

Уровень образования: СПО
Специальность: 38.02.04 Коммерция (по отраслям)

ОТЧЕТ
по производственной практике

Место прохождения практики _____
(наименование предприятия)

Сроки прохождения практики: с _____ по _____.

Выполнил:

Студент __ курса
формы обучения _____

ДИСТ-ОБУЧЕНИЕ.РФ
+7 (499) 403-1034
1006272@MAIL.RU

«__» _____ 201_ г.

(подпись)

Подпись руководителя
практики от организации _____
(подпись)

(ФИО)

Подпись руководителя
практики от профильной организации _____
(подпись)

(ФИО)

Москва, 2019г.

Содержание

| | |
|--|----|
| Введение..... | 3 |
| 1. Общая характеристика предприятия ООО «ПК «Венткомплекс»..... | 4 |
| 2. Организационная структура предприятия ООО «ПК «Венткомплекс»..... | 7 |
| 3. Последовательность маркетинговых мероприятий, применяемых на предприятии ООО «ПК «Венткомплекс»..... | 10 |
| 4. Организация и порядок составления финансовых документов на предприятии ООО «ПК «Венткомплекс»..... | 13 |
| 5. Анализ показателей финансово-хозяйственной деятельности ООО «ПК «Венткомплекс»..... | 19 |
| 6. Выявление потребностей (спроса) на товары и соответствующих типов маркетинга..... | 25 |
| Заключение..... | 27 |
| Список литературы..... | 28 |

ДИСТ-ОБУЧЕНИЕ.РФ
+7 (499) 403-1034
1006272@MAIL.RU

Введение

Производственная практика проводится в соответствии с учебным планом.

Целью практики является закрепление полученных теоретических знаний на основе практического участия в деятельности предприятий и приобретение профессиональных навыков и опыта самостоятельной работы; сбор, анализ и обобщение материалов для написания выпускной квалификационной работы.

В соответствии с поставленной целью, решаются следующие задачи:

- Пройти инструктивное совещание с руководителем практики и уточнить контакты линейного руководителя практики от организации, а также правила в отношении субординации, внешнего вида, графика работы, техники безопасности;

- Ознакомиться с предприятием: его типом, специализацией профилем, местом расположения, режимом работы, перечнем основных и дополнительных услуг розничной торговли;

- Изучить организационную структуру отдела маркетинга и продаж, функциональные обязанности работающих сотрудников;

- Изучить организацию и порядок составления финансовых документов;

- Рассчитать финансовый результат хозяйственной деятельности предприятия, распределить прибыль, заполнить отчет о прибылях и убытках;

- Охарактеризовать методы изучения покупательского спроса. Описать опыт предприятия;

- Описать опыт предприятия по организации сбыта. Составить схему каналов распределения;

- Участие в проведении рекламных акций, кампаний, других маркетинговых коммуникаций, проведенных в организации в течение года;

- Обработка и анализ полученной информации.

Практика проходила на предприятии ООО «ПК «Венткомплекс».

1. Общая характеристика предприятия ООО «ПК «Венткомплекс»»

Компания является официальным лицензированным представителем крупных производственных предприятий Удмуртской Республики, Пермского края и Свердловской области.

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

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

На все виды работ имеются соответствующие допуски и лицензии.

Основные виды деятельности, услуги, товары приведены в таблице 1.

Таблица 1 - Основные виды деятельности, услуги, товары ООО «ПК ВентКомплекс»

| Товары | Описание |
|---------------------------------|--|
| Услуги по проектированию систем | Холодоснабжения, Кондиционирования, Вентиляции, Противодымной вентиляции, Отопления, Теплоснабжения, Водоснабжения, Водоотведения, Канализационные насосные станции Автоматизации, Диспетчеризации. |
| Поставка | Компания является официальным партнером ведущих европейских и российских производителей климатического оборудования. Мы готовы подобрать сложнейшее оборудование, способное решать любые технические задачи и в кратчайшие сроки поставить его прямо на объект нашего заказчика. Кроме того, компания имеет собственное производство вентиляционного оборудования из импортных комплектующих, что позволяют вести гибкую ценовую политику. |
| Монтаж | Монтажные работы производят высококвалифицированные специалисты, которые имеют опыт успешной реализации сложнейших проектных решений. Все они прошли обучение у фирм-производителей и являются истинными профессионалами своего дела. В настоящий момент можно говорить о том, что все новейшие технологии в области обеспечения зданий инженерными системами были реализованы специалистами нашей компании. Технические специалисты постоянно повышают свою |

