Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение

высшего образования

«Тверской государственный университет»

Институт экономики управления

Кафедра экономики предприятия и менеджмента

**Отчет**

**по производственной практике (практике по получению профессиональных умений и опыта профессиональной деятельности (в том числе технологической практике)**

Направление подготовки

38.04.02 МЕНЕДЖМЕНТ

Направленность

Стратегическое и корпоративное управление

Форма обучения очная

Обучающийся:

Соловьёва Мария Владимировна

**Руководитель практики:**

Комарова Е.В., к.э.н., доцент

Тверь 2022

**СОДЕРЖАНИЕ**

[ВВЕДЕНИЕ 3](#_Toc90387602)

[1. ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ОРГАНИЗАЦИИ 4](#_Toc90387603)

[2. ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ СТРУКТУРА ОРГАНИЗАЦИИ 9](#_Toc90387604)

[3. АНАЛИЗ И СИСТЕМАТИЗАЦИЯ ИНФОРМАЦИИ В СФЕРЕ ОРГАНИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ПРОЦЕССОВ И ПРИМЕНЯЕМЫХ ТЕХНОЛОГИЙ НА ОСНОВЕ КРИТИЧЕСКОГО АНАЛИЗА ПРОБЛЕМНЫХ СИТУАЦИЙ И СИСТЕМНОГО ПОДХОДА 11](#_Toc90387605)

[4. АНАЛИЗ И СИСТЕМАТИЗАЦИЯ ИНФОРМАЦИИ В СФЕРЕ ОРГАНИЗАЦИИ ТРУДОВЫХ ПРОЦЕССОВ И ПРИМЕНЯЕМЫХ ТЕХНОЛОГИЙ НА ОСНОВЕ КРИТИЧЕСКОГО АНАЛИЗА ПРОБЛЕМНЫХ СИТУАЦИЙ И СИСТЕМНОГО ПОДХОДА 15](#_Toc90387606)

[5. ХАРАКТЕРИСТИКА ОСНОВНОГО РАБОЧЕГО МЕСТА МАГИСТРАНТА 17](#_Toc90387607)

[6. РАСЧЕТЫ, ВЫДЕЛЕНИЕ ПРОБЛЕМ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ, РАЗРАБОТКА И ОБОСНОВАНИЕ МЕРОПРИЯТИЙ ПО РАЗВИТИЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ, ПО ВЫЯВЛЕНИЮ ЕЕ НОВЫХ РЫНОЧНЫХ ВОЗМОЖНОСТЕЙ, ВЫРАБОТКА СТРАТЕГИИ ДЕЙСТВИЙ 19](#_Toc90387608)

[7. ИНДИВИДУАЛЬНОЕ ЗАДАНИЕ: АНАЛИЗ ОТРАСЛИ К КОТОРОЙ ОТНОСИТСЯ ОРГАНИЗАЦИЯ 23](#_Toc90387609)

[ЗАКЛЮЧЕНИЕ 26](#_Toc90387610)

[БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК 27](#_Toc90387611)

[ПРИЛОЖЕНИЕ А 29](#_Toc90387612)

**ВВЕДЕНИЕ**

Местом прохождения производственной практики (технологической практики) является общества с ограниченной ответственность «Гальваника».

Целью производственной практики (технологической практики) является получение первичных профессиональных умений и навыков и ознакомление с организационно-правовыми и финансово-экономическими основами деятельности субъектов коммерческого и некоммерческого сектора экономики и организации системы менеджмента.

Методы исследования при формировании отчета по производственной практике (технологической практике): метод обобщения и систематизации, проблемно-хронологический и статистический метод; специальные методы обработки и классификации данных, анализ нормативных документов, регламентирующих деятельность организаций различных форм, требований и правил составления отчета о научно-исследовательской деятельности, статистический и балансовый методы, обработка данных и составление отчета установленной формы с использованием программных продуктов.

Информационной базой отчета по производственной практике являются: устав предприятия, первичные документы предприятия по бухгалтерскому учету, формы статистической и финансовой отчетности предприятия, учебные пособия, периодические издания отечественных и зарубежных авторов.

**1. ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ОРГАНИЗАЦИИ**

Объектом производственной практики (технологической практики) является производственное предприятие ООО «Гальваника», занимающееся металлообработкой.

Производственное предприятие ООО «Гальваника» успешно работает на рынке металлопокрытий более 11 лет, является одним из немногих профессиональных предприятий по защите металлов в ЦФО.

Цель компании – оказание качественной услуги по ГОСТу в Тверском и Московском регионах в рамках деятельности, отраженной в таблице 1.

Таблица 1. Сведения об экономической деятельности ООО «Гальваника» по данным единой Государственной регистрации юридических лиц (ЕГРЮЛ)[[1]](#footnote-1)

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование | ОБЩЕСТВО С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ "ГАЛЬВАНИКА" |
| Юридический адрес | 170513, Тверская область, Калининский р-н, пгт Орша, ул. Привокзальная, д. 14 |
| Официальный сайт | https://galvanik69.ru/ |
| Дата регистрации | 9 февраля 2009 г. |
| Директор | Петров Максим Андреевич |
| Уставный капитал  компании | По состоянию на 1 декабря 2021 года 34 000 руб. |
| Форма собственности | Частная собственность |
| Основной вид  деятельности | * Обработка металлов и нанесение покрытий на металлы |
| Дополнительные виды  деятельности | * Обработка металлических изделий механическая * Производство строительных металлических конструкций и изделий |

ООО «Гальваника» имеет статус юридического лица, может от своего имени приобретать и реализовывать имущественные и личные неимущественные права, в так же нести обязанности, быть истцом и ответчиком в суде. Общество располагает именной печатью, имеет в учреждениях банков различного рода рублевые счета. Приоритетным направлением работ ООО «Гальваника» является обработка металлов и нанесение покрытий на металлы.

С 2010 года занимается нанесением защитных покрытий на металлоизделия и конструкции.

За время работы данной компании был накоплен большой профессиональный опыт в данной сфере, проверенный на практике.

Изделия с покрытиями, которые предоставляет это предприятие, используют в строительной отрасли, в машиностроении, в электроэнергетике, в газодобывающих и нефтедобывающих отраслях и во многих других областях промышленности.

Заказчиками этой организации являются крупные заводы и малые предприятия, научные институты и изобретатели, а также небольшие ИП изготавливающие товары народного потребления.

Предприятие работает и предоставляет свои товары и услуги в следующие регионы Российской Федерации:

* Московский регион;
* Тверской регион:
* Ярославский регион;
* Смоленский регион;
* Орловский регион;
* Владимирский регион;
* Псковский регион;
* Новгородский регион и другие.

