и стоимости товарной продукции рассчитаем показатели материалоемкости продукции, которые необходимы для определения влияния факторов на изменение ее уровня (табл. 3).

Таблица 3 - Факторный анализ материалоемкости продукции

Показатель	Условия расчета					Уровень материалоемкости, коп.
	Объем производства	Структура продукции	Удельный расход сырья	Цена на материалы	Отпускная цена на продукцию	
9 мес. 2017г.	9 мес. 2017г.	9 мес. 2017г.	9 мес. 2017г.	9 мес. 2017г.	9 мес. 2017г.	$43804/52076 \cdot 100 = 84,12$
Усл. 1	9 мес. 2018г.	9 мес. 2017г.	9 мес. 2017г.	9 мес. 2017г.	9 мес. 2017г.	$55280,6/63306,2 \cdot 100 = 87,32$
Усл. 2	9 мес. 2018г.	9 мес. 2018г.	9 мес. 2017г.	9 мес. 2017г.	9 мес. 2017г.	$58790,8/65727 \cdot 100 = 89,45$
Усл. 3	9 мес. 2018г.	9 мес. 2018г.	9 мес. 2018г.	9 мес. 2017г.	9 мес. 2017г.	$51743/65727 \cdot 100 = 78,72$
Усл. 4	9 мес. 2018г.	9 мес. 2018г.	9 мес. 2018г.	9 мес. 2018г.	9 мес. 2017г.	$59380/65727 \cdot 100 = 90,34$
9 мес. 2018г.	9 мес. 2018г.	9 мес. 2018г.	9 мес. 2018г.	9 мес. 2018г.	9 мес. 2018г.	$59380/75257 = 78,9$

Из таблицы видно, что материалоемкость снизилась на 5,22 коп. (78,9-84,12), в том числе за счет изменения:

- объема выпуска продукции: $87,32-84,12=3,2$ коп. (возросла);
- структуры производства: $89,45-87,32=2,13$ коп. (возросла);
- удельного расхода сырья: $78,72-89,45=-10,73$ коп. (снизилась);
- цен на сырье и материалы: $90,4-78,72=11,62$ коп. (возросла);
- отпускных цен на продукцию: $78,9-90,34=-11,44$ коп. (снизилась).

Проведенные расчеты позволяют сделать следующие выводы.

На предприятии в 2001 году увеличился удельный вес продукции с более низким уровнем материалоемкости и более низким ценам (либо предприятие использует сырье, по качеству ниже, чем в 2017 году и, соответственно, оно ниже по цене). Проводимы на предприятии мероприятия по улучшению эффективности работы позволили снизить материалоемкость на 10,73 коп. или на 13,6%. Наиболее существенное влияние на снижение материалоемкости оказало снижение удельного расхода сырья и снижение отпускных цен. За счет этих факторов уровень материалоемкости снизился на 22,17 коп. Причем темпы роста цен на материальные ресурсы были выше темпов роста цен на продукцию предприятия.

В связи с ростом отпускных цен материалоемкость снизилась, но не в такой степени, как они возросли за счет предыдущего фактора. Из-за увеличения влияния других факторов материалоемкость возросла на 16,95 коп. В целом по предприятию материалоемкость снизилась на 5,22 коп.

Далее рассмотрим частные показатели материалоемкости (сырьеемкость, топливоемкость, энергоемкость) как составных частей общей материалоемкости (таблица 4).

Таблица 4 - Анализ частных показателей материалоемкости

Показатель	9 мес. 2017 г.	Уд.вес в материалое мкости	9 мес. 2017 г.	Уд.вес в материалое мкости	отклонение

					Абсолютн.	Уд. веса
Выпуск продукции, млн. руб.	52076	X	65727	X	13651	X
Материальные затраты, млн. руб.	43804	X	51743	X	7939	X
В том числе:						
сырье и материалы	39227	X	47128	X	7901	X
топливо	62	X	45	X	-17	X
энергия	1852	X	1822	X	-30	X
Общая материалоемкость, в том числе	84,12	100	78,7	100	-5,42	---
сырьеемкость	75,3	89,5	71,7	91,1	-3,6	+1,6
топливоемкость	0,12	0,14	0,07	0,1	-0,05	-0,1
энергоёмкость	3,56	4,2	2,77	3,52	-0,79	-0,68