| | |
|--------------------------------------|---|
| | квалификацию и шагают в ногу со временем в области своей профессиональной компетенции. |
| Пуско-наладочные работы | Специалисты компании имеют бесценный опыт по запуску и отладке сложнейших инженерных систем. Благодаря огромнейшей теоретической и практической базе, специалисты способны в кратчайшие сроки запускать и доводить рабочие параметры системы до требуемых. Современнейшее техническое оснащение позволяет достигать высочайшего качества при проведении пуско-наладочных работ. |
| Гарантийное и сервисное обслуживание | Сервисная служба обладает всеми необходимыми ресурсами (техническое оснащение, информационное обеспечение, квалифицированный персонал) как для своевременного планового обслуживания систем, так и для оперативного устранения непредвиденных неполадок. |

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

Коллектив состоит более чем из ста пятидесяти специалистов, многолетний опыт которых передается из поколения в поколение.

Наличие современного оборудования позволяет выполнять проекты в кратчайшие сроки и на уровне мировых стандартов.

ООО ПК «ВентКомплекс» осуществляет прямые поставки климатического оборудования от ведущих европейских и российских производителей, а также имеет собственное производство вентиляционного оборудования из импортных комплектующих, что позволяет вести гибкую ценовую политику.

Монтаж проводят высококвалифицированные специалисты, прошедшие обучение у фирм-производителей, имеющие большой опыт работы и профессиональное монтажное оборудование.

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

Следуя мировым стандартам, диктуемым направлением развития строительной сферы в целом, организация активно развивает инновационное для регионов направление в области инженерных систем – BMS (Building Management System) – так называемый «Умный дом». Данная система комплексно поддерживает жизнеспособность всех инженерных систем здания, обеспечивая их бесперебойное функционирование.

ДИСТ-ОБУЧЕНИЕ.РФ
+7 (499) 403-1034
1006272@MAIL.RU

2. Организационная структура предприятия ООО «ПК «Венткомплекс»

Организационная структура ООО «ПК ВентКомплекс» линейно - функциональная.

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

Организационная структура предприятия представлена на рисунке 1.

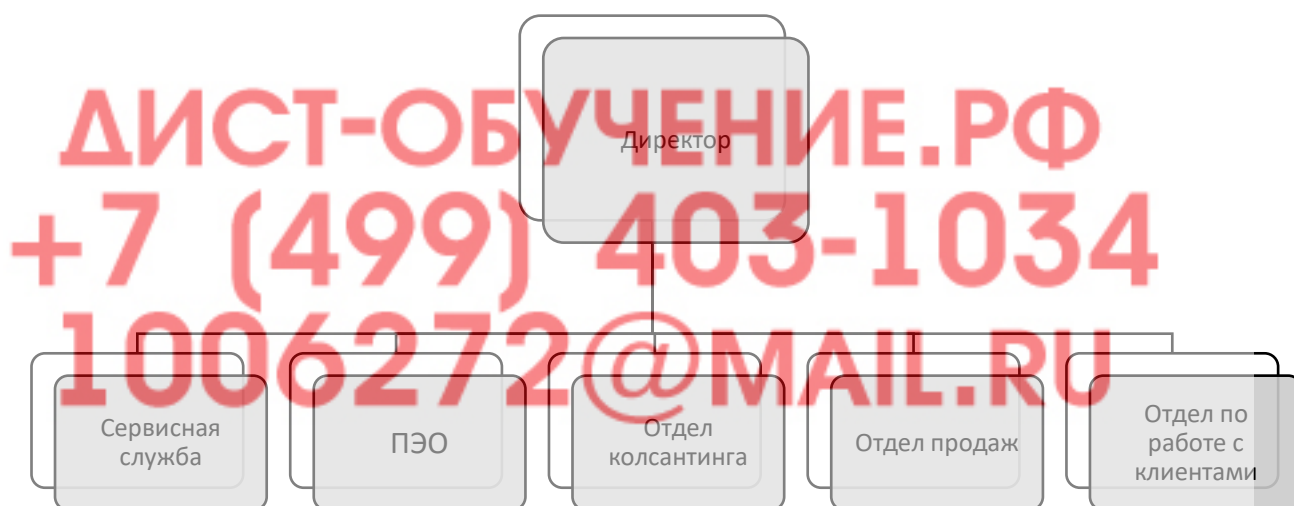


Рисунок 1 - Организационная структура ООО «ПК ВентКомплекс»

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

Функциональные обязанности генерального директора ООО «ПК ВентКомплекс»:

- обеспечение соблюдения законности в деятельности Общества;

- осуществление руководства финансовой и хозяйственной деятельностью Общества в соответствии с Уставом Общества;

- организация работы Общества с целью достижения эффективного взаимодействия всех структурных подразделений Общества.

