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

Магистерская программа

Стратегическое и корпоративное управление

Квалификация (степень)

**Магистр**

Форма обучения очная

Обучающийся:

Данилов Сергей Александрович

**Научный руководитель:**

Волков П.А.

Тверь 2018

СОДЕРЖАНИЕ

1. Организационно-экономическая характеристика организации…………..3

2. Производственно-технологическая структура организации ……………..13

3. Технология организации основных рабочих мест …….………………….15

4. Характеристика основного рабочего места магистранта………………....16

5. Кадровое, информационное обеспечение деятельности организации…...17

6. Обобщение и подведение итогов. Выводы………………………………...19

7. Библиографический список…………………………………………………22

8. Приложение А………………………………………………………………..24

9. Приложение Б………………………………………………………………...25

10. Приложение В……………………………………………………....……….26

**1. ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ОРГАНИЗАЦИИ**

Объектом производственной практики является ООО «Светотехника»

Общество с ограниченной ответственностью Лихославльский завод светотехнических изделий «Светотехника» зарегистрировано 25 октября 2002 года Межрайонной инспекцией Министерства РФ по налогам и сборам №8 по Тверской области по адресу: Российская Федерация, 171210, г. Лихославль, Тверская область, ул. Первомайская, д. 51.

Миссией предприятия является достижение максимально возможной прибыльности; наиболее полного и качественного удовлетворения потребностей клиентов в производимой продукции, выполняемых работах и услугах; а также оптимального соотношения издержек производства и результатов деятельности.

*Товарно-рыночный потенциал компании*

Основные виды деятельности компании:

* производство и реализация светотехнических изделий производственно - технического назначения и товаров народного потребления;
* выполнение работ и оказание услуг по профилю хозяйственного общества по договорам подряда;
* реконструкция и техническое обновление производства;
* проектно-конструкторские работы в области светотехники;
* осуществление деятельности испытательных лабораторий в области обязательной сертификации;
* разработка, продажа и перепродажа «ноу-хау»;
* организация, проведение и участие в выставках и ярмарках;
* эксплуатация, ремонт и монтаж подъёмных сооружений;
* эксплуатация, ремонт и монтаж котлов и сосудов, работающих под давлением, трубопроводов пара и горячей воды;
* эксплуатация, ремонт и монтаж взрыво- и пожароопасных, химически опасных и вредных производств;
* подготовка и переподготовка кадров;
* осуществление финансово-инвестиционной деятельности;
* торгово-закупочная деятельность;
* маркетинг и реклама, посреднические и представительские услуги;
* транспортно-экспедиционные услуги;
* ремонтные и строительные работы и услуги;
* оказание платных услуг населению;
* оказание коммунальных услуг населению;
* оказание гостиничных услуг;
* организация общественного питания;
* производство и поставка потребителю тепловой энергии.

Таким образом, цели предприятия не ограничиваются производством конкурентоспособной продукции, а также включают инновационные виды деятельности, организацию сбыта готовой продукции и рекламу, организацию внерабочей жизнедеятельности персонала (социальную ответственность фирмы).

Номенклатура продукции ООО «Светотехника» – это светильники различного назначения:

* уличные (подвесные, консольные);
* садово-парковые;
* для освещения пешеходных переходов, тоннелей;
* для освещения жилых домов, офисных и административных зданий;
* для освещения промышленных объектов;
* для освещения спортивных объектов;
* архитектурные.

Кроме того, на предприятии действует производство инновационного продукта – светодиодной техники. Основными рынками сбыта готовой продукции являются г. Москва и Московская область, г. Санкт - Петербург и Ленинградская область, г. Тверь и Тверская область, с 2012 года – регион г. Сочи. Анализ основных видов деятельности предприятия и рынков сбыта показывает, что в организации реализуется стратегия диверсифицированного роста. Иными словами, решение задачи развития производства осуществляется как за счет разработки новой продукции и технологий, так и захвата новых рынков сбыта и организации дополнительных структур.

Организационная структура управления ООО «Светотехника» представлена в приложении Г. Основными структурообразующими документами являются штатное расписание и должностные инструкции работников.

Функциональная структуризация является наиболее распространенной формой организации деятельности и имеет место быть практически на всех предприятиях на том или ином уровне организационной структуры. Это процесс разделения организации на различные элементы, каждый из которых имеет свою определенную, конк­ретную задачу и обязанности. Создание функциональной структуры сводится к группировке персонала по широким задачам, которые они выполняют (производство, маркетинг, финансы и т. п.). Конкретные характеристики и черты деятельности того или иного подразделения соответствуют наиболее важным направлениям деятельности всей организации. В тех случаях, когда функциональная структура используется частично, одна из функций (например, финансирование) находится либо на более высоком уровне управления, либо на одном уровне с подразделениями, структуризованными по продукту, по заказчику или по территориальному признаку.