Наибольший удельный вес в общей материалоемкости занимает сырьеемкость и ее удельный вес возрос на 1,6% и составил 91,1% за 2018 год. Вместе с тем произошло ее снижение на 3,6 коп. по сравнению с 9 месяцами

2017 года. В 2018 году сырьемкость составила 71,1 коп. В анализируемом периоде произошло снижение как в абсолютной так и в относительном выражении энергоемкости. Ее удельный вес в общей материалоемкости снизился на 0,68% и составил 3,52%. В абсолютном выражении энергоемкость сократилась на 0,79 коп. и составила 3,52 коп. Топливоемкость снизилась на 0,05 коп. и составила в 2016 году 0,1 коп. Ее удельный вес в общей материалоемкости составляет 0,1%. Основное внимание уделяется изучению причин изменения удельного расхода сырья и поиску резервов его сокращения.

Количество израсходованных материальных ресурсов может измениться за счет качества материалов, замены одного вида другим, техники и технологии производства, организации материально – технического снабжения и производства, квалификации работников, изменения норм расхода, отходов и потерь и т. д. Эти причины устанавливаются по актам о внедрении мероприятий, извещений об изменении нормативов затрат от внедрения мероприятий и др.

Рассмотрим использование сырья предприятием за 2017 год (табл. 5).

Таблица 5 - Использование сырья

Виды произв одства	Ед. изм .	Эконо мия (-) или перера сход (+)	Сумм, млн. руб.	в том числе экономия (-), перерасход (+) за счет			
				Удельных норм расхода сырья	Технологичес ких притяжек	отходов	
						возвратные	безвозвратные
Произв одство мебели	тн	-5,4	-10,43	---	---	---	-10,4
Пилом атериа лы	тн	-262,5	-292,5	-292,5	---	---	---

ДСП, ДВП	тн	-82,5	-352,5	-340,5	---	-12	---
Отделк а	тпм	+33,75	+66	---	-127,5	193,5	---
Итого		---	- 589,43	-633	-127,5	181,5	-10,4

Таким образом, основное увеличение прибыли на рубль материальных затрат произошло благодаря увеличению рентабельности оборота.

otvety-synergy.ru
info@otvety-synergy.ru

Нормативно-правовая база деятельности предприятия

Нормативно-правовой базой ООО ПК «Венткомплекс» являются следующие:

Кодексы Российской Федерации, Федеральные законы Российской Федерации, Устав, Учетная политика.

Устав разработан в соответствии с положениями Гражданского кодекса Российской Федерации и Федерального закона Российской Федерации от 8 февраля 1998 года № 14-ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью».

Общество является юридическим лицом по российскому праву: имеет в собственности обособленное имущество и отвечает по своим обязательствам этим имуществом, может от своего имени приобретать и осуществлять имущественные и личные неимущественные права, нести обязанности, быть истцом и ответчиком в суде.

Общество может иметь гражданские права и нести гражданские обязанности, необходимые для осуществления любых видов деятельности, не запрещенных федеральными законами, если это не противоречит предмету и целям деятельности, определенно ограниченным Уставом Общества.

Общество в своей деятельности руководствуется настоящим Уставом, законодательством Российской Федерации и обязательными для исполнения актами исполнительных органов власти.

Общество имеет круглую печать со своим наименованием, угловой штамп и бланк, может иметь эмблему, свой торговый знак, зарегистрированный в установленном порядке, иную символику и средства индивидуализации.

Общество является самостоятельной хозяйственной единицей, действующей на основе полного хозяйственного расчета, самофинансирования и самоокупаемости, в т.ч. и валютных.

Российская Федерация, ее субъекты и муниципальные образования не несут ответственности по обязательствам Общества, равно как и Общество не несет ответственности по обязательствам Российской Федерации, ее субъектов

и муниципальных образований.