Во главе планово-экономического отдела стоит начальник отдела.

Экономический отдел осуществляет работу по экономическому планированию, направленному на организацию рациональной хозяйственной деятельности предприятия в соответствии с потребностями рынка и возможностями получения необходимых товаров, по выявлению и использованию резервов с целью достижения наибольшей эффективности работы предприятия.

Функции ПЭО:

- осуществляет подготовку проектов текущих планов предприятия по всем видам деятельности и заключенным договорам, а также обоснований и расчетов по ним;

- разрабатывает стратегию предприятия с целью адаптации его хозяйственной деятельности и системы управления к изменяющимся в условиях рынка внешним и внутренним экономическим условиям;

- составляет среднесрочные и долгосрочные комплексные планы деятельности предприятия.

Отдел по работе с клиентами состоит из менеджеров по работе с клиентами.

Основные функциональные обязанности менеджера о работе с клиентами:

- выявляет потенциальных клиентов, осуществляет анализ потребностей клиентов, их уровень и направленность;

- проводит переговоры с клиентами, знакомит покупателей с продукцией и её потребительскими свойствами, ценами, скидками, условиями продажи, порядке проведения расчётов, выдачи и погрузки товара;

- поддерживает постоянный контакт с существующими клиентами, организует работу с ними.

Отдел консалтинга профессиональный и многолетний опыт сотрудников в создании программных комплексов в таких областях как муниципальные финансы и собственность, таможенное оформление, торговля и бухгалтер, автоматизация технологических процессов позволяет предложить разработку программ в любой прикладной области для клиентов.

Сервисный отдел занимается почти всем, что связано с компьютерной и офисной техникой, её поставкой и обслуживанием офисов, установкой программного обеспечения и подключением к сети Интернет, прокладкой сетей и установкой серверов.

Преимущества линейно-функциональной организационной структуры управления:

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

3. Последовательность маркетинговых мероприятий, применяемых на предприятии ООО «ПК «Венткомплекс»

Основой Интернет-маркетинга в настоящее время является Web-сайт, как корпоративный, так и сайт сторонних посреднических организаций (поисковые системы, каталоги, порталы, открытые и закрытые торговые площадки и т.п.).

У предприятия ООО ПК «Венткомплекс» есть свой сайт - <https://the-vent.ru/> (рисунок 2).

