

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Тольяттинский государственный университет»

Институт финансов, экономики и управления

Кафедра «Управление организацией»

ОТЧЕТ

по преддипломной практике

ОБУЧАЕВОСЕГО Нургалиева В.А.

НАПРАВЛЕНИЕ ПОГОТОВКИ

(СПЕЦИАЛЬНОСТЬ) 080400.62 Управление персоналом

ГРУППА УПбз-1302Д

РУКОВОДИТЕЛЬ Никишина Антонина Львовна к.п.н., доцент

(фамилия, имя, отчество, должность)

ДАТА СДАЧИ ОТЧЕТА 27.05.2018

Руководитель практики от предприятия
(предприятия, учреждения, сообщество)

Ефимов Александр Валерьевич директор

(фамилия, имя, отчество, должность)

Тольятти 2018 г.

Содержание

Введение

1 Организационно-экономическая характеристика предприятия

2 Рекомендации по повышению экономической эффективности деятельности предприятия

Заключение

Библиографический список

Введение

Объектом прохождения преддипломной практики является компания ООО «Лиммэн».

В период прохождения преддипломной практики следующие задачи:

- ознакомиться с организационно-правовой формой предприятия ООО «Лиммэн», организационной структурой управления предприятием; функциями, правами, обязанностями отдельных служб, отделов, подразделений;

- участвовать в хозяйственной деятельности предприятия ООО «Лиммэн», оказывать помощь специалистам;

- проанализировать основные экономические показатели ООО «Лиммэн» за 2015-2017 гг.;

- изучить процесс управления персоналом в организации ООО «Лиммэн»

1. Организационно-экономическая характеристика предприятия (пример оформления)

Объектом исследования является общество с Ограниченной ответственностью «Лиммэн». Сокращённое название ООО «Лиммэн». Предприятие существует на рынке четыре года.

ООО «Лиммэн» осуществляет свою деятельность в соответствии с федеральным законом Российской Федерации «Об обществах с ограниченной ответственностью».

ООО «Лиммэн» зарегистрирована 12 марта 2014 г. регистратором Инспекция Федеральной налоговой службы по Красноглинскому району г. Самары. Руководитель организации: директор Ефимов Александр Валерьевич. Юридический адрес ООО «Лиммэн» - 443051, Самарская область, г. Самара, Республиканская улица, д. 106.

Основным видом деятельности ООО «Лиммэн» является «Торговля оптовая сахаром, шоколадом и сахаристыми кондитерскими изделиями».

Компания является юридическим лицом, имеет печати, штампы, бланки со своим наименованием, расчётный и другие счета в учреждениях банка.

ООО «Лиммэн» осуществляет свою деятельность на основе полного хозяйственного расчёта, самофинансирования и самокупаемости. Имущество торгового предприятия составляют основные фонды и оборотные средства, денежные средства, иные материальные ценности, учтённые в бухгалтерском балансе. Предприятие несёт по своим обязательствам любым принадлежащим ему имуществом, на которое российское законодательство, может быть обращено взыскание.

ООО «Лиммэн» может от своего имени приобретать имущественные и личные неимущественные права и нести обязанности, выступать в роли истца или ответчика в суде. Иметь право владеть, пользоваться и распоряжаться

своим имуществом на праве собственности в соответствии с его назначением и целями предприятия.

Возглавляет ООО «Лиммэн» и осуществляет главное руководство генеральный директор.

По масштабу деятельности в соответствии с федеральным законом от 27.07.2007 №209 – ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» ООО «Лиммэн» относится к малым предприятием.

Миссия ООО «Лиммэн» возвести данную отрасль на качественный уровень и стать ведущей компанией в городе Самара и Самарской области, осуществляющей оптовую торговлю сахаром, шоколадом и сахаристыми кондитерскими изделиями.

К стратегическим целям работы ООО «Лиммэн» относятся:

- обеспечение максимальной привлекательности реализованной продукции;
- повышение качества;
- расширение доли рынка, а так же завоевание новых рынков;
- увеличение объёма продаж на 30%.

Для достижения перечисленных целей руководство компании определило ряд задач:

- внедрение эффективной системы мотивации и стимулирования сотрудников компании;
- автоматизация бизнес-процессов компании и др.