Основные услуги – обработка деталей маленьких и больших габаритных размеров до 6 м длиной:

* Цинкование металла;
* Химическое фосфатирование;
* Химическое оксидирование;
* Анодирование алюминия;
* Химическое травление (от коррозии);
* Химическое обезжиривание.

Выгоды для клиента по обработке изделий, например:

* помощь с доставкой;
* опытные образцы покрывают бесплатно;
* рассрочка платежа по договору до 100%;
* сопроводительные документы на обработку;
* паспорт качества на производимые покрытия.

Особенности данного предприятия.

Девиз предприятия: «Ваши изделия приобретут товарный вид и будут надежно защищены от коррозий, если вы воспользуетесь услугами, предоставляемыми нашим предприятием! Качество обработки позволит вам на 20% быть впереди ваших конкурентов! Уже через 5 дней вы получите готовые бесплатные образцы вашей продукции! Будьте эффективными за счет качественной промышленной обработки ваших изделий!».

Товары и услуги:

1. Цинкование металла:
   1. Цинкование мелких металлоизделий – метизы.

Покрытие защитно-декоративное, электропроводное. Производится в специальных вращающихся корзинах - барабанах, для равномерного распределения слоя покрытия на деталях.

* 1. Цинкование изделий 3 – 6 метра длинной.

Балки, швеллера, трубы, уголки, столбы, болты и шпильки больших диаметров и длин, сваи и т. д.

* 1. Цинкование изделий сложной конфигурации.

Рамы, каркасы, ступенчатые изделия и т. д.

* 1. Цинкование тяжёлых изделий весом до 1 тонны.

Основания, плиты, корпуса и т. д.

* 1. Цинкование изделий на подвесках.

Заборы, ограды, ворота, скобы, диски, закладные детали, оконные и дверные решётки и т. д.

* 1. Цинкование изделий с жёлтой пассивацией.
  2. Цинкование крупногабаритных изделий.

1. Химическое фосфатирование:

Фосфатирование металлических изделий. Покрытие защитное, термостойкое, электроизоляционное, противокоррозионное, обладает высокой адгезией. Производится в химическом растворе под действием высоких температур в результате чего образуется защитный фосфатный слой. Используется с пропиткой, как самостоятельное покрытие, или без пропитки под дальнейшую покраску.

1. Химическое оксидирование:

Покрытие защитно-декоративное, консервационное. Производится в химическом растворе под действием высоких температур в результате чего образуется защитно-консервационная оксидная плёнка.

* 1. Оксидирование изделия длиной до 1 метра.
  2. Оксидирование метизов.

1. Анодирование алюминия:

Оксидирование алюминия (анодирование алюминия является весьма эффективным методом защиты алюминия от коррозии в агрессивных средах с целью придания его поверхности новых, весьма ценных свойств.

1. Химическое травление (от коррозии):

Удалением коррозии и окалины с поверхности деталей и металлоизделий. Снятие ранее нанесённых покрытий.

1. Химическое обезжиривание:

Обезжиривание металлоизделий и конструкций от масла и СОЖ.

В зависимости от степени загрязнения производим химическим или электрохимическим способом.[[2]](#footnote-2)

Рассмотрим основные показатели результатов экономической деятельности ООО «Гальваника» в таблице 2.

Таблица 2 – Анализ основных результатов экономической деятельности ООО «Гальваника» (тыс. руб.)

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 2018 | 2019 | 2020 | 2019 к 2018, % | 2020 к 2019, % |
| 1. Выручка | 11 334 | 15 410 | 31 106 | 136,0 | 201,9 |
| 2. Себестоимость продаж | 9 963 | 15 513 | 27 506 | 155,3 | 177,3 |
| 3. Валовая прибыль (убыток) | 1 158 | 391 | 3088 | 33,8 | 789,8 |
| 4. Управленческие расходы | 24 | 38 | 133 | 158,3 | 350,0 |
| 5. Коммерческие расходы | 189 | 250 | 379 | 132,3 | 151,6 |
| 6. Прибыль (убыток) от продаж | 1 158 | 391 | 3 088 | 33,8 | 789,8 |
| 7. Доходы от участия в других  организациях | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 8. Проценты к получению | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 9. Проценты к уплате | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 10. Прочие доходы | 0 | 488 | 126 | 488,0 | 25,8 |
| 11. Прочие расходы | 116 | 115 | 199 | 99,1 | 173,0 |
| 12. Прибыль (убыток) до налогообложения | 1 042 | 764 | 2 473 | 73,3 | 323,7 |
| 13. Текущий налог на прибыль | 217 | 5 | 615 | 2,3 | 12 300,0 |
| 14. Чистая прибыль (убыток) | 825 | 23 | 2400 | 2,8 | 10 434,8 |
| 15. Дебиторская задолженность | 1 855 | 915 | 2743 | 49,3 | 299,8 |
| 16. Кредиторская задолженность | 905 | 2040 | 1 530 | 225,4 | 75,0 |
| 17. Рентабельность продаж, % | 10,2 | 2,5 | 9,9 | 24,5 | 396,0 |
| 18. Рентабельность продукции, % | 11,6 | 2,5 | 11,2 | 21,6 | 448,0 |

Источник: составлено автором

Итак, как свидетельствуют нам данные из таблицы 2 в 2019 г. по сравнению с 2018 г. выручка от реализации продукции ООО «Гальваника» уменьшилась на 36%, а в 2020 г. по сравнению с 2019 г. выросла на 101,9%. При этом себестоимость продукции в первом интервале также выросла на 55,3% и во втором тоже произошло увеличение на 77,3%. Таким образом, мы можем заметить, что в 2020 году обороты компании увеличились в 2 раза и её финансовое положение улучшилось, так как доходы стали превышать расходы.

В результате этих изменений валовая прибыль ООО «Гальваника» в 2019 г. по сравнению с 2018 г. уменьшилась на 66,2%, а в 2020 г. по сравнению с 2019 г. наоборот выросла на 689,8%. В свою очередь прибыль до налогообложения также уменьшилась на 26,7% в 2019 г., но в 2020 г. увеличилась на 223,7% по сравнению с предыдущими периодами.

В результате всех этих изменений чистая прибыль ООО «Гальваника» уменьшилась в 2019 г. по сравнению с 2018 г. на 97,2%, а в 2020 г. по сравнению с 2019 г. увеличилась на целых 10 334,8%.

Рентабельность продаж и рентабельность продукции имеет отрицательную тенденцию в 2019 году и совершенно противоположную в 2020 году. Данные показатели увеличились более, чем на 100%.