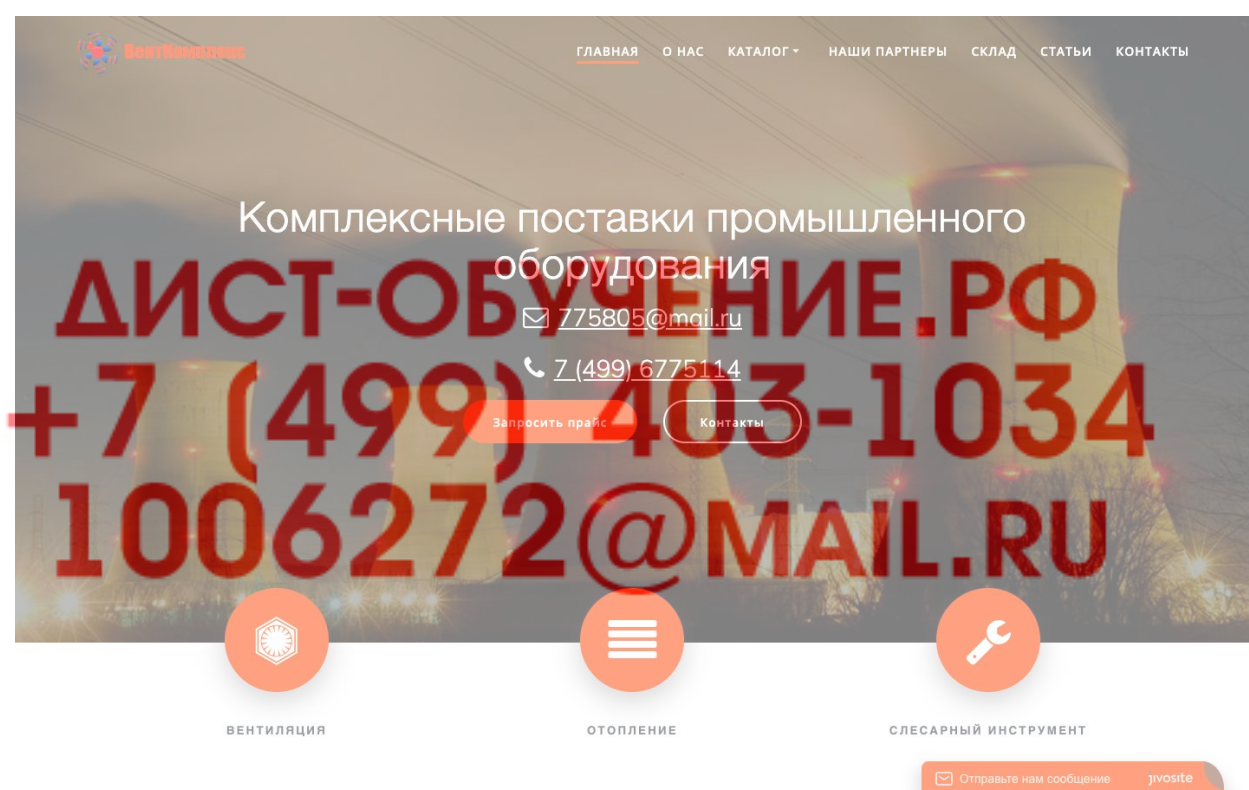


Рисунок 2 – Интерфейс сайта ООО ПК «Венткомплекс»

В отличие от пассивной, нисходящей на потребителя модели маркетинга, Интернет позволяет осуществить взаимодействие поставщиков и потребителей, при котором последние сами становятся поставщиками (в частности, поставщиками информации о своих потребностях).

Среда Интернета, согласно — это совокупность факторов Интернет-пространства, которые оказывают воздействие на предприятие,

внедряющее Интернет-технологии в свою хозяйственную деятельность, которая включает в себя:

- аудиторию Интернета и ее характеристики (активная, недельная, и максимальная аудитории, географическое расположение, сфера интересов, возраст, пол, социальный статус, профессиональная деятельность, цели использования и т.д.).

- инфраструктуру среды (насыщенность информационными ресурсами, предоставляемые виды сервиса — услуги, применяемые технологии, структура коммерческих участников Интернет-рынка и т.д.).

- уровень возможности осуществления транзакций (в том числе качество применяемых платежных систем).

- уровень развития телекоммуникационной инфраструктуры (в том числе возможность доступа к Интернету, качество линий связи и скорость передачи данных, стоимость провайдерских услуг).

- уровень развития правовой базы функционирования бизнеса в Интернете.

Место Интернет-маркетинга в деятельности ООО ПК «Венткомплекс» сводится к процессу управления маркетингом на электронном рынке, который отражает совокупность операций и процедур, выполняемых работниками маркетинговых служб компании в следующей последовательности:

- сбор и анализ информации о поведении рынка и конкурентов на нем посредством использования возможностей сети Интернет, хранилища корпоративных баз данных;

- экспертизу стохастических и динамических процессов на данном сегменте рынка;

- моделирование психологических реакций поведения потребителя на электронном рынке с моделированием стратегий компаний в условиях риска и неопределенности,

- формулирование новых стратегий развития текущих рынков, проникновения на рынок, стратегических альянсов и консолидаций, стратегий диверсификации и др.

Касательно Web-сайта ООО ПК «Венткомплекс» необходимо отметить, что он находит себе эффективное применение в таких областях как:

- Продажа через Интернет;
- Реклама товаров и услуг в Сети;
- Сервис и послепродажное обслуживание.

Пользуясь Интернетом, сотрудники маркетинговых служб ООО ПК «Венткомплекс» имеют возможность:

- быстро менять ассортимент, описание продуктов и их цены;
- экономить на затратах (отсутствуют затраты на создание обеспечение функционирования магазина, на использование обычных методов почтовой рассылки, издание каталогов и т.п.);

- легче осуществлять контакты с потенциальными потребителями, посылая им информацию (например, разъяснительного или рекламного характера) и получая от них ответы;

- подсчитать число людей, посетивших сайт организации и отдельные его части.