Корпоративная стратегия: стратегия концентрированного роста («развитие рынка»). В данном случае речь идёт о расширении границ рынка и «завоевание» новых территорий.

Рассмотрим организационную структуру управления ООО «Лиммэн» представленную на рисунке 3.

ООО «Лиммэн» имеет линейно-функциональную организационную структуру управления. Она для небольших и средних компаний, которые представляют ограниченный ассортимент товаров и услуг.

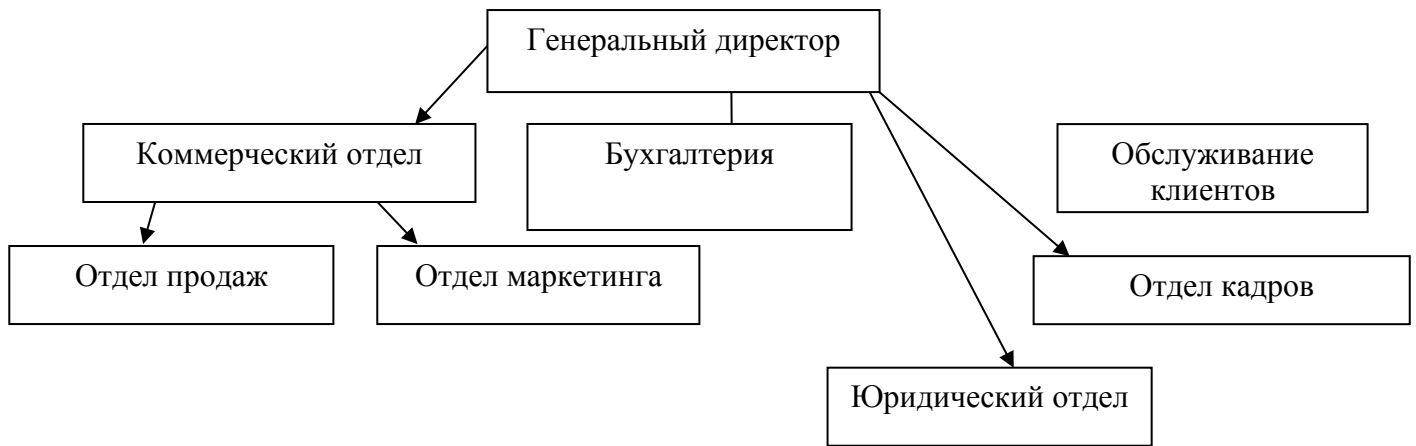


Рисунок 3 - Организационная структура ООО «Лиммэн»

Преимущества:

- высокий уровень эффективности управления персоналом компании;
- низкая вероятность (или отсутствия) дублирования функций;
- облегчение задач, связанных с профессиональной подготовкой;
- возможности для карьерного роста сотрудников;
- облегчение контроля за деятельностью каждого конкретного структурного подразделения или исполнителя.

Недостатки:

- высокий уровень ответственности руководителя за конечный результат;
- сложность взаимодействия функциональных подразделений между собой – отсутствие тесных взаимосвязей по горизонтали;
- структурные подразделения больше ориентированы на собственные узкие цели, чем на цели всей организации в целом;
- существенное замедление процесса принятия решения и его дальнейшего развития;

- отсутствие гибкости системы (в связи с функционированием её в рамках большого количества правил и принципов).

Организационная структура управления компании ООО «Лиммэн» состоит из трёх уровней: высшее звено (генеральный директор), среднее звено (начальник коммерческого отдела, главный бухгалтер) и звенья низшего уровня.

Высший уровень управления определяет стратегическую направленность организации, осуществляет общее руководство всеми подразделениями, решает задачи организационного характера.

Среднее звено обеспечивает эффективность функционирования и развития организации путём координирование действий всех подразделений.

На низшем уровне решаются оперативные задачи в отдельных структурных подразделениях, основной функцией которой является выполнение хозяйственных задач.

Далее подробнее рассмотрим функции управленческих звеньев.