1. Гражданский кодекс Российской Федерации, часть первая, от 30 ноября 1994 г. № 51-ФЗ; часть вторая от 26 января 1996 г. № 14-ФЗ, часть третья от 26 ноября 2001 г. № 146-ФЗ и часть четвертая от 18 декабря 2006 г. № 230-ФЗ.

2. Налоговый кодекс Российской Федерации часть первая от 31 июля 1998 г. N 146-ФЗ и часть вторая от 5 августа 2000 г. N 117-ФЗ

3. Трудовой кодекс Российской Федерации от 30 декабря 2001 г. № 197-ФЗ.

4. Федеральный Закон от 22.05.2003 № 54-ФЗ «О применении контрольно-кассовой техники при осуществлении наличных денежных расчетов и (или) расчетов с использованием платежных карт».

Внутренними нормативными документами ООО ПК «Венткомплекс» являются Устав общества, Учетная политика, Закон «О бухгалтерском учете».

otvety-synergy.ru
info@otvety-synergy.ru

Статистический анализ деятельности предприятия

Для изучения состава и динамики стоимости, а также его структуры на основании актива бухгалтерского баланса предприятия составлена аналитическая таблица 6.

Таблица 6 - Анализ состава, структуры и динамики активов ООО «ПК ВентКомплекс» и источников их формирования

Показатели	На начало отчетного периода		На конец отчетного периода		Изменение	
	тыс.руб	% к валюте баланса	тыс.руб.	% к валюте баланса	тыс.руб.	% к валюте баланса
I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ						
Основные средства	16718	24,71	16800	17,71	+82	-7
Прочие внеоборотные активы	6526	9,65	17122	18,04	+10596	+8,39
ИТОГО по разделу I	23244	34,36	33922	35,75	+10678	+1,39
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ						
Запасы	5266	7,78	12054	12,70	+6788	+4,92
Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев после отчетной даты)	9081	13,42	8653	9,12	-428	-4,3
Краткосрочные финансовые вложения	288	0,43	9970	10,51	+9682	+10,08
Денежные средства	18525	27,38	18714	19,72	+189	-7,66
Прочие оборотные активы	11243	16,62	11576	12,20	+333	-4,42
ИТОГО по разделу	44403	65,64	60967	64,25	+16564	-1,39

II						
ИТОГО ПО БАЛАНСУ	67647	100	94889	100	+27242	0
III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ						
Уставной капитал	9455	13,98	9954	10,49	+499	-3,49
ИТОГО по разделу III	9455	13,98	9954	10,49	+499	-3,49
IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА						
Займы и кредиты	52967	78,30	69256	72,99	+16289	-5,31
ИТОГО по разделу IV	52967	78,30	69256	72,99	+16289	-5,31
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА						
Займы и кредиты	-	-	1500	1,58	+1500	+1,58
Кредиторская задолженность	5225	7,72	14179	14,94	+8954	+7,22
ИТОГО по разделу V	5225	7,72	15679	16,52	+10454	+8,8
ИТОГО ПО БАЛАНСУ	67647	100	94889	100	+27242	0

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

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

Все, что имеет стоимость, принадлежит предприятию и отражается в активе баланса, называется его активами. Актив баланса содержит сведения о размещении капитала, имеющегося в распоряжении предприятия, то есть о вложении его в конкретное имущество и материальные ценности.

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

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

Анализ состава и структуры доходов ООО «ПК ВентКомплекс» в таблице 7.

Таблица 7 - Анализ состава и структуры доходов ООО «ПК ВентКомплекс»

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

Проводя анализ состава и структуры доходов предприятия можно сделать следующий вывод:

Валовая прибыль на 2017 год составляет 85,3% от выручки, т.е. с/с

выпускаемой продукции равна 14,7%. прибыль от продажи равна 67,5% от выручки, т.е. 32,5% приходящих на затраты, 16,25% – расходы от продажи и управления.