ДИСТ-ОБУЧЕНИЕ.РФ
+7 (499) 403-1034
1006272@MAIL.RU

4. Организация и порядок составления финансовых документов на предприятии ООО «ПК «Венткомплекс»

Планированием на предприятии ООО «ПК ВентКомплекс» занимается планово-экономический отдел (ПЭО).

В перечень процессов, которыми занимается ПЭО, входит:

- проведение бухгалтерского учета с помощью современных средств техники;

- своевременный учет всех средств и материальных ценностей, поступающих на счет производства или компании, отслеживание оборотного движения денежных средств;

- правдивый учет всех расходов на производстве, доходов, полученных в результате реализации продукции, хозяйственной и финансовой деятельности компании;

- своевременное перечисление положенных сумм в государственный бюджет, налоговую организацию, погашение банковских кредитов;

- грамотное оформление документов, ведение бухгалтерских книг, подготовка промежуточных расчетов;

- разработка проектов смет расходов по бюджету, заявок и т.д.;

- подготовка предложений по распределению утвержденных сметных ассигнований по структурным подразделениям;

- определение стоимости различных видов внебюджетной деятельности;

- составление перспективных и текущих смет доходов и расходов по всем направлениям внебюджетной деятельности;

- составление периодической и разовой отчетности по вопросам финансово-экономической деятельности;

- проведение анализа финансово-хозяйственной деятельности всех структурных подразделений по данным бухгалтерского учета, статистических отчетов;

- разработка мероприятий и предложений по рациональному и эффективному использованию средств на содержание компании, контроль за их исполнением;

- учет и систематизация руководящих документов по финансово-экономическим вопросам.

Структура планово-экономического отдела ООО «ПК ВентКомплекс» представлена на рисунке 3.



Рисунок 3 - Структура планово-экономического отдела ООО «ПК ВентКомплекс»

Планово-экономический отдел ООО «ПК ВентКомплекс» в процессе своей деятельности вступает в финансовые отношения:

1) С учредителями: Общество вправе ежеквартально, раз в полгода или раз в год принимать решение о распределении своей чистой прибыли между Участниками Общества. Решение об определении части прибыли, распределяемой между Участниками Общества, принимается Общим собранием Участников Общества.

2) Отношения с государством: ООО «ПК ВентКомплекс» применяет общепринятую систему налогообложения. Сумма общих налоговых выплат складывается из НДФЛ (13%), налога на имущества (2,2%), страховые взносы (30%), НДС (18%) и налога на прибыль (20%).

3) Отношения со сферой страхования: Социальное страхование распространяется на рабочих и служащих, работников, трудовые отношения которых с ООО «ПК ВентКомплекс» на момент наступления страхового случая подтверждались трудовым договором.

4) Отношения с физическими лицами: Общество самостоятельно формирует свою структуру, штатное расписание, определяет формы, систему и размеры оплаты труда, а также другие виды доходов работников с учетом действующего законодательства.

5) Отношения с предприятиями и организациями: К отношениям любого предприятия или индивидуального предпринимателя применяются нормы ГК РФ.

Принятые гарантии и обязательства реагирования на претензии предоставляют возможность и персоналу, и потребителям вносить свой вклад в совершенствование продукции и процессов организации.

6) Взаимодействие с финансовым рынком: Средства ООО «ПК ВентКомплекс» хранятся в учреждении банка ОАО «Сбербанк». С банком заключен договор на расчетно-кассовое обслуживание счета, который предполагает обязательства перед клиентом по зачислению и выдаче со счета соответствующих распоряжениям клиента денежных сумм и проведению других операций по счету. В банке открыт расчетный счет.

Технико-экономический анализ деятельности ООО «ПК ВентКомплекс» является одной из функций управления и основывается на изучении экономики, техники и организации производства, предусматривает комплексное изучение деятельности предприятия с целью повышения его эффективности.

Анализ работы ООО «ПК ВентКомплекс» осуществляется экономистом. Он организует всю экономическую работу по анализу хозяйственной деятельности.

Технический анализ входит в обязанности не только работников экономических служб, но и отделов производства

В ООО «ПК ВентКомплекс» вся работа по проведению анализа планируется. На практике могут составлять следующие планы: комплексный план аналитической работы предприятия и тематические планы.