Генеральный директор ООО «Лиммэн», в соответствии с должностной инструкцией, выполняет следующие функции:

- управлять хозяйственной и финансово-экономической деятельностью компании;
- устанавливает планы и методы решения поставленных целей и задач;
- гарантирует своевременное и качественное выполнение компанией взятых на неё обязательств как по отношению к потребителям, к поставщикам к контактными аудиториями, так и по отношению к сотрудникам (своевременные выплаты заработной платы, выполнение социальных и льготных программ);
- обеспечивает компанию квалифицированными кадрами, а так же контролирует рациональное использование профессиональных знаний и опыта кадров;
- осуществляет назначение на должность работников компании, их перемещение или увольнение;

- определяет систему, форму и размер оплаты труда;
- применяет к работникам меры поощрения и взыскания;
- способствует формированию безопасных и благоприятных условий труда и отдыха;
- утверждает внутреннюю нормативно-правовую документацию и т.д.

В прямом подчинении генерального директора находится начальник отдела кадров, главный бухгалтер и т.д.

Главный бухгалтер выполняет следующие функции:

- руководит работниками бухгалтерии;
- подготавливает и принимает рабочий план счетов и формы первичных документов;
- осуществляет анализ финансово-экономической деятельности;
- обеспечивает составление достоверной отчётности организации на основе первичных документов и бухгалтерских записей;
- обеспечивает предоставление бухгалтерской отчётности в установленные сроки её пользователем;
- осуществляет взаимодействие с банками;
- оказывает методическую помощь работников отделов компании в рамках своей компетенции;
- разрабатывает рекомендации по укреплению финансовой дисциплины.

Далее на основании данных бухгалтерской (финансовой) отчётности ООО «Лиммэн» проведём анализ экономических показателей ООО «Лиммэн» за период 2015-2017 гг.

Основные экономические показатели ООО «Лиммэн» за период 2015-2017 гг. представлены в таблице 3.

Таблица 3 - Основные экономические показатели ООО «Лиммэн» за период 2015-2017 гг.

Показатель	Годы			2016 к 2015 гг.		2017 к 2016 гг.	
	2015 г.	2016 г.	2017 г.	Отк. (+;-)	Темп роста, %	Отк. (+;-)	Темп роста, %
Выручка, тыс. руб.	7406,0	15660,0	33367,0	8254,0	211,45	17707,0	213,07
Себестоимость, тыс. руб.	6536,0	11364,0	23854,0	4828,0	173,8	12490,0	209,9
Валовая прибыль, тыс. руб.	870,0	4269,0	9513,0	3399,0	490,7	5244,0	222,84
Коммерческие расходы, тыс. руб.	-	170,0	623,0	-	-	453,0	366,5
Управленческие расходы, тыс. руб.	-	2448,0	4614,0	-	-	2166,0	188,5
Прибыль, тыс. руб.	870,0	1678,0	4276,0	808,0	192,87	2598,0	254,8
Прочие расходы, тыс. руб.	27,0	681,0	406,0	654,0	2522,2	-275,0	59,62
Прибыль до налогообложения, тыс. руб.	843,0	997,0	3882,0	154,0	118,3	2885,0	389,4
Налог на прибыль, тыс. руб.	174,0	249,0	886,0	75,0	143,1	637,0	355,8
Чистая прибыль, тыс. руб.	669,0	668,0	3036,0	-1,0	99,85	2368,0	454,49
Рентабельность продаж, %	11,74	10,71	12,80	-1,03	91,20	2,09	119,5
Среднегодовая стоимость основных средств, тыс. руб.	258,0	19,0	58,5	-239,0	7,36	39,5	307,7
Среднегодовая стоимость оборотных средств, тыс. руб.	6020,5	11422,0	29295,0	5401,5	189,7	17873,0	256,5
Фондоотдача, руб./руб.	14,68	513,4	505,5	498,7	3497,6	-7,9	101,2

На основании данных представленных в таблице 3, можно сделать следующие выводы. Объём реализованной продукции ООО «Лиммэн» увеличивается с каждым годом. В тоже время и увеличивается себестоимость продукции. Это связано с постоянным увеличением цен на сахар со стороны поставщиков. Валовая прибыль тоже имеет тенденцию к росту и в 2017 году она составила 9513 тыс. руб. Это говорит о том, что деятельность компании является успешной. Наглядно данные отражены на рисунке 4.