Положительным моментом анализа является рост выручки и прибыли в 2020 г. по сравнению с 2019 г. В целом следует отметить, что данное предприятие с каждым годом продолжает увеличивать свои обороты и начинает работать всё лучше и лучше, увеличивая свою рентабельность.

**2. ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ СТРУКТУРА ОРГАНИЗАЦИИ**

Разработка производственной структуры является одним из важнейших моментов создания организации, так как она во многом способствует повышению эффективности работы. Производственная структура определяет разделение труда между отдельными его частями, т.е. специализацию и кооперирование.

Производственная структура - форма организации производственного процесса, а именно количество, состав и размещение производственных подразделений и характер производственных связей между ними. К производственным подразделениям относятся рабочее место, основные и вспомогательные цехи, участки, лаборатории, обслуживающие хозяйства и службы.

Первичным подразделением организации процесса производства является рабочее место - часть производственной площади, где рабочий или группа рабочих выполняет отдельные операции по изготовлению продукции или обслуживанию процесса производства, используя при этом соответствующее оборудование и техническую оснастку.

В зависимости от формы специализации производственные подразделения предприятия организуются по следующим типам производственной структуры: технологическому, предметному и смешанному (предметно-технологическому).

Каждый вид производственной структуры характеризуется следующими признаками: характером построения цехов и участков, то есть их специализацией; характером расположения оборудования (по группам, по ходу технологического процесса); характером транспортных потоков.

Система управления ООО «Гальваника» представляет собой совокупность элементов, взаимодействие которых обеспечивает результативность деятельности организации, направленной на достижение поставленных целей, гарантирующих успешность и конкурентоспособность организации.

В организации принимаются решения по средствам линейной структуры управления, достаточно простой по своей сущности, реализующейся по средствам определенной цепи, по которой решения спускаются сверху вниз, в соответствии с рисунком 1.

Директор

Бухгалтерия

Коммерческий отдел

Отдел производства (цех)

Отдел

безопасности

Отдел

сервиса

Технолог

Руководитель коммерческого отдела

Главный бухгалтер

Охрана

Логист

Кладовщик

Начальник цеха

Менеджер

Разнорабочий

Электрик

Гальваник

Водитель

Грузчик

Рисунок 1. – Структура управления ООО «Гальваника»

Источник: составлено автором

Директор ООО «Гальваника» независимо решает управленческие и организационные вопросы по всем направлениям деятельности организации, распоряжается, в рамках наделенных прав, имуществом, подписывает договора, издает приказы, исполнение которых является непосредственной обязанностью персонала. Он наделен линейными полномочиями, которые передаются напрямую к подчиненным: главному бухгалтеру, руководителю коммерческого отдела, менеджеру, начальнику цеха, технологу, электрику, гальваникам, разнорабочим, логисту, кладовщику, водителям, грузчикам, охране.

На основании вышеизложенного, система управления ООО «Гальваника» обеспечивает продуманное единство руководства, простоту и четкость подчинения и, как следствие, оперативность в принятии решений, согласованность действий исполнителей, при полной ответственности директора за их результаты. При этом стоит указать на достаточно существенную информационная нагрузку на руководителя, значительный оборот документов, необходимость постоянного контакта с подчиненными.

**3. АНАЛИЗ И СИСТЕМАТИЗАЦИЯ ИНФОРМАЦИИ В СФЕРЕ ОРГАНИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ПРОЦЕССОВ И ПРИМЕНЯЕМЫХ ТЕХНОЛОГИЙ НА ОСНОВЕ КРИТИЧЕСКОГО АНАЛИЗА ПРОБЛЕМНЫХ СИТУАЦИЙ И СИСТЕМНОГО ПОДХОДА**

Анализ производственных процессов относится к методам промышленной статистики. Производственный процесс – это совокупность действий персонала и работы оборудования, в результате которых сырье, материалы, полуфабрикаты и комплектующие изделия превращаются в готовую продукцию. В управлении производством важно обеспечить изготовление продукции в заданном количестве, надлежащего качества и ассортимента в определенные сроки, минимизировать долю бракованных изделий. Статистические методы анализа производственных процессов позволяют решить эти управленческие задачи.[[3]](#footnote-3)

Статистический анализ производственных процессов может включать анализ трех видов процессов, изображённых на рисунке 2.

Производственные процессы

Основные

процессы

Обслуживающие процессы

Вспомогательные процессы

Рисунок 2. – Виды производственных процессов

Основные процессы – это технологические процессы, в ходе которых происходит изменения геометрических форм, размеров и физико-химических свойств продукции.

Вспомогательные процессы – это процессы, которые обеспечивают бесперебойное протекание основных процессов, например, процесс обеспечения электроэнергией, водой, сжатым воздухом и т.д.

Обслуживающие процессы – это процессы, связанные с обслуживанием основных и вспомогательных процессов, например, технический контроль, хранение и транспортировка.

В управлении производством статистический анализ процессов позволяет, прежде всего, контролировать качество продукции за счет оптимизации, отладки и совершенствования производственных процессов.

Анализ структуры производственных процессов следует проводить на основе анализа производственной структуры предприятия, так как производственная структура – это, по существу, форма организации производственного процесса.

Производственная структура предприятия – это совокупность производственных единиц предприятия (цехов, служб), входящих в его состав, и формы связей между ними.[[4]](#footnote-4)

Производственная структура зависит от вида выпускаемой продукции и его номенклатуры, типа производства и форм его специализации, от особенностей технологических процессов. Причем последние являются важнейшим фактором, определяющим производственную структуру предприятия.

Прежде чем рассматривать взаимосвязь отдельных структурных элементов предприятия, необходимо определить, что к ним относится.

Основным структурным подразделением предприятия является цех. Цех – административно-обособленная часть предприятия, специализирующаяся либо на изготовлении продукции или части ее, либо на выполнении определенной стадии производственного процесса.

В цехах основного производства предметы труда превращаются в готовую продукцию. Цеха вспомогательного производства обеспечивают условия для функционирования основного производства (обеспечение инструментом, энергией, ремонтом оборудования). Подразделения обслуживающего производства обеспечивают основное и вспомогательные производства транспортом, складами (хранение), техническим контролем и т.д.

ООО «Гальваника» в своём распоряжении имеет один цех, который включает в себя 8 различных линий, отличающиеся по виду наносимого покрытия, имеющие различные габариты и способы завешивания деталей.

