

СОДЕРЖАНИЕ

Введение.....	3
1. Общая характеристика ООО ТХ «Сибирский Гигант».....	4
2. Стратегия развития ООО ТХ «Сибирский Гигант».....	6
3. Организационное проектирование ООО ТХ «Сибирский Гигант».....	7
4. Управление операциями.....	9
5. Управление человеческими ресурсами.....	12
7. Эффективность деятельности ООО ТХ «Сибирский Гигант».....	14
8. Эффективность управления организацией.....	16
Заключение.....	19
Приложения	

Введение

Цель практики – формирование и развитие практических умений и навыков в области сбора информации, формирования и оценка основных показателей финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие задачи:

- закрепление и углубление теоретических знаний;
- сбор и обработка экономико-статистического материала, необходимого для подготовки отчета по программе практики.

Объектом исследования является ООО ТХ «Сибирский Гигант».

1 Общая характеристика ООО ТХ «Сибирский Гигант»

Торговое предприятие ООО ТХ «Сибирский Гигант» было создано 6 октября 1999 г. в полном соответствии с действующим на территории РФ законодательством. В своей деятельности оно руководствуется Уставом и Учредительным договором, а также соответствующими законодательными актами в сфере предпринимательской деятельности.

В г. Новосибирске создано в настоящее время открыто более 10 магазинов, включая бренды «Горожанка», «Мегас», «Сибирский Гигант», принадлежащие холдингу.

В результате можно проанализировать сильные и слабые стороны, возможности и угрозы (табл.1).

Таблица 1

Матрица SWOT-анализа ООО ТХ «Сибирский Гигант»

<p><i>Сильные стороны (S):</i></p> <ul style="list-style-type: none">- высококвалифицированный управленческий и производственный персонал;- разнообразное меню;- ориентация деятельности в значительной степени направлена на удовлетворение потребностей клиентов;- возможность оплаты банковскими картами;- бонусная программа работы с клиентами.	<p><i>Слабые стороны (W):</i></p> <ul style="list-style-type: none">- отсутствие опыта маркетинговых исследований;- значительная нагрузка на одного специалиста;- нестабильные объемы реализации.- конкуренция.
<p><i>Возможности (O):</i></p> <ul style="list-style-type: none">- расширение филиальной сети;- организация дополнительных услуг- привлечение корпоративных клиентов (обеда в офис);- большое значение потенциальной емкости рынка.	<p><i>Угрозы (T):</i></p> <ul style="list-style-type: none">- ожесточение конкуренции;- неблагоприятный сдвиг в курсах валют;- неблагоприятные изменения налоговой политики;- изменение вкусов и потребностей клиентов;

Проведя SWOT-анализ, и построив матрицу SWOT-анализа, можно

сделать вывод, что в организации деятельности ООО ТХ «Сибирский Гигант» имеются положительные стороны: есть возможность оплаты, как наличным, так и безналичным расчетом. ООО ТХ «Сибирский Гигант» располагает высококвалифицированным управленческим и производственным персоналом и ориентирует свою деятельность в значительной степени на удовлетворение потребностей клиентов.

В качестве угроз выступает: конкуренция и изменение вкусов и потребностей клиентов.

Преимуществом ведения данного вида бизнеса является отсутствие сезонности продаж.

2. Стратегия развития ООО ТХ «Сибирский Гигант»

Стратегия развития организации преследует цель создания сети магазинов в регионе и стране.

ООО ТХ «Сибирский Гигант» является магазином по продаже продовольственных товаров. В предприятии функционирует наряду с залом самообслуживания цех обвалки мяса, цех готовых холодных и горячих блюд, кондитерский цех.

Цель деятельности организации – получение прибыли путём реализации населению качественных продуктов питания.

Миссия организации: качество – главная ценность. Гарантируется качество обслуживания через качество бизнес-процессов, качество товаров и услуг, качество работы персонала.

3. Организационное проектирование ООО ТХ «Сибирский Гигант»

Цель организационной структуры состоит в том, чтобы обеспечить достижение стоящих перед организацией задач. Согласно классической теории организации, с выводами которой по данному вопросу согласно большинство менеджеров, структура организации должна разрабатываться сверху вниз.

Вначале руководители должны осуществить разделение организации на широкие сферы, затем поставить конкретные задачи - подобно тому, как в планировании сначала формулируются общие задачи, а потом составить конкретные правила.