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

Расходы предприятия от обычных и прочих видов деятельности ООО «ПК ВентКомплекс» в таблице 8.

Таблица 8 - Расходы предприятия от обычных и прочих видов деятельности ООО «ПК ВентКомплекс»

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

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

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

Оценка деловой активности ООО ПК «ВентКомплекс» в таблице 9.

Таблица 9 - Оценка деловой активности ООО «ПК ВентКомплекс»

Показатели	Ед. изм.	Период	
		2019 г.	2018 г.
Фондоотдача основных средств	руб.	1,91	1,05

Коэффициент оборачиваемости совокупных активов	число оборотов	0,39	0,22
Продолжительность оборота совокупных активов	дн.	923	1636
Коэффициент оборачиваемости оборотных активов	число оборотов	0,61	0,34
Продолжительность оборота оборотных активов	дн.	967	1058
Коэффициент оборачиваемости запасов	число оборотов	3,29	0,78
Продолжительность оборота запасов	дн.	109	461
Коэффициент оборачиваемости общей величины дебиторской задолженности	число оборотов	1,80	1,99
Продолжительность оборота дебиторской задолженности	дн.	200	181
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности	число оборотов	2,94	1,99
Продолжительность оборота кредиторской задолженности	дн.	122	181

По данным таблицы 9 видно, что деятельность организации можно оценить как достаточно активную: значения многих показателей увеличились. Выросла прибыль, что свидетельствует об относительном снижении издержек обращения.

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

Отрицательным моментом можно назвать замедление оборачиваемости собственного капитала, запасов.

Как положительный момент следует отметить сокращение продолжительности операционного цикла.

Рекомендации по совершенствованию деятельности организации

Любая торговая компания стремится получить из своей деятельности максимально возможное количество прибыли. Получение выгоды торгового предприятия зависит непосредственно от профессиональных навыков и умений персонала, работающего в организации. Умение предложить и продать товар может гораздо быстрее привести компанию к поставленным целям.

Для того, чтобы развивать и расширять собственный бизнес, руководителю предприятия необходимо пересмотреть системы обучения и переквалификации кадров. В компании ООО ПК «Венткомплекс» числятся сотрудники – «самоучки», у которых нет профильного образования по специальности маркетинг или торговое дело, которые работают в компании 20 и более лет. Такие сотрудники не представляют ценности для предприятия. Индикатором, который служит отправной точкой к принятию решения о переквалификации и обучению кадров служит снижение работоспособности или резкие скачки результатов продаж.

Обучение и переквалификация персонала позволит компании выйти на новый уровень, в перспективе расширить бизнес и занять более высокую позицию на рынке.

Профессиональное обучение или переквалификация – процесс передачи знаний и новых профессиональных навыков сотрудникам организации от экспертов в этой области. Для достижения целей установленных в отношении количества реализуемой продукции, будет достаточно обучить менеджеров по продажам на курсах по обучению агентов по продажам. Для руководства компании, в частности для бухгалтеров будет приоритетным курс по управлению финансами в организации. Обучение и переквалификация кадров компании обусловлена разными причинами, поэтому сам процесс обучения может быть организован в различных формах и занимать разное по продолжительности время. Таким образом, переквалификация кадров может производиться без отрыва от работы, в вечернее время или на конкретных

примерах компании в рабочее время. Если исходить из сути обучения персонала полностью, придется приостанавливать деятельность предприятия.

В зависимости от цели и причин проведения курсов или переквалификации применяются различные методы обучения. Рассмотрим на конкретном примере в таблице 4:

Таблица 4 – Соотнесение потребностей в обучении с их методами.