Структура анализируемого предприятия относится к линейно - функциональному типу с элементами дивизиональной организационной структуры управления. Подразделения предприятия с одной стороны, выделены по принципу распределения ответственности за конкретные четко выделенные функции (производство, безопасность, финансы, персонал, информационные технологии), но, с другой стороны, некоторые отделы отвечают за определенную технологию или продукцию (отдел разработки светодиодной техники, испытательный центр). Такое сочетание является оптимальным для крупного предприятия с широкой номенклатурой продукции.

При подобной структуре управления линейный руководитель имеет возможность больше заниматься вопросами оперативного управления, поскольку функциональные специалисты высвобождают его от подготовки и решения специальных вопросов.

Главными преимуществами существующей организационной структуры управления являются:

* возможность делегирования генеральным директором ряда полномочий функциональным руководителям;
* персональная ответственность функциональных руководителей за результаты работы подразделения;
* осуществление контроля качества на каждом этапе производства;
* реализация принципа единства распорядительства;
* возможность уделить особое внимание инновационному, стратегически важному виду деятельности.

Недостатки данной организационной структуры управления:

* слабое взаимодействие подразделений по горизонтали;
* чрезмерно развитое иерархическое подчинение по вертикали;
* высокая вероятность возникновения трудовых конфликтов из - за конкурентной борьбы за ресурсы, слабой мотивации к конечному результату деятельности компании.

Функциональная организация направлена на стимулирование качества труда и творческого потенциала работников, а также экономии, обусловленной ростом масштабов производства, а также товаров или услуг. Вместе с тем поддержание взаимодействия между разными функциями является сложной задачей. Реализация различных функций предполагает разные сроки, цели и принципы, что делает трудными координацию деятельности и ее календарное планирование. Кроме того, функциональная ориентация связана с предпочтением стандартных задач, поощрением узко ограниченных перспектив и ведением отчетности о результатах деятельности.

В целом, такой тип организационной структуры свойственен производственным предприятиям и достаточно эффективен в том случае, когда аппарат управления выполняет часто повторяющиеся, стандартные процедуры, производство носит характер массового или крупносерийного производства.

Экономическая характеристика организации.

Актив бухгалтерского баланса характеризует вложения организации в имущество и материальные ценности, расходы на производство и реализацию готовой продукции, остаток свободных денежных средств. Динамика и структура статей актива баланса отражены в таблице 1.1.

Таблица 1.1 – Аналитическая группировка статей актива баланса

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Актив баланса | 2015 год | 2016 год | Абсолютное отклонение, тыс. руб. | Темп роста, % |
| тыс. руб. | процент к итогу | тыс. руб. | процент к итогу |
| Имущество – всего | 1118180 | 100 | 1122205 | 100 | 4025 | 100,35 |
| Иммобилизованные активы | 268831 | 24,05 | 228867 | 20,40 | -39964 | 85,13 |
| Оборотные активы, в том числе: | 849349 | 75,95 | 893338 | 79,60 | 43989 | 105,17 |
| Запасы | 535257 | 47,86 | 746327 | 66,50 | 211070 | 139,43 |
| Дебиторская задолженность | 288275 | 25,78 | 135612 | 12,08 | -152663 | 47,04 |
| Денежные средства и денежные эквиваленты | 2341 | 0,2 | 11001 | 0,98 | 8660 | 469,92 |

Источник: составлено автором

Значения таблицы показывают, что за период 2015 - 2016 гг. (горизонтальный анализ) стоимость имущества увеличилась на 4 025 тыс. руб. или на 100,35%: стоимость иммобилизованных активов уменьшилась на 39 964 тыс. руб. или 85,13 %, стоимость оборотных активов увеличилась на 43 989 тыс. руб. или 105,17 %.

Структура активов (вертикальный анализ) также изменилась: увеличилась доля оборотных активов (преимущественно запасов), а доля иммобилизованных активов сократилась на 3,65 процентных пункта.

Пассив баланса демонстрирует источники образования финансовых средств предприятия. В таблице 1.2 отражены изменения в структуре пассивов.