В ООО ТХ «Сибирский Гигант» применяется линейно – функциональная организационная структура (рис. 1), которая удачно сочетает линейные подразделения, выполняющие весь объем основной хозяйственной деятельности, с отделами и службами, реализующими конкретные функции управления в масштабах всей организации (планирование, финансы, бухгалтерия, маркетинг, кадры).

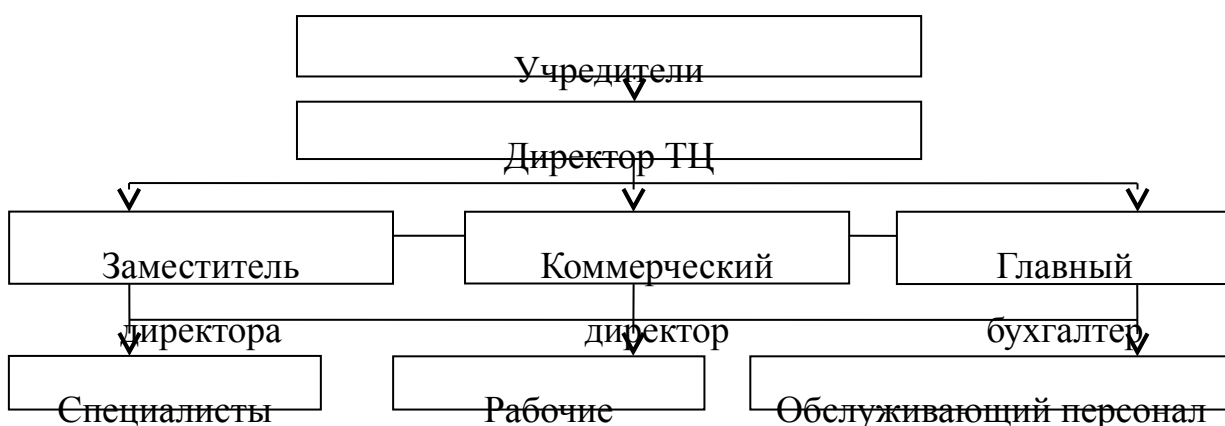


Рис. 1. Организационная структура управления торговым центром ООО ТХ «Сибирский Гигант»

Преимущества линейно – функциональной системы управления:

- усиливается по сравнению с функциональной структурой принцип

единоначалия;

- повышается персональная ответственность линейных и функциональных руководителей;
- более оперативно решаются практические вопросы;
- создаются хорошие условия для профессионального и служебного роста работников.

Недостатки линейно – функциональной системы управления:

- усиление тенденций к выполнению только своих функций;
- появляется необходимость в частных согласованиях;
- создается необходимость в координации функциональных служб.

К плюсам управления ООО ТХ «Сибирский Гигант» нужно отнести сильное информационное обеспечение предприятия, а также акцент на повышение персональной ответственности работников.

Как видно из рисунка 1, в штате организации присутствуют специалисты, рабочие и обслуживающий персонал. Руководство оперативной деятельностью осуществляет коммерческий директор; заместитель директора выполняет функции решения тактических задач в управлении и замещает директора при его отсутствии.

Среднесписочная численность персонала ООО ТХ «Сибирский Гигант» в 2018 году и 2019 году составила 1547 и 1558 чел. соответственно.

4. Управление операциями

С ценами и ассортиментом компании можно ознакомиться в выставочном зале или на сайте - <http://www.sibgigant.ru>

Чтобы получить доступ к оптовым ценам, договору и системе скидок необходимо отправить запрос на регистрацию с сайта. Оформить заказ можно в офисе компании или через личный кабинет на сайте компании.

Договор о сотрудничестве

Для заключения договора необходимо:

Образец договора (только для ознакомления)

Для индивидуальных предпринимателей:

1. свидетельство о регистрации ИП;
2. свидетельство о постановке на налоговый учет;
3. копия паспорта;
4. банковские реквизиты.

Для юридических лиц:

1. свидетельство о регистрации юридического лица;
2. свидетельство о постановке на налоговый учет;
3. ОГРН;
4. Устав: 1я страница, последняя страница, страница об учредителях, страница о назначении и сроках полномочий директора;
5. положение о назначении директора;
6. банковские реквизиты.

При составлении договора по предоплате (наличный/безналичный расчет) допускается не полный комплект документов.

В течение 10-и рабочих дней с момента получения товара покупатель обязан выслать подлинники надлежаще оформленных накладных и доверенностей, удостоверяющих получение товара, по почте заказным письмом с уведомлением.