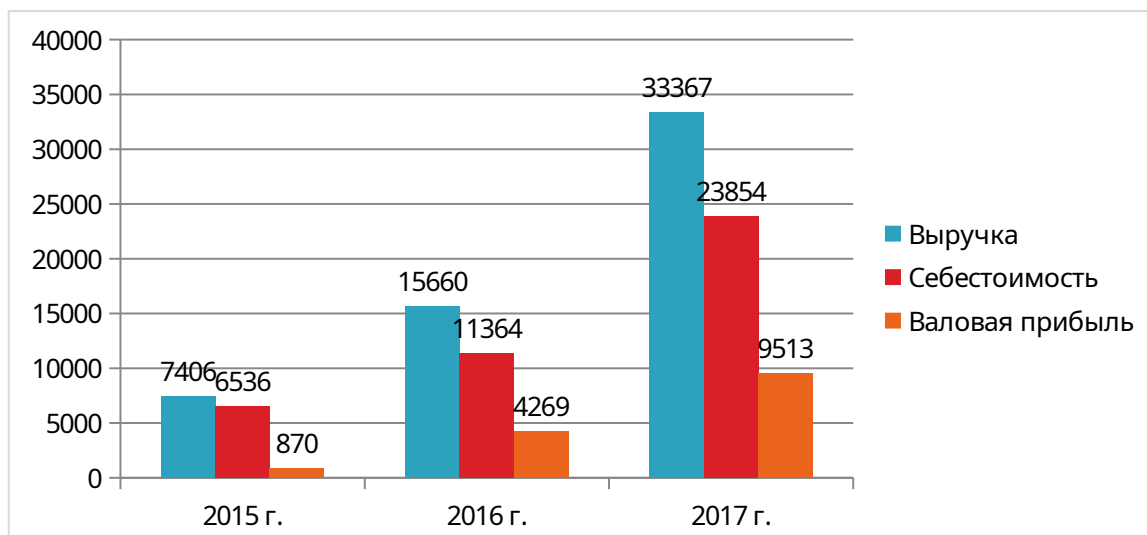


Рисунок 4 – Объем реализованной продукции, себестоимость продукции и валовая прибыль, тыс. руб.

Ещё один важнейший показатель – прибыль от реализации. В 2015 году и он имеет довольно приличное значение – благоприятная для компании ситуация. В 2016 году прибыль от реализации увеличивается почти в два раза и составляет 1678 тыс. руб., а к 2017 году темп прироста уже составляет 154,8%. (рисунок 5)

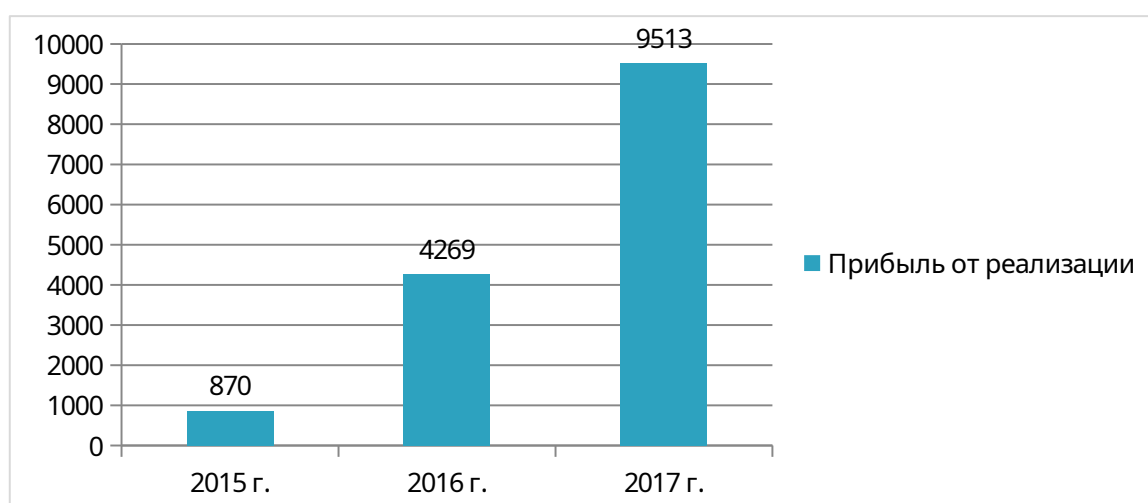


Рисунок 4 – Прибыль от реализации продукции, тыс. руб.