Таблица 1.2 – Аналитическая группировка статей пассива баланса

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Пассив баланса | 2015 год | 2016 год | Абсолютное отклонение, тыс. руб. | Темп роста, % |
| тыс. руб. | процент к итогу | тыс. руб. | процент к итогу |
| Источники имущества – всего | 1118180 | 100 | 1122205 | 100 | 4025 | 100,35 |
| Собственный капитал | 643082 | 57,52 | 678876 | 60,49 | 35794 | 105,56 |
| Заемный капитал | 475098 | 42,48 | 443329 | 39,51 | -31769 | 93,31 |
| Долгосрочные обязательства | 9549 | 0,85 | 3025 | 0,26 | -6524 | 31,67 |
| Краткосрочные обязательства | 465549 | 41,63 | 440304 | 39,23 | -25245 | 94,57 |
| Кредиторская задолженность | 458866 | 41,03 | 430179 | 38,33 | -28687 | 97,74 |

Источник: составлено автором

Финансирование осуществляется (практически в равных долях) как за счет собственных средств, так и за счет кредитов и займов. За период двух лет собственный капитал увеличился на 35 794 тыс. руб. или 105,56%, а заемный капитал уменьшился на 31 769 тыс. руб. или 93,31%. При этом доля заемного финансирования в валюте баланса сократилась на 2,97 процентных пункта, доля собственных источников увеличилась на 3,24%.

Методика расчета коэффициентов предполагает их разделение на группы по аспектам финансово - хозяйственной деятельности предприятия.

1. Общие показатели

Среднемесячная выручка определяется как отношение выручки предприятия в отчетном периоде к числу месяцев в нем.

Выручка среднемесячная 2015 = $\frac{1617818}{12}$ = 134 818,2 тыс. руб.

Выручка среднемесячная 2016 = $\frac{1262152}{12 }$ = 105 179,3тыс. руб.

За период 2016 года по сравнению с 2015 годом среднемесячная выручка уменьшилась на 29 638,9 тыс. руб. (темп прироста 21,98%) и составила 105 179,3тыс. руб. Данный показатель указывает на рыночную состоятельность компании, маркетинговая политика фирмы нуждается в улучшении.

Следующий общий показатель – доля денежных средств в выручке.

ДДС 2015 = $\frac{2341 }{1617818}×100\%$ = 0,14%

ДДС 2016 = $\frac{11001}{1262152}×100\%$ = 0,87%

Увеличение в 2016 году по сравнению с предшествующим периодом доли денежных средств значительно (на 0,73 %). Предприятие за 2016 год увеличило долю денежных средств в выручке, это является несомненным плюсом, так как это один из весомых критериев своевременного исполнения финансовых обязательств организации, финансовое состояние предприятия улучшилось.

1. Показатели платежеспособности и финансовой устойчивости

Общая платежеспособность – это частное от деления суммы обязательств предприятия на среднемесячную выручку; показывает, сколько месяцев необходимо организации для покрытия текущих обязательств за счет операционной деятельности.

Общая платежеспособность 2015 = $\frac{9549+465549}{134818,2}$ = 3,5

Общая платежеспособность 2016 = $\frac{3025+440304}{105179,3}$ = 4,2

В 2015 году данный показатель равнялся 3,5, в 2016 году возрос до 4,2. Принимая во внимание стратегическую деятельность предприятия, показатель не превышает нормативного значения (<6).

Коэффициент задолженности по кредитам банков и займам рассчитывается как отношение суммы долгосрочных пассивов и краткосрочных кредитов к среднемесячной выручке.

К задолженности по кредитам и займам 2015 = $\frac{9549}{134818,2}$ = 0,07

К задолженности по кредитам и займам 2016 = $\frac{3025}{105179,3}$ = 0,03

Данный коэффициент составил 0,07 и 0,03 в 2015 и 2016 году соответственно. Значение показателя не превышает единицу, кроме того, имеется тенденция к снижению. Иными словами, предприятие имеет возможность погашения задолженности в текущем периоде.

Коэффициент задолженности другим организациям определяется делением суммы расчетов с поставщиками и подрядчиками, а также с прочими кредиторами на среднемесячную выручку.

К задолженности другим организациям 2015 = $\frac{425500+269}{134818,2}$ = 3,15

К задолженности другим организациям 2016 = $\frac{409756+3146}{105179,3}$ = 3,92

Данный показатель превышает нормативное значение (единицу), причем если в 2015 году этот показатель равен 3,15 , то в 2016 году коэффициент составил 3,92. Таким образом, задолженность перед сторонними организациями неликвидна и нерациональна. Необходимо рассмотреть имеющиеся отношения с поставщиками и подрядчиками и скорректировать их соответствующим образом.

Коэффициент задолженности фискальной системе – это частное от деления суммы расчетов с государственными и внебюджетными фондами, а также расчетов по налогам и сборам на среднемесячную выручку.

К задолженности фискальной системе 2015 = $\frac{5076+19306}{134818,2}$ = 0,18

К задолженности фискальной системе 2016 = $\frac{5731+4836}{105179,3}$ = 0,1

Значение показателя за последние два года равнялось 0,18 (в 2015 году) и 0,1 (в 2016 году), то есть меньше единицы, что характеризует ООО «Светотехника» как социально и юридически ответственное предприятие.