Договор о поставке

Для заключения договора необходимо:

Для индивидуальных предпринимателей:

1. Свидетельство о постановке на учет в налоговом органе (ИНН)
2. Свидетельство о внесении в единый государственный реестр индивидуальных предпринимателей (ОГРН)
3. Паспорт
4. Реквизиты:
 - юридический адрес
 - фактический адрес (почтовый)
 - контактный телефон
 - Ф.И.О. контактного лица
5. При наличии расчетного счета:
6. расчетный счет
7. наименование банка
8. корсчет
9. БИК
10. В случае осуществления доставки:
 - по Москве: адрес доставки и схема проезда
 - по России: адрес транспортной компании, схема проезда до транспортной компании
 - копия договора с транспортной компанией

Для юридических лиц:

1. Реквизиты:
 - полное наименование
 - организационно правовая форма юридического лица
 - свидетельство о постановке на учет в налоговом органе (ИНН)
 - свидетельство о государственной регистрации юридического лица (ОГРН)
 - КПП

- ОКОНХ
- ОКПО
- юридический адрес
- фактический адрес (почтовый)
- контактный телефон
- Ф.И.О. контактного лица
- 2. Банковские реквизиты:
 - расчетный счет
 - наименование банка
 - корсчет
 - БИК
- 3. Печать предприятия
- 4. Для представителя от покупателя
 - доверенность на заключение договора на официальном бланке с синей печатью и подписью руководителя
- 5. В случае осуществления доставки:
 - по Москве: адрес доставки и схема проезда
 - по России: адрес транспортной компании, схема проезда до транспортной компании
 - копия договора с транспортной компанией

Доставка на сумму от 10 000 рублей – бесплатно.

Доставка до транспортной компании при заказе от 10 000 рублей – бесплатно.

Самовывоз от 10 000 рублей – бесплатно.

Доставка на сумму до 10 000 рублей – 400 рублей.

5. Управление человеческими ресурсами

Отдел учета ООО ТХ «Сибирский Гигант» разрабатывает структуру заработной платы работников предприятия. Учитываются условия на рынке труда, производительность и прибыльность предприятия. Среднемесячная зарплата на одного работника составляет около 24822 рублей.

На предприятии используется система оплаты труда согласно оклада. Помимо заработной платы предприятие предоставляет своим работникам различные дополнительные льготы: оплаченные отпуска, больничные листы, пенсионное обеспечение. Кроме того, выдаются ссуды с пониженной процентной ставкой, предоставляются юридические услуги. К праздникам выплачиваются единовременные поощрения или делаются подарки. Также выплачиваются денежные пособия на погребение (в размере 10 минимальных оплат труда), на рождение ребенка и материнскую помощь (в размере 15 минимальных оплат труда).

6. Деловые коммуникации и процесс принятия управленческих решений

Оценка эффективности принятия управленческих решений является важным элементом разработки проектных и плановых мероприятий, позволяющим определить уровень прогрессивности действующей структуры, разрабатываемых проектов, плановых мероприятий, и проводится с целью выбора наиболее рационального варианта структуры или способа ее совершенствования.

Следует отметить, что оценка эффективности управления медицинским персоналом состоит из двух компонентов:

- 1) Экономическая эффективность, характеризующая достижение целей медицинской организации путем использования персонала на основании принципа экономического расходования имеющихся ресурсов;
- 2) Социальная эффективность, характеризующая степень ожидания потребностей и интересов работников на предприятии.

Высокий уровень текучести кадров почти всегда указывает на серьезные недостатки в управлении персоналом и управлении организацией в целом, это своего рода индикатор неблагополучия.

Для определения величины экономического ущерба от текучести кадров в научно-методической литературе рекомендуется учитывать потери, к которым ведет высокая текучесть, и предлагаются соответствующие методы по их вычислению:

- потери, вызванные перерывами в работе из-за уволившегося медицинского персонала;
- потери, обусловленные необходимостью обучения и переобучения нового медицинского персонала;
- потери, вызванные снижением производительности труда у медицинского персонала перед увольнением.

7. Эффективность деятельности ООО ТХ «Сибирский Гигант»

Показатели финансовых результатов деятельности ООО ТХ «Сибирский Гигант» представлены в таблице 2.