Основные процессы на производстве полностью налажены. Каждый рабочий располагает необходимыми знания для проведения последовательного технического процесса и выполнения индивидуального технического задания заказчика. Если у рабочих возникают вопросы в процессе работы, он имеет возможность обратиться к начальнику цеха или технологу, для получения разъяснения по непонятному моменту. Следовательно, проблем, связанных с основными процессами, производимыми на производстве, почти не возникает. За исключением от форс-мажорных ситуаций, от которых никто не застрахован.

Обратимся к вспомогательным процессам на производстве. В данном процессе есть проблемы, с которыми цех сталкивается регулярно. Например, за последний год на производстве около 10 раз происходило отключение света, по причине плановых работ по электро-обеспечению посёлка городского типа, в которым располагается данная организация. К сожалению, избавить цех от данной проблемы нет никакой возможности, но зато есть вариант альтернативного решения возникшей проблемы. На время планового отключения света, которое происходит в световой день, руководители могут принять решение, чем занять рабочих на время простоя. Например, можно устроить уборку территории на время отключения света. Далее возникают проблемы с качеством поставляемой воды. Данную проблему производство в силах решить своими силами, для этого необходимо разработать проект по установке необходимо оборудования для фильтрации воды.

Обсуживающие процессы в ООО «Гальваника» функционируют, но не в полную силу. Например, на производстве осуществляется хранение не готовой и готовой продукции, также её упаковка. Все поступающие детали подвергаются пересчёту и взвешиванию при приёмке и при отгрузке заказчику. Технический контроль за производственным оборудованием производиться, но очень редко, по этой причине возникают перебои в работе линий. Также из-за этого снижается производительность и уменьшается выручка компании.

Таким образом, проанализировав собранную информацию в сфере организации производственных процессов, можно сказать, что ООО «Гальваника» имеет как свои плюсы, так и минусы. Функционирование цеха производится почти непрерывно, если компания обратит внимание на свои недостатки, ей удастся минимизировать свои потери и увеличить обороты и выручку.

**4. АНАЛИЗ И СИСТЕМАТИЗАЦИЯ ИНФОРМАЦИИ В СФЕРЕ ОРГАНИЗАЦИИ ТРУДОВЫХ ПРОЦЕССОВ И ПРИМЕНЯЕМЫХ ТЕХНОЛОГИЙ НА ОСНОВЕ КРИТИЧЕСКОГО АНАЛИЗА ПРОБЛЕМНЫХ СИТУАЦИЙ И СИСТЕМНОГО ПОДХОДА**

Анализ трудовых процессов является важнейшим элементом организации труда. Оценка верности распределения должностных и функциональных обязанностей позволяет проработать и определить нормативы труда.

Трудовой процесс является основой любого производства – как ручного, так и механизированного. В условиях механизации и автоматизации производства особенно повышаются требования к организации трудовых процессов исполнителей, и прежде всего обслуживающих механизированные и автоматизированные комплексы, так как именно от этого в конечном счете зависит эффективность их использования.[[5]](#footnote-5)

Трудовой процесс представляет собой совокупность действий, осуществляемых исполнителем в процессе выполнения конкретных работ (функций). Содержание и структура трудового процесса зависят от производственного задания, применяемой технологии и используемых материальных и технических средств.

Рассмотрим организацию трудовых процессов в ООО «Гальваника». Это малое предприятие, на котором работает всего 34 сотрудника.

Директор данной компании независимо решает управленческие и организационные вопросы по всем направлениям деятельности организации, распоряжается, в рамках наделенных прав, имуществом, подписывает договора, издает приказы, исполнение которых является непосредственной обязанностью персонала. Он наделен линейными полномочиями, которые передаются напрямую к подчиненным: главному бухгалтеру, руководителю коммерческого отдела, менеджеру, начальнику цеха, технологу, электрику, гальваникам, разнорабочим, логисту, кладовщику, водителям, грузчикам, охране.

Перечень должностей включает в себя 14 позиций. За каждым направлением работы закреплён руководитель, который контролирует все трудовые процессы. Например, коммерческим отделом управляет руководитель коммерческого отдела, который контролирует все проводимые работы, выполняет все поставленные задачи директора. Ещё данный сотрудник ставит задачи для менеджера данного отдела и полностью контролирует его работу. Ещё разберем для примера, отдел производства (цех) в него входит два ответственных лица, технолог и начальник цеха, они в свою очередь оба выполняют все приказы директора. А начальник цеха ещё и руководит гальваниками и электриком, в его обязанности входит полный контроль и систематизация всех поставленных задач и дальнейшее их распределением по всем рабочим. И гальваники с целью выполнения всех целей руководят разнорабочими, для более быстро и качественного окончания работ.

На основании вышеизложенного, система управления ООО «Гальваника» обеспечивает продуманное единство руководства, простоту и четкость подчинения и, как следствие, оперативность в принятии решений, согласованность действий исполнителей, при полной ответственности директора за их результаты. При этом стоит указать на достаточно существенную информационная нагрузку на руководителя, значительный оборот документов, необходимость постоянного контакта с подчиненными.

На данном производстве были выявлены следующие проблемы, связанные с организацией трудовых процессов. Компания наращивает свои обороты очень стремительно, следовательно, объём работ и задач также увеличивается, но количество сотрудников в штатном расписание за 2020 год изменилось в сторону увеличения всего лишь на 2 человека (гальваника). То есть все сотрудники, работающие на других должностях, продолжают работать в том составе. За отчётный 2020 год все обороты ООО «Гальваника» выросли больше, чем в 2 раза по сравнению с предыдущем. Следовательно, даваемая трудовая нагрузка на коллектив, также увеличилась, без изменений численности персонала.

Исходя из полученных данных можно сделать вывод о том, что сотрудники данного предприятия, оставаясь на своих должностях, в 2020 году стали выполнять, примерно в 2 раза больше работ, чем в 2019 году. Из-за этого стало возникать большое количество проблем, связанных с качеством выполнения поставленных задач и с их скоростью исполнения. Таким образом, в сложившейся ситуации происходит конфликт интересов. У сотрудника перечень обязанностей и задач превышает то количество, которое он может сделать. Следовательно, приходится делать выбор и расставлять приоритет по срочности и важности выполнения тех или иных дел. В такой ситуации часть задач уходит на второй план или в конечном итоге может быть так и не выполнена.

Для того, чтобы решить возникшие проблемы, необходимо заняться анализом трудовых мест, оценить объём должностных обязанностей, рассмотреть перечень обязанностей сверх нормативного плана. Проанализировав полученные данные, появится возможность оценить есть ли необходимость в новых сотрудниках и на каких именно позициях их не хватает. Выявив недостающих специалистов в данной организации, необходимо произвести разделение полномочий, пере рассмотрение штатного расписания и произвести набор новых специалистов. Таким образом, организация справиться с возникшими проблемами и улучшится уровень качества выполняемой работы.