Коэффициент внутреннего долга является результатом деления суммы обязательств по строкам «задолженность перед персоналом организации», «задолженность участникам (учредителям) по выплате доходов», «доходы будущих периодов», «резервы предстоящих расходов», «прочие краткосрочные обязательства» на среднемесячную выручку.

К внутреннего долга 2015 = $\frac{8540+7}{134818,2}$ = 0,063

К внутреннего долга 2016 = $\frac{6614+7}{105179,3}$ = 0,062

Как в 2015, так и в 2016 году данный показатель оставался одинаково низким (0,063 и 0,062), что позволяет сделать вывод – предприятие стремится в первую очередь исполнить обязательства перед своими сотрудниками и учредителями.

Коэффициент автономии – один из главных показателей финансовой независимости предприятия. Он рассчитывается как отношение собственного капитала организации к суммарным активам.

К автономии 2014 = $\frac{642433}{1506076}$ = 0,43

К автономии 2015 = $\frac{643082}{1118180}$ = 0,58

К автономии 2016 = $\frac{678876}{1122205}$ = 0,60

В мировой практике оптимальным считается соотношение, при котором от 30 до 40% источников финансирования принадлежат предприятию. Коэффициент автономии для ООО «Светотехника» равняется 0,43 в 2014 году, 0,58 в 2015 году и 0,60 в 2016 году. Приведенные значения подчеркивают нацеленность организации на финансовую независимость, однако, светотехническое производство, связанное со значительными издержками, не позволяет полностью перейти на самофинансирование.

1. Показатели эффективности использования оборотного капитала

Коэффициент обеспеченности оборотными средствами вычисляется путем деления оборотных активов организации на среднемесячную выручку.

К обеспеченности оборотными средствами 2015 = $\frac{849349}{134818,2}$ = 6,29

К обеспеченности оборотными средствами 2016 = $\frac{893338}{105179,3}$ = 8,49

Для ООО «Светотехника» данный показатель очень высок (6,29в 2015-м и 8,49в 2016-м году), что говорит о большом объеме оборотных средств и их высокой оборачиваемости.

Коэффициент оборотных средств в производстве – это отношение стоимости оборотных средств в производстве (запасы с учетом НДС минус стоимость отгруженных товаров) к среднемесячной выручке.

К оборотных средств в производстве 2015 = $\frac{535257+973-36}{134818,2}$ = 3,98

К оборотных средств в производстве 2016 = $\frac{746327+398-191}{105179,3}$ = 7,1

Доля оборотных средств в производстве в 2016 году увеличилась на 3,12 и составила 7.1. Это свидетельствует о расширении производственной деятельности, росте производительности труда на предприятии.

1. Показатели рентабельности

Показатели рентабельности наглядно демонстрируют способность предприятия генерировать прибыль.

Рентабельность оборотного капитала определяется отношением чистой прибыли к оборотным средствам предприятия.

Рентабельность ОК 2015 = $\frac{3195}{849349}$ = 0,003

Рентабельность ОК 2016 = $\frac{37467}{893338}$ = 0,04

Расчет данного показателя показал, что на 1 руб., вложенный в оборотные активы приходилось 3 руб. и 40 руб. прибыли в 2015 и 2016 году соответственно.

Рентабельность продаж является частным от деления прибыли от продаж на выручку.

Рентабельность продаж 2015 = $\frac{27842}{1617818}$ = 0,017

Рентабельность продаж 2016 = $\frac{37217}{1262152}$ = 0,029

Для анализируемого предприятия соотношение прибыли от реализации продукции и дохода, полученного в отчетном периоде, увеличилось в 2015 году (на 0,012) и составило 0,029. Показатели рентабельности для ООО «Светотехника» указывают на прибыльный характер производства и внепроизводственный деятельности.

Фондоотдача 2015 = $\frac{138818,2}{3195}$ = 43,44

Фондоотдача 2016 = $\frac{105179,3}{37467}$ = 2,8

Фондоотдача (отношение среднемесячной выручки к стоимости внеоборотного капитала) предприятия снизилась. В 2015 году данный показатель равнялся 43,44, а в 2016 году – 2,8.[[1]](#footnote-1)

Анализ основных показателей финансово - хозяйственной деятельности ООО «Светотехника» позволяет констатировать, что предприятие испытывает незначительные трудности с организацией продаж готовой продукции и установлением взаимоотношений с деловыми партнерами и кредиторами. Тем не менее, компания располагает значительными резервами для экономического роста, высок ее производственный и стратегический потенциал, состояние финансов возможно оценить, как удовлетворительное. Кроме того, важно подчеркнуть стремление фирмы организовать комфортные условия труда для работников, обеспечить своевременную выплату заработной платы и отчисления в фонды социального страхования.