Таблица 2

Показатели финансовых результатов деятельности ООО ТХ «Сибирский Гигант» за 2018 – 2019годы

Показатели	Ед. изм.	Годы		Отклонение (+, -)	Темп роста, %
		2018	2019		
Оборот торговли	тыс. р.	12713846	14355154	1641308	112,9
Себестоимость реализованных товаров	тыс. р.	10368027	11887422	1519395	114,7
Доход от реализации					
в сумме	тыс. р.	2345819	2467732	121913	105,2
уровень		18,45	17,19	-1,260	-
Издержки обращения					
в сумме	тыс. р.	2335624	2614976	279352	112,0
уровень		18,37	18,22	-0,154	-
Прибыль от реализации	тыс. р.	10195	-147244	-157439	
Прочие доходы	тыс. р.	520870	663999	143129	127,48
Прочие расходы	тыс. р.	96406	156532	60126	162,37
Чистая прибыль					
в сумме	тыс. р.	225970	150227	-75743	66,5
уровень		1,777	1,047	-0,731	

По данным таблицы 2 видно, что оборот торговли ООО ТХ «Сибирский Гигант» возрос на 12,9%, или на 1641308 тыс. р., и составил в 2019 году 14355154 тыс. р. Себестоимость реализованных товаров в 2019 году увеличилась по сравнению с 2018 годом на 1519395 тыс. р. и составила 11887422 тыс. р. Доход от реализации увеличился на 121913 тыс. р. и составил в 2019 году 2467732 тыс. р., темп его роста равен 105,2%. Отметим, что уровень дохода от реализации в обороте торговли снизился на 1,260% и составил в 2019 году 17,19%. Издержки обращения увеличились на 279352 тыс. р., темп увеличения составил 112,0%, что отрицательно характеризует деятельность организации. В 2019 году предприятие получило убыток от реализации товаров - 147244 тыс. р. Но,

благодаря прочим доходам чистая прибыль достигла величины 150227 тыс. р. в 2019 году. Её уровень в выручке снизился на 0,731% и составил 1,047%.

8. Эффективность управления организацией

Эффективность менеджмента (Эм) может быть выражена следующим образом:

$$Эм = Э_{о.у} \times Э_{с.у},$$

где $Э_{о.у}$ - эффективность управляемой системы (объекта управления);

$Э_{с.у}$ - эффективности управляющей системы (субъекта управления).

Для характеристики экономической эффективности управляемой системы на государственном уровне среди других в качестве обобщающего показателя используется национальный доход (вновь созданная стоимость) за конкретный период времени, на уровне отрасли - показатель производительности труда, на уровне хозяйствующего субъекта - прибыль.

Частных показателей экономической эффективности управляемой системы насчитывают более шестидесяти. К ним относятся: рентабельность, оборачиваемость, окупаемость капиталовложений, фондоемкость, фондоотдача, производительность труда, соотношение роста заработной платы и производительности труда.

Частными показателями социальной эффективности организационной системы являются: своевременность выполнения заказов, полнота выполнения заказов, оказание дополнительных услуг, послепродажный сервис и др.

Традиционно экономическая эффективность управляющей системы определяется следующими показателями.

Обобщающий показатель эффективности управляющей системы (субъекта управления):

$$Э_{с.у} = П : З_u \text{ или } Э_{с.у} = Д : З_u,$$

где $П$ - прибыль организации,

де руб.;

Д доход организации,

руб.;

З затраты на

у управление, руб.

Частными показателями эффективности управляющей системы являются:

1) доля численности управленческих работников в общей численности работающих в организации:

$$Kч = Чу : Чо,$$

г Ч численность работников управления,

де у чел.;

Ч численность работников

о организации, чел.;

2) доля затрат на управление в общей сумме затрат организации:

$$Kз = Зу : Зобщ,$$

г З общие затраты

де общ организации, руб.;

3) коэффициент затрат на управление на единицу выпускаемой продукции (оказываемых услуг):

$$Kзп = Зу : К,$$

г К количество или объем выпускаемой продукции (оказываемых
де К-услуг);

4) норма (коэффициент) управляемости:

$$Ку = Чо : Чу,$$

г Ч численность работников

де о организации, чел.;

Ч численность работников управления,

у чел.

Таблица 8

**Основные показатели эффективности менеджмента
ООО ТХ «Сибирский Гигант» за 2018-2019 годы**

Показатели	2018г	2019г	Отклонение (+,-)
Эо.у эффективность управляемой системы (объекта управления)			
- рентабельность продаж	100,0	100,0	0
- фондоемкость	0,256	0,26	+0,01
- фондоотдача	3,8	3,9	-0,1
производительность труда	56,2	74,6	+18,4
Эс.у эффективности управляющей системы (субъекта управления)	17,5	30,5	+13,0
Эс.у = П : Зу			
-кч	0,104	0,357	+0,253
-кз	0,311	0,086	-0,225
-кзп	0,310	0,085	-0,225
-ку	9,6	2,8	-6,8

Основные показатели эффективности менеджмента характеризуются положительно.