В целом ООО «Гальваника» является развивающимся предприятием со своими плюсами и минусами, над которыми необходимо работать. Сильно критических моментов в организации трудовых процессов замечено не было, но конечно же есть над чем работать.

**5. ХАРАКТЕРИСТИКА ОСНОВНОГО РАБОЧЕГО МЕСТА МАГИСТРАНТА**

Организация ООО «Гальваника» предоставила рабочее место для магистранта в коммерческом отделе на должности менеджера по продажам. Рассмотрим более детально данную должность.

Менеджер коммерческого отдела относится к категории специалистов. Данный сотрудник подчиняется непосредственно руководителю коммерческого отдела и директору организации. Перечислим должностные обязанности данного специалиста.

Менеджер по продажам должен знать:

• Основы трудового и гражданского законодательства;

• Назначение и правила использования компьютерного и офисного оборудования;

• Правила работы в компьютерных программах, базах данных, системах управления взаимоотношениями с клиентами;

• Основные характеристики, цены, преимущества и недостатки продукции и услуг, ведущих российских и мировых производителей в сравнении с продаваемой продукцией и услугами;

• Модели продаж продукции и услуг;

• Методы поиска, анализа, обработки и систематизации информации;

• Инструкции по подготовке, обработке и хранению отчетных материалов;

• Основы бухгалтерского учета, правила оформления первичной бухгалтерской документации;

• Основы договорной работы;

• Отраслевые и локальные нормативные акты, действующие в организации;

• Нормативные акты, регулирующие правила продажи продукции и услуг организациям различных форм собственности;

• Основные тендерные площадки, состав тендерной документации;

• Деловой этикет, правила ведения деловой переписки и переговоров;

• Основы делопроизводства;

• Основы менеджмента организации;

• Основы психологии;

• Нормы противопожарной защиты, охраны труда и техники безопасности.

Менеджер по продажам должен уметь:

• Работать с компьютерным и офисным оборудованием;

• Работать с системами отчетности компании, базой данных типовых предложений о продаже продукции и услуг компании;

• Применять средства автоматизации бизнес-процессов при взаимоотношениях с клиентами;

• Вести реестр реквизитов клиентов;

• Консультировать клиентов по вопросам приобретения, использования и обслуживания продукции и услуг компании;

• Сопоставлять характеристики, цены, преимущества и недостатки продукции и услуг, ведущих российских и мировых производителей с продаваемой продукцией и услугами;

• Организовывать встречи с клиентами и партнерами, проводить презентации продукции и услуг компании;

• Выявлять потребности клиентов в продукции и услугах компании;

• Вести деловую переписку и переговоры;

• Составлять коммерческие предложения по продаже продукции и услуг компании;

• Вести учет коммерческих предложений по продаже продукции и услуг компании;

• Составлять коммерческие документы на продажу продукции и услуг компании;

• Оформлять первичную бухгалтерскую документацию с помощью бухгалтерских программ;

• Оформлять сопроводительные документы на продажу продукции и услуг компании;

• Вести учет сделок по продаже продукции и услуг компании, в т.ч. по конкурсным торгам и аукционам;

• Обрабатывать информацию о новой продукции и услугах компании, условиях их продажи;

• Вести учетную деятельность по информированию клиентов о новой продукции и услугах компании и об условиях их продажи;

• Работать на тендерных площадках, оформлять тендерную документацию.

Менеджер по продажам выполняет следующие должностные обязанности:

• Активный поиск клиентов и развитие долгосрочных партнерских отношений, ведение клиентской базы;

• Анализ рынка, мониторинг конкурентной среды;

• Проведение презентаций продукции и услуг компании;

• Подготовка коммерческих предложений, проведение переговоров, заключение договоров;

• Выписка первичных документов;

• Оформление архивов;

• Контроль оплаты по договорам;

• Консультирование клиентов по продукции и услугам компании;

• Участие в выставках с целью продвижения продукции и услуг компании.

При прохождение производственной практики, магистранта ознакомили со всеми обязанностями и правилами, после чего закрепили его к менеджеру, который обучал всему необходимому. При обучении на предприятие был сделан большой акцент на работу с первичными документами в программе 1С, оформлении и подписании новых договоров и обслуживание клиентов.

Таким образом, производственная практика была пройдена успешно. Получено много новых знаний, освоена работа с первичной документацией, изучена система оформления договор и составление архивной документации.

**6. РАСЧЕТЫ, ВЫДЕЛЕНИЕ ПРОБЛЕМ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ, РАЗРАБОТКА И ОБОСНОВАНИЕ МЕРОПРИЯТИЙ ПО РАЗВИТИЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ, ПО ВЫЯВЛЕНИЮ ЕЕ НОВЫХ РЫНОЧНЫХ ВОЗМОЖНОСТЕЙ, ВЫРАБОТКА СТРАТЕГИИ ДЕЙСТВИЙ**

В пункте 1, данного отчёта были произведены расчёты по результатам экономической деятельности ООО «Гальваника» за последние 3 отчётных периода. Проанализируем более детально полученные данные, выделим возникшие проблемы, сделаем выводы и разработаем мероприятия по их решению.

После проведённого анализа можно сказать, что результаты деятельности данной организации в 2020 году улучшились по всем показателям, что говорит нам об их развитии и увеличение мощностей. Но если провести подробный анализ, то можно выделить некоторые моменты, над которыми компании непременно нужно поработать.

К примеру, рентабельность продаж в 2018 году составляет 10,2%, в 2019 году 2,5%, а в 2020 году 9,9%. Данные показатели за все периоды входят в среднее значение и обеспечивают возможность стабильной работы компании. Но если сравнить их между собой, можно заметить зигзагообразное движение, которое говорит нам о нестабильности в организации. Исходя из этого, конечно же хочется, чтобы показатель стал стабильным, продолжал лишь увеличиваться и в конечном итоге перешёл в период от 20% до 30%, который смог бы обеспечить предприятию высокий результат рентабельности продаж. Рентабельность продаж – это отношение прибыли к совокупности связанных с ней ресурсов. Следовательно, ООО «Гальваника» имеет не стабильное отношение прибыли к затратам.