Комплексный план составляется на один год. Разрабатывает его специалист, которому на предприятии поручено руководство аналитической работой в целом. Этот план по содержанию представляет собой календарное расписание отдельных аналитических исследований. В нем, кроме целей и задач анализа, перечисляются вопросы, которые должны быть исследованы на протяжении года, определением сроков, субъектов анализа, дается схема аналитического документооборота, срок и адрес поступления каждого документа, его содержание. По результатам анализа разрабатываются предложения, направленные на улучшение результатов хозяйственной деятельности.

Тематические — это планы проведения анализа по комплексным вопросам, которые требуют углубленного изучения. В них рассматриваются объекты, субъекты, этапы, сроки проведения анализа, его исполнители и др. Контроль за выполнением планов анализа ведет заместитель руководителя предприятия по экономическим вопросам или лицо, на которое возложены обязанности по управлению анализом в целом.

Основные источники поступления информации предприятия ООО «ПК ВентКомплекс»:

- действующие и потенциальные клиенты (информация поступает в виде регистрационных документов, бизнес-планов и предложений);
- предприятия-партнеры (в основе информации лежат предоставляемые документы, контакты с сотрудниками служб и т. д.);
- биржи (результаты торгов, общение дилеров);
- информационные сети и системы;
- рекламные агентства и различные общественные службы;
- независимые консультативные и экспертные фирмы;
- местные, региональные и зарубежные СМИ;

- конференции, совещания, выставки и т.д.;
- законодательные органы (проекты соответствующих законодательных актов, материалы деятельности соответствующих комиссий и т. п.).

Управление современным торговым предприятием ООО «ПК ВентКомплекс» базируется на использовании информации, выраженной в денежных единицах. При этом бухгалтерская отчетность может включать и качественную информацию (не денежную), если она помогает анализу бухгалтерских отчетов. Отчетность, специально подготовленная в помощь менеджерам, относится к управленческой учетной информации. Она используется в процессе планирования, исполнения и контроля над деятельностью предприятия.

В состав годовой бухгалтерской отчетности ООО «ВентКомплекс» включаются:

- Годовой баланс;
- Отчет о прибылях и убытках;
- Приложение к балансу об использовании прибыли и фондов;
- Отчет о состоянии внутреннего контроля в организации;
- Объяснительная записка по бухгалтерскому годовому отчету.

На предприятии ООО «ПК ВентКомплекс» используется программа 1С:Предприятие.

1С:Предприятие — программный продукт компании «1С», предназначенный для автоматизации деятельности на предприятии.

«Компонента» «Бухгалтерский учёт» — наличие данной «компоненты» в 1С:Предприятии 7.7 позволяет использовать такие объекты, как «бухгалтерские планы счетов», «операции», «проводки». Используется, в первую очередь, в поставке «1С:Бухгалтерия 7.7».

«Компонента» «Оперативный учёт» позволяет использовать объект «регистры». Входит в поставку «1С:Торговля+Склад 7.7» и других.

«Компонента» «Расчёт» позволяет использовать объекты «журнал расчётов», «виды расчётов» и «группы расчётов». Входит в поставку «1С:Зарплата и Кадры 7.7», «1С:Основные средства 7.5» и других.

«Компонента» «Управление распределёнными информационными базами (УРИБ)» позволяет осуществлять обмен информацией (синхронизацию) между физически отдалёнными узлами одной логически цельной базы данных. Например, обмен данными между бухгалтерией и отдалённым складом. Для ведения учёта не используется.

«Компонента» «веб-расширение» позволяет создавать веб-интерфейс к учётной базе данных на основе технологии ASP. Для ведения учёта не используется.

Таблица 1 - Система планирования финансово-хозяйственной деятельности и формы реализации его результатов на предприятии ООО «ПК ВентКомплекс»

| Системы финансового планирования | Формы реализации результатов финансового планирования | Период планирования |
|---|--|---------------------|
| 1. Прогнозирование финансовой деятельности | Разработка общей финансовой стратегии и финансовой политики по основным направлениям финансовой деятельности предприятия | до 3-х лет |
| 2. Текущее планирование финансовой деятельности | Разработка текущих финансовых планов по отдельным аспектам финансовой деятельности | 1 год |
| 3. Оперативное планирование финансовой деятельности | Разработка и доведение до исполнителей бюджетов, платежных календарей и других форм оперативных плановых заданий по всем основным вопросам финансовой деятельности | месяц, квартал |

5. Анализ показателей финансово-хозяйственной деятельности ООО «ПК
«Венткомплекс»

Для изучения состава и динамики стоимости, а также его структуры на основании актива бухгалтерского баланса предприятия составлена аналитическая таблица 2.