Прочие расходы в 2015 году составили всего 27 тыс. руб., но в 2016 году их значение существенно увеличилось (681 тыс. руб.). Такой стремительный рост был вызван, тем, что на должность коммерческого директора был взят опытный специалист, который разработал маркетинговую политику компании, направленной на расширение клиентуры и, как следствие, увеличение прибыли в будущем. Соответственно, основная доля расходов пришлась на реализацию новой маркетинговой политики.

В итоге за счёт увеличения расходов прибыль организации в 2016 году временно снизилась, но уже в 2017 году прочие расходы сократились, а прибыль возросла. Динамика чистой прибыли показывает, что компания ООО «Лиммэн» увеличила свои показатели: в 2017 году чистая прибыль составила 3036 тыс.руб., что в 4,5 раза превышает показатель 2015 года, который имеет значение 669 тыс. руб.

2 Рекомендации по повышению экономической эффективности деятельности предприятия

Заключение

Исходя из целей и задач преддипломной практики, был проведен анализ организационно-экономической деятельности компания ООО «Лиммэн»

Были исследованы:

— нормативная, отчетная и иная документация о производственно-хозяйственной деятельности предприятия за последние 3 года;

— собрана информация и выполнен анализ по исследуемой в ВКР проблеме;

— предложено мероприятие по оптимизации исследуемой в ВКР проблеме.

АНКЕТА КАНДИДАТА

ФИО _____

Дата рождения _____ Полный возраст _____

Адрес _____

Прописка _____

Семейное положение _____ дети _____

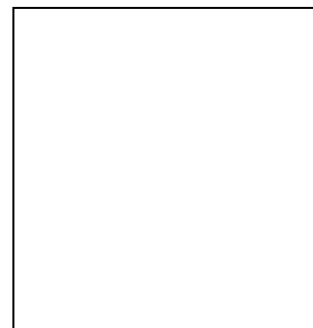
Телефон: домашний _____ рабочий _____

контактный _____

пейджер _____

сотовый _____

Паспортные данные: _____ выдан _____



ОБРАЗОВАНИЕ: ср/техническое _____ неоконченное высшее _____ высшее _____

Год поступления окончания	Полное наименование заведения Факультет (отделение)	Специальность Квалификация
1.		
2.		

ДОПОЛНИТЕЛЬНОЕ ОБРАЗОВАНИЕ (курсы, семинары, тренинги и т.д.)

Время прохождения	Наименование	Название организации

Дополнительные навыки:

ПК _____ (название _____ программ)

Делопроизводство _____ Первичная бухгалтерия _____ E-mail;

Иностранные языки, _____ степень владения _____

Наличие автомобиля _____ Водительские права _____ стаж вождения _____

ОПЫТ РАБОТЫ

Начиная с последнего, укажите реальный опыт работы, полное название организации. Укажите в обратном хронологическом порядке все должности которые Вы занимали; отразите все ступени Вашей карьеры и подробно опишите функциональные обязанности. Укажите виды товаров и услуг с которыми работали.

Дата увольнения	устройства/	Должность

Название организации профиль деятельности	Должностные обязанности (описание работы) _____ _____ _____ _____	
Зарботная плата, ее структура		
Причина увольнения		Количество подчиненных
Дата увольнения	устройства/	Должность
Название организации профиль	Должностные обязанности (описание работы) _____ _____ _____ _____	
Зарботная плата, ее структура		
Причина увольнения		Количество подчиненных
Предыдущее место работы		
Дата увольнения	устройства/	Должность
Название организации профиль деятельности	Должностные обязанности (описание работы) _____ _____ _____ _____	
Зарботная плата, ее структура		
Причина увольнения		Количество подчиненных
Другие места работы		
Период работы	Название организации	Должность, должностные обязанности

Ваши родственники (ФИО, образование дата рождения, род деятельности в настоящее время)

Мать _____

Отец _____

Муж (жена) _____

Рекомендатели – Ваши непосредственные руководители (ФИО, предприятие, должность, телефон)

1. _____

2. _____

Дата заполнения _____ 200 ____

Подпись _____