Обратимся к факторам, которые имеют прямое отношение к рентабельности. Если рассмотреть показатели 2020 года, то можно увидеть, что выручка предприятия составляет 31 106 млн. рублей, а себестоимость продаж 27 506 млн. рублей. Исходя из этого мы видим, что прибыль составляет 3 600 млн. рублей. Следовательно, проблемой, вытекающей из данных показателей, является высокий уровень затраченных ресурсов. Ещё одной проблемой данного предприятие можно выделить отсутствие необходимого количество сотрудников, для качественного выполнения всех поставленных целей организации.

Для решения возникших проблем ООО «Гальваника» необходимо будет воспользоваться следующими мероприятиями. Для того, чтобы показатель себестоимости продаж начал снижать свой уровень, необходимо провести анализ по всем используемым ресурсам и выявить те, на которые уходят сверхнормативные расходы. Например, в данной организации основной статьёй расходов является закупка химического сырья. Значит, нужно поставить цель – проанализировать всех возможных поставщиков, которые готовы поставлять данное сырьё. Далее опираясь на полученные результаты выбрать самое выгодное предложение и тем самым произвести экономию средств для данного предприятия. Для решения второй проблемы необходимо обеспечить сбор данных по сотрудникам организации, по каждому отделу. Далее провести исследование, которое должно покажет соответствует ли компетенция персонала их занимаемым должностям. После этого сопоставить должностные обязанности с выполняемыми заданиями. И по итогу всей полученной информации выделить недостающие вакансии для этой фирмы. В конечном итоге, некомпетентных сотрудников необходимо заменить, а недостающие места заполнить новым персоналом.

Выполнив все данные рекомендации, «Гальваника» в ближайшее время должна будет увидеть ожидаемый результат по улучшению всех процессов на предприятии и увеличению прибыли за счёт снижения затрат.

Рыночные возможности – это внешние обстоятельства благоприятного толка, которые компания может использовать в условиях рынка для получения определенных преимуществ. «Гальваника» развивается значительными шагами, это мы увидели при проведение экономического анализа. Напомним, оборот фирмы в 2020 году вырос в 2 раза по сравнению с предыдущим. Всё это произошло из-за открытия новых линий и новых видов обработки металлоизделий. Например, в 2020 году компания построила линию цинкования габаритами 6 метров длинной, 2 метра шириной и 2 метра глубиной. Данная линия считается одной из самых масштабных в Центральном Федеральном округе. Также в этом же году была открыта линия с новым видом покрытия анодирование алюминия. Данные новинки помогли организации приобрести новые заказы и новых клиентов.

Стратегия развития ООО «Гальваника» на ближайшее время. Для продолжения увеличения объёмов производства, увеличение выручки и привлечении новых заказчиков, данной организации необходимо увеличить спект оказываемых услуг. К примеру, необходимо произвести анализ рынка и выявить в каком виде покрытия, которого нет на данном предприятии, есть потребность у большинства клиентов. Учитывая все полученные данные, нужно выбрать два самых популярных вида покрытия, рассчитать все затраты, необходимые для реализации данного проекта в жизнь. Далее выбрать самый выгодный вариант и воплотить его в жизнь. Ещё одним вариантом для стратегического развития будет открытие новой линии для уже имеющего вида покрытия, но с другими размерами. Это позволит привлечь новых заказчиков, которым раньше приходилось отказывать по причине того, что их детали не проходили по габаритам. Можно проанализировать запросы по определённому виду покрытия, например, анодирование алюминия. Далее провести анализ и вычислить самые часто запрашиваемые размеры деталей для данного покрытия. Необходимо сконструировать примерные габариты ванн, которые будут удовлетворять большинству запросов. Таким образом, создавая продукт уже для имеющихся заказчиков и для живых запросов, вероятность окупиться возрастает в разы. Следовательно, при таком плане «Гальваника» будет продолжать расти и успешно развиваться.

**7. ИНДИВИДУАЛЬНОЕ ЗАДАНИЕ: АНАЛИЗ ОТРАСЛИ, К КОТОРОЙ ОТНОСИТСЯ ОРГАНИЗАЦИЯ**

В промышленном производстве Российской Федерации предприятия по обработке металла занимают одно из ведущих мест. Это обусловлено тем, что именно данная отрасль оказывает непосредственное влияние на экономические показатели развития страны и состояние других сфер.

Металлообрабатывающая промышленность России развивается практически в каждом регионе. Огромное количество мелких и габаритных специализированных предприятий размещено по всей стране.

Обороты металлообрабатывающих предприятий ежегодно превышают показатель в 50 млрд. долларов. Это неудивительно, ведь данная сфера вполне обоснованно считается наиболее динамично развивающейся отраслью. Металлообработка неутомимо, из года в год, увеличивает объемы выпускаемой продукции.

Частью данной отрасли является направление, которое занимается металлопокрытием.

Металлопокрытия — покрытия из металлов или металлических сплавов, наносимые на поверхности металлических или неметаллических изделий, служащие для защиты изделий от коррозии, повышения их износостойкости, для декоративных целей.

Данное направление не на столько популярное в нашей стране по сравнению с основными направлениями такими как, санитарно-техническая промышленность, производство металлоконструкций, металлофурнитуры, метизов культурно-хозяйственного назначения и так далее.

Рыночная среда, в условиях которой осуществляет свою деятельность «Гальваника», крайне сложна и противоречива. Всё это на прямую зависит от стандартов, которые постоянно меняются, также от стремительного развития большинства стран, и конечно от экономического положения нашей страны. Напомним, что данное предприятие занимается нанесение различных видов покрытия на металлоизделия.

Рассмотрим основные моменты, которые оказывают большое влияние на функционирование данной отрасли.

В 2021 году на российской фондовой бирже произошёл резкий рост цен на металл. В апреля 2021 года по сравнению с январём этого же года, цена увеличилась на 42,9%. Данный скачок поставил в замешательство рынок металлов. Все организации стали терять свои заказы и «Гальваника» в том числе. К счастью, в ноябре стоимость металл упала на 19,1% по сравнению с апрелем этого года. Положение организаций работающих с металлом стало восстанавливаться, но к прежней стабильности вернутся всё равно не получилось. В конечном итоге разница в цене конца года и его начала составляет 15,6%. Такие резкие скачки дают огромные риски для данной организации. Всё это по причине того, что компания полностью зависит от своих заказчиков, которые работают только с металлом. Следовательно, возникают проблемы с металлом, пропадают заказы, и работа на производстве заканчивается. По данным причинам компания теряет деньги и стабильность в своей работе.[[6]](#footnote-6)

Ещё одним аспектом, который вносит свои коррективы в работу организаций в данной отрасли – это зарубежная продукция. Последние годы всё популярнее становится такое направление, как закупка сырья или готовых товаров из-за рубежа. Это обозначает, что заказчик находит необходимую ему продукцию загранице, чаще всего это происходит в Китае, и закупает её там. Таким образом, заказчик после получения необходимого товара перестаёт обращаться к своим соотечественникам. Чем же привлекает клиентов продукция в других странах? Ответ очевиден – это дешевая стоимость. Качество конечно далеко не самого высшего классно, но цена привлекает многих. И вот снова появился очередной риск, который способствует снижению покупателей.