Конкретизация потребности в обучении	Метод обучения
Специализированные программы обучения (тренинги продаж, переговоров, обслуживания)	Методы поведенческого тренинга
Программы командообразования	Активная групповая и межгрупповая деятельность с последующей рефлексией группового процесса. Деловые и ролевые игры, анализ проблем организации
Развитие межличностной и внутрифирменной коммуникации, формирование навыков преодоления конфликтов	Тренинг сензитивности, ролевые игры, имитационные деловые игры, стажировки, проектирование корпоративной культуры
Управленческая подготовка	Лекции, семинары, практические занятия, учебные деловые игры
Подготовка к организационным инновациям	Организационно-мыслительные игры, разработка проектов, анализ ситуаций организации

Также, стоит отметить, что стоимость обучения персонала может быть настолько высокой, что компании будет сложно оплатить обучение всех сотрудников отдела единовременно. С другой стороны, после обучения и переквалификации кадров изменится система сбыта продукции и увеличится доход предприятия, поэтому руководство компании должно решить, на что направить финансовые ресурсы.

В результате общения в коллективе удалось выяснить, что сотрудники коммерческого отдела, которые занимаются непосредственно реализацией продукции, недостаточно мотивированы. В компании отсутствует система поощрений за определенные заслуги. Все сотрудники без особого энтузиазма

выполняют монотонную и рутинную работу, руководству компании ООО ПК «Венткомплекс» следует обратить на это свое внимание.

Опираясь на труды У.Черчилля, Г.Форда и Ф.Уолкера, которые разработали модель мотивации торговых работников, совместив ряд идей Ф.Герцберга и В.Врума, можно предположить, что мотивация порождает удовлетворение от процесса. Чем выше у торгового работника будет мотивация, тем больше он усилий приложит для того, чтобы вырос показатель объема продаж, а в следствие, высокие результаты работы приведут к высокому удовлетворению от процесса труда. Таким образом, возникает замкнутый цикл, когда рост удовлетворенности требует повышения мотивации сотрудников.

Данная модель представлена на рисунке 2.

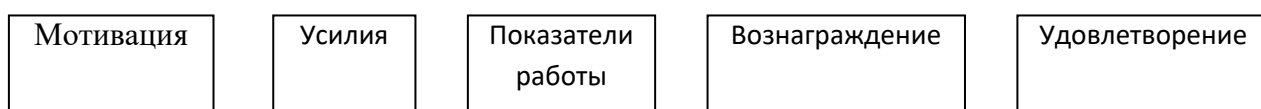


Рисунок 2 – Система мотивации персонала

Для эффективной работы торгового персонала необходимо пересмотреть условия мотивации сотрудников, а именно:

1. Система поощрений.
2. Возможность дополнительного заработка.
3. Возможность карьерного роста.

Следует убедить персонал торгового предприятия, что вознаграждение за более высокие показатели оправдывают дополнительные усилия, затрачиваемые для достижения целей. В следствие, у торговых работников повысится восприятие ценности поощрений.

Основными мотивационными способами повышения эффективности работы торгового персонала являются:

1. Финансовые стимулы. Большинство торговых компаний использует систему выплаты комиссионных для своих торговых представителей, такой способ оплаты труда бесспорно гарантирует определенный уровень материального вознаграждения и поощряет инициативу непосредственно

сотрудника к более высокому заработку путем повышения объемов продаж.

1.1 основа для выплат комиссионных – полученная прибыль от продаж.

1.2 ставка комиссионных вознаграждений – определенный процент по всем продажам, либо разный процент для разных видов продукции.

1.3 отправная точка отсчета для выплаты комиссионных – начинается с определенного уровня продаж.

Таким образом, система комиссионных вознаграждений может использоваться не только для общего стимулирования продаж, но и для продаж определенного вида продукции, например тех, у которых срок годности подходит к концу.

2. Создание целевых показателей по продажам. Такие показатели должны рассматриваться руководством как достижимые для торгового работника, но в то же время заставлять представителя усердно работать. Достижения целевых показателей обычно приводят не только к дополнительным выплатам торговым представителям, но и к существенному росту объемов продаж.

3. Встречи руководства с торговыми представителями. Такие собрания могут открыть перед руководством множество способов дополнительной мотивации сотрудников.

Во-первых, встречи позволяют лучше узнать личностные качества каждого торгового работника, их возможности и запросы.