**2. ПРОИЗВОДСТВЕННО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКАЯ СТРУКТУРА ОРГАНИЗАЦИИ**

Для начала нужно определиться что же такое производственная структура организации. Под ней можно понимать определенную совокупность упорядоченных взаимосвязанных элементов, которые обеспечивают развитие и функционирования организации, как единого целого организма.

Под производственной структурой ООО « Светотехника» будем понимать взаимосвязь и состав образующих ее служб, участков, цехов в процессе производства продукции.

Главными элементами производственной структуры организации являются участки, цехи, рабочие места.

Чтобы оценить производственную структуру ООО «Светотехника», посмотри на организационную структуру организации, приложение Б. Также важно отметить, что общие число сотрудников ООО «Светотехника» составляет примерно 1000 человек.

Функциональная структуризация является наиболее распространенной формой организации деятельности и имеет место быть практически на всех предприятиях на том или ином уровне организационной структуры. Это процесс разделения организации на различные элементы, каждый из которых имеет свою определенную, конк­ретную задачу и обязанности. Создание функциональной структуры сводится к группировке персонала по широким задачам, которые они выполняют (производство, маркетинг, финансы и т. п.). Конкретные характеристики и черты деятельности того или иного подразделения соответствуют наиболее важным направлениям деятельности всей организации. В тех случаях, когда функциональная структура используется частично, одна из функций (например, финансирование) находится либо на более высоком уровне управления, либо на одном уровне с подразделениями, структуризованными по продукту, по заказчику или по территориальному признаку.

Структура анализируемого предприятия относится к линейно - функциональному типу с элементами дивизиональной организационной структуры управления. Подразделения предприятия с одной стороны, выделены по принципу распределения ответственности за конкретные четко выделенные функции (производство, безопасность, финансы, персонал, информационные технологии), но, с другой стороны, некоторые отделы отвечают за определенную технологию или продукцию (отдел разработки светодиодной техники, испытательный центр). Такое сочетание является оптимальным для крупного предприятия с широкой номенклатурой продукции.

При подобной структуре управления линейный руководитель имеет возможность больше заниматься вопросами оперативного управления, поскольку функциональные специалисты высвобождают его от подготовки и решения специальных вопросов.

Главными преимуществами существующей организационной структуры управления являются:

* возможность делегирования генеральным директором ряда полномочий функциональным руководителям;
* персональная ответственность функциональных руководителей за результаты работы подразделения;
* осуществление контроля качества на каждом этапе производства;
* реализация принципа единства распорядительства;
* возможность уделить особое внимание инновационному, стратегически важному виду деятельности.

Недостатки данной организационной структуры управления:

* слабое взаимодействие подразделений по горизонтали;
* чрезмерно развитое иерархическое подчинение по вертикали;
* высокая вероятность возникновения трудовых конфликтов из - за конкурентной борьбы за ресурсы, слабой мотивации к конечному результату деятельности компании.

Функциональная организация направлена на стимулирование качества труда и творческого потенциала работников, а также экономии, обусловленной ростом масштабов производства, а также товаров или услуг. Вместе с тем поддержание взаимодействия между разными функциями является сложной задачей. Реализация различных функций предполагает разные сроки, цели и принципы, что делает трудными координацию деятельности и ее календарное планирование. Кроме того, функциональная ориентация связана с предпочтением стандартных задач, поощрением узко ограниченных перспектив и ведением отчетности о результатах деятельности.

В целом, такой тип организационной структуры свойственен производственным предприятиям и достаточно эффективен в том случае, когда аппарат управления выполняет часто повторяющиеся, стандартные процедуры, производство носит характер массового или крупносерийного производства.

**3. ТЕХНОЛОГИИ ОРГАНИЗАЦИИ ОСНОВНЫХ РАБОЧИХ МЕСТ**

Во главе ООО «Светотехника» стоит генеральный директор, далее по иерархии ему подчиняются: главный инженер, технический директор, директор по производству, директор по разработке светодиодной техники, директор по качеству, директор по экономике и финансам, директор по безопасности.

Также непосредственно генеральному директору подчиняются: юридическое бюро, общий отдел, служба персонала, отдел информационных технологий, отдел технического контроля.

Обязанности генерального директора:

* руководство хозяйственной и финансовой деятельностью
* организация работы предприятия с максимальной эффективностью
* обеспечение соблюдения законности в деятельности организации
* выполнение поручений собрания акционеров, совета директоров
* утверждение штатного расписания
* обеспечение выполнения обязательств перед кредиторами

Перейдем к функциональным областям внутренней среды организации.