Коснёмся изменения стандартов. Ранее в России производилась продукция только в соответствии с ГОСТ, который требовал наличие защитных покрытий на металлических изделиях. Вид покрытия зависел от среды использования конечного продукта. На данный момент требования по покрытия с каждым годом уменьшаются. Большинство старых клиентов отходят от правил и заменяют защитное покрытие, чем-то более дешевым или выгодным. Чаще всего теперь вместо нанесения различного рода покрытий используют обычную покраску детали. Следовательно, если снижается необходимость в данной услуги, то и уменьшается количество запросов. К сожалению, данная отрицательная тенденция ведёт к снижению мощностей данного направления работ.

Уточним моменты касающиеся развития отрасли металлообработки в России. Не смотря на все отступления от стандартов, не стоит забывать о том, что данная сфера является одной из самых крупных и стабильных в нашем государстве. Это даёт нам уверенность в том, что часть данного направления будет функционировать ещё не один год и будет продолжать иметь потребность в нанесение защитных покрытий, для стойкости их продукта.

Рассмотрев более детально положение отрасли, в которой функционирует ООО «Гальваника», хочется сказать, что сфера их работы достаточно нестабильная. Но несмотря на это у фирм есть уверенность в завтрашнем дне, благодаря ведущим компаниям в сфере металлообработки, которые будут продолжать обеспечивать их работой. Так, например, ОАО «Тверской вагоностроительный завод» и все его контрагенты, дают стабильность для ООО «Гальваника, так как являются одними из ведущих его заказчиков.

**ЗАКЛЮЧЕНИЕ**

По итогам производственной практики были получены первичные профессиональные умения и навыкы, также было произведено ознакомление с организационно-правовыми и финансово-экономическими основами деятельности субъекта коммерческого и некоммерческого сектора экономики и организации системы менеджмента. Отчёт был составлен, полностью опираясь на полученные знания и документы, предоставленные организацией.

Проблема, связанная с организацией производственных процессов – это отсутствие регулярного технического контроля за производственным оборудованием, из-за которого возникают перебои в работе линий. Также из-за этого снижается производительность и уменьшается выручка компании. Организация трудового процесса на данном предприятии сталкивается с такой проблемой, как высокая трудовая нагрузка на коллектив, по причине недостаточной численности персонала. И заключительной проблемой является высокий уровень затрат.

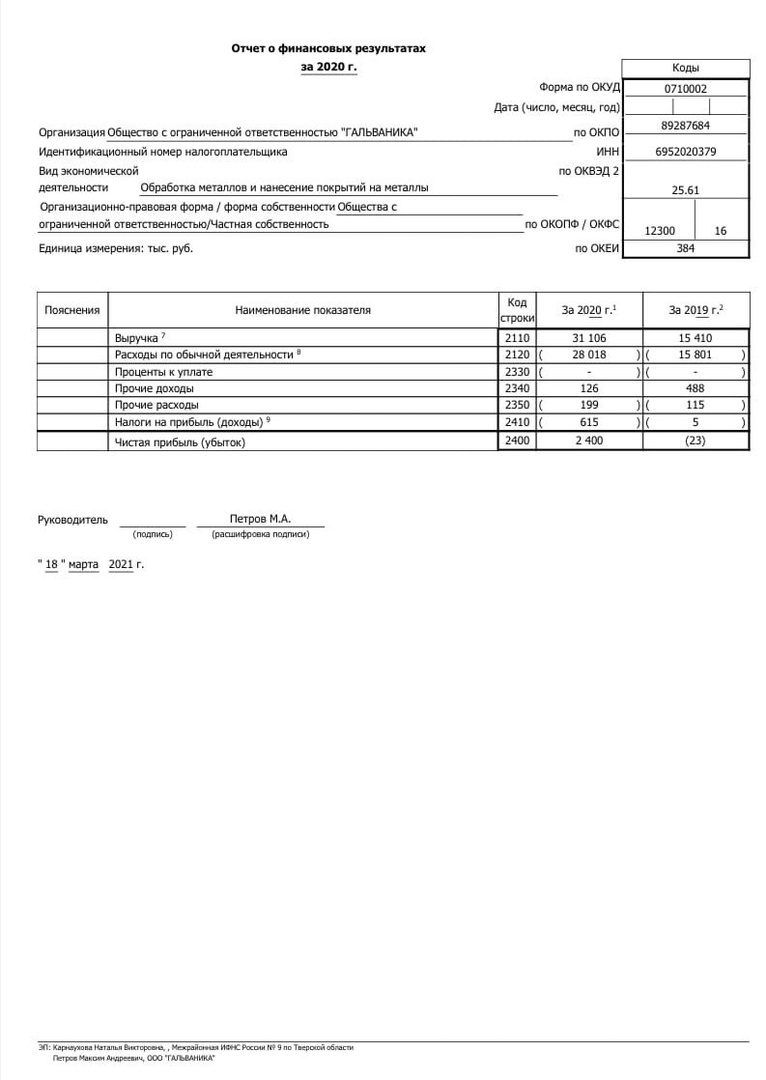
Пути решения вышеперечисленных проблем. Необходимо обеспечить производство регулярным техническим контролем за всем оборудованием и установить зафиксированные дни для проведения профилактических работ, это позволит исключить все возможные перебои по работе линий. Далее нужно произвести набор недостающих сотрудников, для более эффективного функционирования предприятия. И в заключении, для уменьшения используемых ресурсов, необходимо произвести анализ, с помощью которого будут выявлены статьи, по которым организация сможем уменьшить свои расходы.