Таблица 2 - Анализ состава, структуры и динамики активов ООО «ПК ВентКомплекс» и источников их формирования

| Показатели | На начало отчетного периода | | На конец отчетного периода | | Изменение | |
|---|-----------------------------|--------------------|----------------------------|--------------------|---------------|--------------------|
| | тыс.руб | % к валюте баланса | тыс.руб. | % к валюте баланса | тыс.руб. | % к валюте баланса |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ | | | | | | |
| Основные средства | 16718 | 24,71 | 16800 | 17,71 | +82 | -7 |
| Прочие внеоборотные активы | 6526 | 9,65 | 17122 | 18,04 | +10596 | +8,39 |
| ИТОГО по разделу I | 23244 | 34,36 | 33922 | 35,75 | +10678 | +1,39 |
| II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ | | | | | | |
| Запасы | 5266 | 7,78 | 12054 | 12,70 | +6788 | +4,92 |
| Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев после отчетной даты) | 9081 | 13,42 | 8653 | 9,12 | -428 | -4,3 |

| | | | | | | |
|-----------------------------------|-------|-------|-------|-------|--------|--------|
| Краткосрочные финансовые вложения | 288 | 0,43 | 9970 | 10,51 | +9682 | +10,08 |
| Денежные средства | 18525 | 27,38 | 18714 | 19,72 | +189 | -7,66 |
| Прочие оборотные активы | 11243 | 16,62 | 11576 | 12,20 | +333 | -4,42 |
| ИТОГО по разделу II | 44403 | 65,64 | 60967 | 64,25 | +16564 | -1,39 |
| ИТОГО ПО БАЛАНСУ | 67647 | 100 | 94889 | 100 | +27242 | 0 |
| III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ | | | | | | |
| Уставной капитал | 9455 | 13,98 | 9954 | 10,49 | +499 | -3,49 |
| ИТОГО по разделу III | 9455 | 13,98 | 9954 | 10,49 | +499 | -3,49 |
| IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА | | | | | | |
| Займы и кредиты | 52967 | 78,30 | 69256 | 72,99 | +16289 | -5,31 |
| ИТОГО по разделу IV | 52967 | 78,30 | 69256 | 72,99 | +16289 | -5,31 |
| V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА | | | | | | |
| Займы и кредиты | - | - | 1500 | 1,58 | +1500 | +1,58 |
| Кредиторская задолженность | 5225 | 7,72 | 14179 | 14,94 | +8954 | +7,22 |
| ИТОГО по разделу V | 5225 | 7,72 | 15679 | 16,52 | +10454 | +8,8 |
| ИТОГО ПО БАЛАНСУ | 67647 | 100 | 94889 | 100 | +27242 | 0 |

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

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

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

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

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

Анализ состава и структуры доходов ООО «ПК ВентКомплекс» в таблице 3.

Таблица 3 - Анализ состава и структуры доходов ООО «ПК ВентКомплекс»

| Показатели | 2017 г. | | 2018 г. | | Δ | | |
|----------------------|---------|------|---------|------|--------------|------------|-------|
| | Сумма | Доля | Сумма | Доля | Δ± | темп | ΔД |
| 1. Выручка | 278,565 | 100 | 106,880 | 100 | - 111,685 | - 40,09 | - |
| 2. Валовая прибыль | 237,895 | 85,3 | 120,880 | 72,4 | - 117,015 | - 40,19 | -12,9 |
| 3. Прибыль от продаж | 187,970 | 67,5 | 78,280 | 46,9 | -109,69 | - 58,35 | -20,6 |
| 4.% к пол-ю | 23,630 | 8,5 | 43 | 25,8 | 19,37 | 82,1 | 17,3 |

| | | | | | | | |
|-------------------------------|----------|--------|---------|-------|--------|-------|---------|
| 5. Доходы в др. предприятия | 64,148 | 23,03 | 63,730 | 38,2 | 0,418 | -0,65 | 15,17 |
| 6. Прочие операционные доходы | 1084,020 | 389,14 | 187,900 | 112,6 | 896,12 | -82,7 | -276,54 |

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

Валовая прибыль на 2017 год составляет 85,3% от выручки, т.е. с/с выпускаемой продукции равна 14,7%. прибыль от продажи равна 67,5% от выручки, т.е. 32,5% приходящих на затраты, 16,25% – расходы от продажи и управления.