Заключение

Таким образом, рассмотренное в работе предприятие имеет базовые направления деятельности, связанные с розничной и оптовой продажей товаров. Предприятие активно позиционирует себя на рынке, проводит различные акции, активизирует продажи, темп продаж высокий, потенциальный спрос клиентов удовлетворяется, прибыль от реализации товаров и услуг динамически растет. В магазине есть предложения для покупателей всех категорий. Максимальный ассортимент содержит товары практически для любого набора требований. Предприятие рассчитывает и в условиях финансового кризиса сохранить свои высокие конкурентные позиции на рынке данных товаров и услуг благодаря высоким стандартам качества, которые имеют соответствующую сертификацию.

Приложения

Бухгалтерский баланс ООО ТХ «Сибирский Гигант»

Баланс				
Основные средства	2,187,033	2,065,820	1,400,651	1,031,603
Нематериальные основные средства	2,142	2,407	354	108
Материальные основные средства	2,056,659	1,993,951	1,378,051	1,014,636
Прочие основные средства	128,232	69,462	22,246	16,859
Оборотные средства	2,154,492	2,246,774	1,932,726	1,711,694
Запасы	1,526,192	1,688,901	1,423,658	1,167,401
Дебиторы	309,936	180,670	262,539	173,510
Прочие оборотные средства	318,364	377,203	246,529	370,783
Денежные средства	311,972	348,516	213,225	367,187
Совокупные активы	4,341,525	4,312,594	3,333,377	2,743,297
Собственный капитал	896,783	750,244	530,078	400,369
Учредительный капитал	1,000	1,000	1,000	1,000
Прочий собственный капитал (включая резервы)	895,783	749,244	529,078	399,369
Долгосрочные обязательства	1,520,716	1,004,409	1,201,248	378,851
Долгосрочные кредиты и займы	1,487,842	969,300	1,178,208	367,000
Прочие долгосрочные обязательства	32,874	35,109	23,040	11,851
Комиссионные	0	0	0	0
Текущие обязательства	1,924,026	2,557,941	1,602,051	1,964,077
Ссуды	2,756	524,061	1,845	622,575
Кредиторы	1,858,085	1,979,670	1,547,185	1,302,817
Прочие текущие обязательства	63,185	54,210	53,021	38,685
Итого капитал и обязательства	4,341,525	4,312,594	3,333,377	2,743,297
Стоимость компании	0,а.	0,а.	0,а.	0,а.
Рабочий капитал	-21,957	-110,099	139,012	38,094
Чистые оборотные средства	230,466	-311,167	330,675	-252,383

Отчет о финансовых результатах ООО ТХ «Сибирский Гигант»

Ruslana - компании отчет из ТРГОВЫЙ ХОЛДИНГ СИБИРСКИЙ ГИГАНТ			
ТРГОВЫЙ ХОЛДИНГ СИБИРСКИЙ ГИГАНТ			
Номер ВУД	RU76691780	Местоположение	Новосибирск (RU)
ОКПО	76691780	Дата основания	05/03/2005
ИНН	5405289421	Открытая акционерная	Нет
ОГРН	1055405013630	Открытая акционерная	Нет
Глобальный конечный собственник данной контролируемой дочерней компании: MR ALEKSANDR NIKOLAEVICH MANTSUROV			

Отчёт о прибылях и убытках				
Выручка от реализации / Оборот	14,355,154	12,713,846	11,154,650	9,265,2
Выручка от реализации основной продукции	0.а.	0.а.	0.а.	0
Себестоимость продукции	11,887,422	10,368,027	9,073,731	7,540,0
Валовая прибыль	2,467,732	2,345,819	2,080,919	1,725,2
Прочие операционные расходы	2,614,976	2,334,511	1,990,190	1,653,7
Операционная прибыль (убыток)	-147,244	11,308	90,729	71,4
Доходы от финансовых операций	2,882	5,315	2,863	8
Расходы от финансовых операций	170,868	155,517	80,763	83,5
Стоимость материалов	0.а.	0.а.	0.а.	0
Стоимость рабочей силы	0.а.	0.а.	0.а.	0
Амортизация	0.а.	0.а.	0.а.	0
Проценты уплаченные	170,868	155,517	80,763	83,5
Движение денежных средств	0.а.	0.а.	0.а.	0
Добавочная стоимость	0.а.	0.а.	0.а.	0
ЕВИТ	-147,244	11,308	90,729	71,4
ЕВИТ DA	0.а.	0.а.	0.а.	0