Во-вторых, групповые собрания могут помочь самим работникам, так как формат таких мероприятий определяет обсуждение насущных проблем, в результате чего опыт каждого сотрудника переходит ко всем остальным.

И, наконец, такие встречи способствуют получению руководством обратной связи и выявлению слабых сторон, а так же на встречах можно наградить особо отличившихся в работе сотрудников.

4. Продвижение. Другими словами, этот способ можно назвать карьерная лестница, что тоже является немаловажным фактором мотивации. Продвижение должно осуществляться в соответствии с заслугами конкретного работника, но также должны учитываться его профессиональные навыки и умения.

5. Конкурсы по продажам. Как известно, соревновательных дух порождает стремление к достижению целей и признанию. Данный способ мотивации поможет стимулировать сотрудников, занимающихся продажами, реализовать «залежавшиеся» товары и увеличить объем продаж в целом.

Таким образом, для принятия управленческих решений на предприятии, руководитель должен выбрать, такой способ мотивации, который подходит для его подчиненных, и постараться внедрить его.

otvety-synergy.ru
info@otvety-synergy.ru

Заключение

В процессе прохождения преддипломной практики, были приобретены необходимые практические умения и навыки работы.

В ходе практики я изучила работу ООО ПК «Венткомплекс». Мною была проанализирована организационная система управления, перечислены ее преимущества и недостатки. Я также изучил материальные ресурсы предприятия, нормативные акты, регулирующие ее деятельность, разработал рекомендации по совершенствованию деятельности организации.

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

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

Также навыки, приобретенные во время прохождения учебной практики, помогут мне при написании дипломной работы.

Список литературы

1. Абрютин М.С., Грачев А.В. «Анализ финансово экономической деятельности предприятия: Учебно-практическое пособие – М.: Издательство «Дело и сервис», 2019
2. Анализ финансово – экономической деятельности предприятия: учебное пособие для вузов / под ред. проф. Н.П. Любушина. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2017
3. Анодина Н.Н. Документооборот в организации / Н.Н.Анодина. - М.: Омега-Л. - 2017. - 172с.
4. Бадина А.В. Электронный документооборот фирмы // Делопроизводство. - 2019. - №1. - С. 34-39.
5. Барихин А.Б Делопроизводство и документооборот / А.Б. Барихин. - М.: Книжный мир, 2018.- 416 с.
6. Бобылева М.П. Вопросы анализа документооборота организации в условиях использования автоматизированных систем // Делопроизводство. - 2018. - №1. - С. 36-41.
7. Быкова Г.А. Делопроизводство: учебное пособие. - 2-е изд. / Г.А.Быкова. Л.М.Вялова, Л.В. Санкина. - М.: Изд-во МЦФЭР, 2016. - 215 с.
8. Веснин, В.Р. Основы менеджмента: Учебник / В.Р. Веснин. – М.: Проспект, 2017. – 320 с.
9. Глухов, В. В. Менеджмент: для экономических специальностей / В. В. Глухов. – Санкт– Петербург: Питер Пресс, 2017. – 600 с.
- 10.Кузнецов С.Л. Современные технологии документационного обеспечения управления. - 2-ое изд., перераб. и доп. / С.Л.Кузнецов. – М.: ТЕРМИКА, 2014. – 288 с.
- 11.Кузнецов С.Л. Применение современных технологий в работе с документами // Секретарское дело. – 2017. - № 3. – С. 48
- 12.Рубчинский, А. А. Методы и модели принятия управленческих решений : учебник и практикум для академического бакалавриата / А. А.

- Рубчинский. — Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 526 с.
13. Тебекин, А. В. Методы принятия управленческих решений : учебник для бакалавров / А. В. Тебекин. — Москва : Издательство Юрайт, 2014. — 572 с.
14. Тебекин, А. В. Методы принятия управленческих решений : учебник для академического бакалавриата / А. В. Тебекин. — Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 431 с.
15. Янковая В.Ф. Система делопроизводства в организации: важные вопросы // Секретарь-референт. – 2020. - №10.

otvety-synergy.ru
info@otvety-synergy.ru