Главный инженер и подчиненные к нему отделы выполняют такие функции, как: выяснения направлений развития организации и разработка технической политики; определение путей технической реконструкции завода и перевооружение производства; обеспечение высокого уровня технической подготовки завода и работа по ее совершенствованию.

Технический директор и подчиненные к нему отделы выполняют такие функции, как: способствуют созданию и поддержанию высокого уровня технической подготовки предприятия; занимаются разработкой мер, по модернизации завода; руководит техническими службами завода, контролирует результаты работы этих служб; контролируют соблюдение, технической, проектной, конструкторской дисциплины.

Функция развития продукта и процесса производства (директор по разработке светодиодной техники) – разработка высоких технологий, организация проведения исследований, осуществление инновационной политики предприятия, изучение динамики развития продукта.

 Финансы и бухгалтерский учет (директор по экономике и финансам) – аспекты деятельности предприятия, которые включают управление денежными средствами (расход, изменение денежных масс), сбор, обработку и анализ финансовых данных.

Испытательный центр – испытание всей производимой продукции, проверка качества.

Производственная функция (директор по производству) – обеспечение функционирования производственного процесса в зависимости от цели производственной функции, принятие решений в сфере технологий, запасов производства, календарного планирования. Основное производство.

Кадровая функция (служба персонала) – обеспечение производственной и других сфер людскими ресурсами (наем, подготовка и переподготовка), выполнение всех управленческих действий, связанных с социальной сферой (оплата, благосостояние и условия найма).

**4. ХАРАКТЕРИСТИКА ОСНОВНОГО РАБОЧЕГО МЕСТА МАГИСТРАНТА**

На все время практики мне был предоставлен отдельный кабинет, в бухгалтерии, руководителем практики был главный бухгалтер ООО «Светотехника».

Как уже отмечал ранее, мне предоставили отдельный кабинет, в нем был кондиционер, окно, помещение проветриваемое, светлое, тихое, хорошая звукоизоляция, хороший уровень и качество осветительных приборов, так же хочется отметить, что во всем административном здании в коридорах стоят датчики света, и свет включается по их срабатыванию. В кабинете стоял стол, средних размеров, на нем был компьютер, принтер, сканер и копир, в одном устройстве, также на столе еще имелся телефон и лампа, и также были ящики под документы, ну и на рабочем пространстве стола еще было место, чтобы расположить там какую-то документацию. Также в кабинете был шкаф под документы, и под одежду. Еще стоит отметить удобное офисное кресло, с хорошей поддержкой спины, с подлокотниками, и удобно регулирующиеся по высоте. Во время практики мне были предоставлены все необходимые документы, для написания отчета по практике, и для проведения анализа деятельности предприятия.

Отдельно стоит отметить, что кроме работы в офисе, была организована экскурсия по всем отделам и цехам завода, предварительно, был проведен инструктаж по пожарной и общей безопасности. Мне удалось лично понаблюдать, как идет работа во всех цехах, и как получается конечный продукт, это дало общее понимание процесса, и сложилась полная картина о деятельности организации.

**5. КАДРОВОЕ, ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ**

Кадровой политикой в ООО «Светотехника» занимается служба персонала.

Основные обязанности службы кадров:

* обеспечение организации трудовыми ресурсами
* развитие кадров (повышение квалификации)
* отбор и подбор персонала
* постоянный анализ структуры и состояния кадров
* организация социального обеспечения персонала
* организация процесса адаптации новых сотрудников
* выработка правил оценки результатов труда

Для закрепления работника на определенном рабочем месте выпускается приказ или распоряжение. Для ознакомления работника с его должностными обязанностями и подтверждением его согласия следовать данным предписаниям, производится ознакомление работника с должностной инструкцией и ее подписание. Должностная инструкция содержит подробное описание рабочего места, функций и необходимых навыков для работника.

В данный момент на заводе работают 1020 человек.

В подчинении главного инженера ­– 123 человека

В подчинении технического директора ­– 82 человека

В подчинении директора по производству – 626 человек

В подчинении директора по разработке светодиодной техники – 24 человека

В подчинении директора по качеству – 17 человек

В подчинении финансового директора – 24 человека

В подчинении генерального директора (остальные службы) – 128 человек

Из них 684 человека – женщины, а 336 человек – мужчины.

Рисунок 1. Структура рабочих ООО «Светотехника» по половому признаку.

 Источник: составлено автором

Разберем состав персонала по основному и вспомогательному и обслуживающему производству.

В основном виде производства работают 626 человек.

В вспомогательном виде производства работают 123 человека.

В обслуживающем виде производства работают 147 человек.

Рисунок 2. Структура персонала по видам производства.

 Источник: составлено автором

Управление персоналом опирается на анализ содержания труда, способству-ющий правильным оценкам производственных и деловых качеств работника, орга-низации труда, его оплаты, а также планируемой структуры и качество рабочей си-лы, необходимой предприятию.