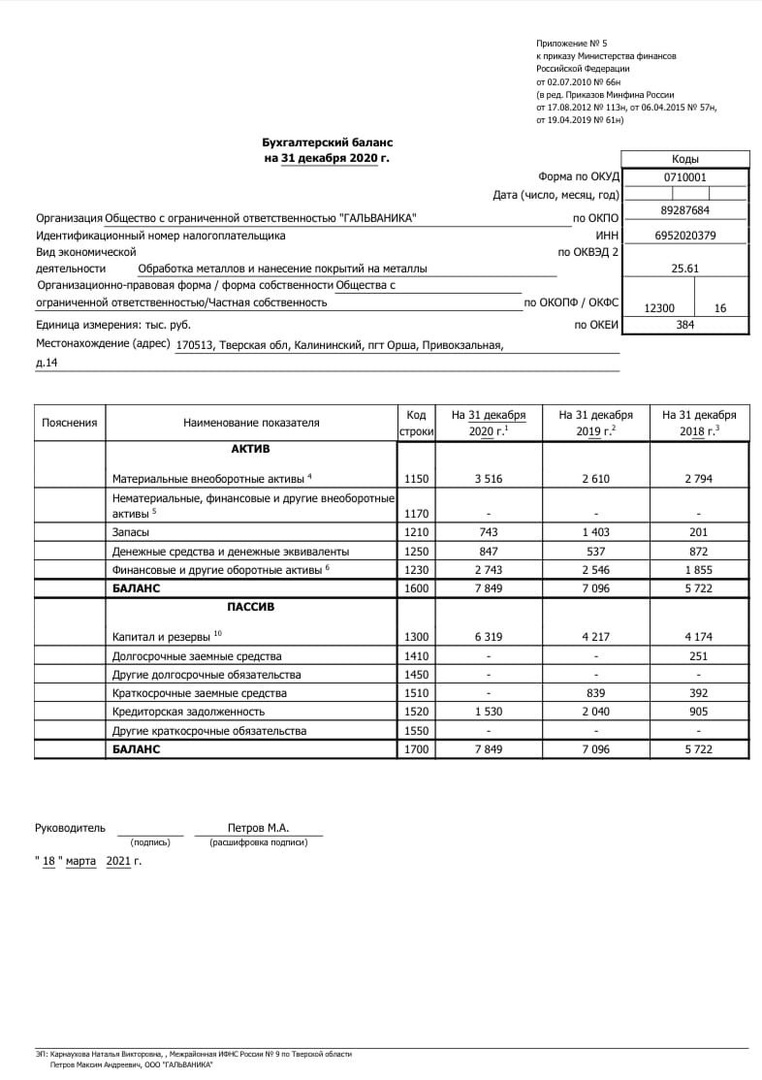
Таким образом, воспользовавшись всем данным рекомендациям по развитию и решению проблем, ООО «Гальваника» должна будет улучшить, как свой трудовой и производственный потенциал, так ещё и преуспеть в финансовой сфере.

**БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК**

1. ГОСТ 7.32-2001 «Отчет о научно-исследовательской работе. Структура и правила оформления».
2. Бабич В. Н. Инновационная модель бизнес-процесса : учеб. пособие / В. Н. Бабич, А. Г. Кремлѐв. Екатеринбург: Издательство Уральского университета, 2016. – 185 с.
3. Басовский Л. Е. Современный стратегический анализ : учебник / Л. Е. Басовский. – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2015. – 256 с.
4. Григорьева, Т. И. Финансовый анализ для менеджеров: оценка, прогноз : учеб. / Т. И. Григорьева. – М. :Юрайт, 2011. – 464 с.
5. Дейнека, А. В. Управление человеческими ресурсами : учеб.для бака-лавров / А. В. Дейнека, В. А. Беспалько. – М. : Дашков и К°, 2013. – 392 с.
6. Егоршин, А. П. Стратегический менеджмент : учеб. / А. П. Егоршин. – 3-е изд., испр. и доп. – Н. Новгород : НИМБ, 2013. – 192 с.
7. Менеджмент : учеб. / О. С. Виханский, А. И. Наумов. – 5-е изд., перераб. и доп. – М. : Магистр : ИНФРА-М, 2013. – 573 с. – (Гриф М-ва образования и науки РФ).
8. Менеджмент : учеб. пособие / под ред. Н. Ю. Чаусова, О. А. Калугина. – М. : КНОРУС, 2010. – 496 с. – (Гриф УМО).
9. Современные проблемы менеджмента в различных отраслях народного хозяйства : lV Всероссийская научно-практическая конференция / В. А. Зернов [и др.]. – М.: Рос. нов. ун-т, 2016. – 136 c.
10. Управление человеческими ресурсами : учеб. для бакалавров / под ред. И. А. Максимцева. – М. :Юрайт, 2012. – 525 с. – (Гриф НТССПбГУЭФ, НРС изда-тельства «Креативная экономика»).
11. Теплова, Т. В. Корпоративные финансы : учеб. / Т. В. Теплова. – М. :Юрайт, 2013. – 655 с.
12. Экономика и управление человеческими ресурсами : учеб.пособие / А. М. Асалиев, Г. Г. Вукович, Т. Г. Строителева. – М. : НИЦ ИНФРА-М, 2013. – 143 с. – (Гриф УМО).
13. Общесоюзный классификатор профессий рабочих, должностей служащих и тарифных разрядов (ОКПДТР), утвержденным Госстандартом СССР 27.08.86 N 016. (Постановление Госстандарта РФ от 26.12.1994 N 367) : [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://base.garant.ru/1548770/>.
14. ООО «Гальваника»: [Электронный ресурс] Официальный сайт ООО «Гальваника». М., 2021. Свободный доступ из сети Интернет - <https://galvanik69.ru/>.
15. Металлоснабжение и сбыт: [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.metalinfo.ru/>.

**ПРИЛОЖЕНИЕ А**





1. «Инфо-РЛ»: [Электронный ресурс] // электронная база данных «Контрагент». Отчетность компаний. – Свободный доступ из сети Интернет. - <http://www.k-agent.ru/catalog> [↑](#footnote-ref-1)
2. ООО «Гальваника»: [Электронный ресурс] Официальный сайт ООО «Гальваника». М., 2021. Свободный доступ из сети Интернет - <https://galvanik69.ru/>. [↑](#footnote-ref-2)
3. Басовский Л. Е. Современный стратегический анализ : учебник / Л. Е. Басовский. – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2015. – 256 с. [↑](#footnote-ref-3)
4. Управление человеческими ресурсами : учеб. для бакалавров / под ред. И. А. Максимцева. – М. :Юрайт, 2012. – 525 с. – (Гриф НТССПбГУЭФ, НРС изда-тельства «Креативная экономика»).  [↑](#footnote-ref-4)
5. Общесоюзный классификатор профессий рабочих, должностей служащих и тарифных разрядов (ОКПДТР), утвержденным Госстандартом СССР 27.08.86 N 016. (Постановление Госстандарта РФ от 26.12.1994 N 367) : [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://base.garant.ru/1548770/>. [↑](#footnote-ref-5)
6. Металлоснабжение и сбыт: [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.metalinfo.ru/>. [↑](#footnote-ref-6)