Основной акцент в системе стимулирования персонала в ООО «Светотехника» сделан на материальные методы стимулирования. Управление персоналом предприятия осуществляется с помощью сочетания административных, экономических и социально-психологических методов управления.

**ОБОБЩЕНИЕ И ПОДВЕДЕНИЕ ИТОГОВ**

Миссией предприятия является достижение максимально возможной прибыльности; наиболее полного и качественного удовлетворения потребностей клиентов в производимой продукции, выполняемых работах и услугах; а также оптимального соотношения издержек производства и результатов деятельности.

В ходе исследования мы выяснили, цели предприятия не ограничиваются производством конкурентоспособной продукции, а также включают инновационные виды деятельности, организацию сбыта готовой продукции и рекламу, организацию внерабочей жизнедеятельности персонала (социальную ответственность фирмы).

Также была подробно рассмотрена организационная структура. Структура анализируемого предприятия относится к линейно - функциональному типу с элементами дивизиональной организационной структуры управления.

Из производственной структуры было видно, какие службы и отделы, за что отвечают, кому подчиняются и какую роль в производственном процессе выполняют. Также мы увидели состав персонала предприятия, сколько людей работают в различных производственных процессах.

В ходе практического исследования на примере ООО «Светотехника» было выявлено следующее. В анализе просматривается уменьшение итогов баланса (- 387 896тыс. руб.) в последнем отчетном периоде, что можно оценить, как отрицательный показатель. К положительным моментам можно отнести постепенное и стабильное увеличение в активе баланса денежных средств и внеоборотных активов. Также следует отметить увеличение капитала и резервов организации за счёт нераспределённой прибыли и резервного капитала. Анализируя внеоборотные активы организации, можно сделать вывод о происходящем на предприятии обновлении средств труда. Об этом свидетельствует прирост основных средств (за период 2014-2016гг.)

О благоприятном положении в финансах организации за отчётный 2015 год может говорит изменение в разделе баланса «Краткосрочные обязательства», т.е. долги организации, старение кредиторских счетов (уменьшение составило 289 293 тыс. руб.). Это значит, что либо предприятие проводит разумную политику распределения финансов по своим платежам. Положительным фактором является уменьшение по статье «Запасы» (снижение составило 65 100 тыс. руб., в процентном соотношении уменьшение произошло на 10,85%). Изменение данной статьи означает благоприятную концентрацию товара на складах, рост продаж и т.д.

Темп роста задолженности перед персоналом организации в период с 2014-2015 гг. свидетельствует о положительной динамике в организации оплаты труда. Дебиторская задолженность значительно снизилась к концу 2015 года (на 349 722 тыс. руб) . Это положительная тенденция, так как высокие показатели приводят к отвлечению оборотных средств, к задержке их оборачиваемости, что, в конечном итоге, ведет к образованию потребности в дополнительных источниках средств и ухудшает финансовое состояние организации.

Анализ прибыли и убытков показал, что в отчётный период уменьшилась чистая прибыль на 178 181тыс.руб. В отчетном году уменьшилась и выручка на 345 484 тыс.руб. Себестоимость продаж в 2015 году снизилась на 119 755 тыс.руб.

Управленческие расходы уменьшились на 3,99%. Прибыли от продаж уменьшились на 226 042 тыс.руб., что составило 189,1%. Проценты к уплате снизились на 9 587 тыс. руб. Произошло также уменьшение прочих операционных доходов на 44 755 тыс.руб., что составило 50,96% и прочих операционных расходов на 34,64%.

**БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК**

1. Аврашков, Л.Я., Графова Л.Я., Методика и практика оценки финансового состояния организации. // Современный бухучет. –2013. - №3. – С.8-18.
2. Агеева, Е. И., Кредитная политика как инструмент управления дебиторской задолженностью // Москва, Финансовый менеджмент. - 2013. - №6. – 168 с.
3. Андрюхина, Н.В. Бухгалтерская отчетность как информационная база финансового анализа // Современный бухгалтерский учет: теория, опыт, проблемы. Сборник научных трудов. – Тверь., 2014.
4. Баканов, М.И. Курс анализа хозяйственной деятельности / Под ред. М.И. Баканова и С.К. Татура. – М.: Инфра-М, 2014.
5. Бужинский, А.И. Методика экономического анализа деятельности промышленного организации (объединения) / Под ред. А.И. Бужинского. – М.: Инфра-М, 2013.
6. Бурцев, В.В., Организация системы внутреннего контроля коммерческой организации. – М.:Экзамен, 2013 год – 256 с.
7. Гиляровская, Л, Соболев А. Комплексный подход к анализу и оценке финансового положения организации // Аудитор. – 2014. - №4. – с. 47-54.
8. Гиляровская Л, Соболев А. Комплексный подход к анализу и оценке финансового положения организации // Аудитор. – 2014. - №4. – с. 47-54.
9. Гончаров, А.И., Долговые индикативные методы диагностики и восстановления платежеспособности организации // Экономический анализ: теория и практика. - 2013. - №4. - 254 с.
10. Грязнова, А.Г., Финансово-кредитный энциклопедический словарь // Финансы и статистика, 2015.-1168 с.
11. Джалаев, Т.К., Анализ дебиторской и кредиторской задолженности организации // Экономический анализ: теория и практика. - 2014. - №7.- 268 с
12. Киперман, Г.А., Управление дебиторской задолженностью //Финансовая газета. Региональный выпуск//2014. -№12 – 169с.
13. Крейнина, М.Н. Финансовое состояние организации. Методы оценки. - М.: ИКЦ «ДИС», 2013.
14. Крюкова, Н.М., Краткосрочная финансовая политика. – М.: ИНФРА- М, 2013 -219 с.
15. Кузьмин Г.А., Кредиторская задолженность// Бухгалтерское приложение к газете «Экономика и жизнь».2014 - №32. – 254 с.
16. Новак, В.А. Экономический анализ эффективности производства. – М.: Наука, 2014.
17. Слепов, В.А., Финансовая политика компании: Учебное пособие // Москва, 2014. – 283 с.
18. Соловьева, Е.А., Управление дебиторской задолженностью коммерческого организации как способ снижения кредитного риска // Управление финансовыми рисками. 2014. - №2. – 358 с.
19. Стоянова, Е.С., Финансовый менеджмент: теория и практика: Учебник / 5-е изд., перераб. и доп. – М.: Изд-во «Перспектива», 2015. -656 с.

**ПРИЛОЖЕНИЕ А**

**Отчет о финансовых результатах ООО «Светотехника» за 2015, 2016 гг. (тыс.руб.)**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Наименование показателя | 2015 | 2016 |
| Выручка | 1572653 | 1963302 |
| Себестоимость продаж | 1190605 | 1520178 |
| Валовая прибыль (убыток) | 382048 | 443124 |
| Коммерческие расходы | 8024 | 14875 |
| Управленческие расходы | 157473 | 178556 |
| Прибыль (убыток) от продаж | 216551 | 249693 |
| Проценты к уплате | 3886 | 11399 |
| Прочие доходы | 41836 | 87839 |
| Прочие расходы | 52030 | 95832 |
| Прибыль (убыток) до налогообложения | 202471 | 230301 |
| Текущий налог на прибыль | 43851 | 44624 |
| Прочее | 2235 | 4301 |
| Чистая прибыль (убыток) | 160521 | 181376 |

**ПРИЛОЖЕНИЕ Б**

**Бухгалтерский баланс ООО «Светотехника» в укрупненных показателях на 31 декабря 2014 – 2016 гг. (тыс. руб.)**

|  |  |
| --- | --- |
| Актив | Пассив |
| Показатели | 2014 | 2015 | 2016 | Показатели | 2014 | 2015 | 2016 |
| Нематериальные активы | – | 23 | 20 | Уставный капитал | 10 | 10 | 10 |
| Основные средства | 157923 | 213402 | 247330 | Добавочный капитал | 82565 | 82565 | 82565 |
| Финансовые вложения | 28 | 8 | 8 | Переоценка основных средств | 23033 | 23033 | 23033 |
| Прочие внеоборотные активы | 34248 | 20987 | 18183 | Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток) | 199508 | 357853 | 536825 |
| Запасы (материалы, готовая продукция) | 322919 | 405159 | 600357 | Заемные средства | 100000 | 100000 | 100000 |
| Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям | 143 | 428 | 753 | Отложенные налоговые обязательства | 8529 | 6462 | 8801 |
| Дебиторская задолженность | 221954 | 245690 | 637997 | Кредиторская задолженность | 316378 | 308026 | 743951 |
| Денежные средства и денежные эквиваленты | 3202 | 1953 | 1428 | Доходы будущих периодов | 7 | 7 | 7 |
| Прочие оборотные активы | 5 | 2 | – | Оценочные обязательства | 10392 | 9696 | 10884 |
| Всего активов | 740422 | 887652 | 1506076 | Всего пассивов | 740422 | 887652 | 1506076 |

**ПРИЛОЖЕНИЕ В**

**Организационная структура управления ООО «Светотехника»**



1. Любушин, Н.П. Экономический анализ / Н.П. Любушин. – М.: Юнити, 2014. – с. 451 - 457. [↑](#footnote-ref-1)