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

Расходы предприятия от обычных и прочих видов деятельности ООО «ПК ВентКомплекс» в таблице 4.

Таблица 4 - Расходы предприятия от обычных и прочих видов деятельности ООО «ПК ВентКомплекс»

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

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

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

Оценка деловой активности ООО «ПК ВентКомплекс» в таблице 5.

Таблица 5 - Оценка деловой активности ООО «ПК ВентКомплекс»

| Показатели | Ед. изм. | Период | |
|--|----------------|---------|---------|
| | | 2017 г. | 2016 г. |
| Фондоотдача основных средств | руб. | 1,91 | 1,05 |
| Коэффициент оборачиваемости совокупных активов | число оборотов | 0,39 | 0,22 |
| Продолжительность оборота совокупных активов | дн. | 923 | 1636 |
| Коэффициент оборачиваемости оборотных активов | число оборотов | 0,61 | 0,34 |
| Продолжительность оборота оборотных активов | дн. | 967 | 1058 |
| Коэффициент оборачиваемости запасов | число оборотов | 3,29 | 0,78 |
| Продолжительность оборота запасов | дн. | 109 | 461 |
| Коэффициент оборачиваемости общей величины дебиторской задолженности | число оборотов | 1,80 | 1,99 |
| Продолжительность оборота дебиторской задолженности | дн. | 200 | 181 |
| Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности | число оборотов | 2,94 | 1,99 |
| Продолжительность оборота кредиторской задолженности | дн. | 122 | 181 |

По данным таблицы 5 видно, что деятельность организации можно оценить как достаточно активную: значения многих показателей увеличились. Выросла прибыль, что свидетельствует об относительном снижении издержек обращения.

Рост фондоотдачи и производительности труда характеризует предприятие с положительной стороны. Произошло ускорение оборачиваемости оборотного капитала. Это произошло за счет ускорения оборачиваемости

денежной наличности. Ускорилась оборачиваемость оборотных средств, дебиторской задолженности и кредиторской задолженности.

Отрицательным моментом можно назвать замедление оборачиваемости собственного капитала, запасов.

Как положительный момент следует отметить сокращение продолжительности операционного цикла.

ДИСТ-ОБУЧЕНИЕ.РФ
+7 (499) 403-1034
1006272@MAIL.RU

6. Выявление потребностей (спроса) на товары и соответствующих типов маркетинга

Анализ внешней среды включает изучение следующих групп факторов:

- состояние экономики;
- политические процессы;
- научно-техническое и технологическое развитие общества;
- инфраструктура;
- международные события.

Среди факторов внешней среды, благоприятно влияющих на развитие компании, можно выделить следующие:

- высокий уровень предложения на рынке рабочей силы позволяет нам нанимать работников с высокой квалификацией, следовательно, повышается уровень оказываемых услуг. Это повышает конкурентоспособность нашей компании;

- рост имиджа компании за счет качественной работы с клиентами, своевременной доставки и сохранности груза.

Клиенты ООО ПК «ВентКомплекс» приведены на рисунке 4.



Рисунок 4 - Клиенты ООО ПК «ВентКомплекс»

Среди факторов внешней среды, отражающих угрозы для компании, можно выделить следующие:

- высокая интенсивность конкуренции на рынке автотранспортных услуг, что требует для нашей фирмы дополнительных средств на повышение качества оказываемых услуг, удержание низких тарифов и т. п.;

- постоянный рост цен на топливо, материалы, запасные части для ПС компании ведет к повышению тарифов на услуги;

- высокая стоимость подвижного состава не позволяет нашей компании быстро расширить парк автомобилей;

- низкое качество дорожного полотна приводит к преждевременному износу узлов и агрегатов ПС и необходимости более частого ТО и ТР.

Таблица 6 - SWOT-анализ ООО «ПК ВентКомплекс»

| Сильные стороны города | Потенциальные возможности развития |
|---|--|
| <ul style="list-style-type: none"> - высококвалифицированный персонал; - устойчивое положение на рынке данных услуг; - авторитет на рынке; - рост значимости автомобильного транспорта. | <ul style="list-style-type: none"> - позитивные контакты с отечественными и европейскими транспортными предприятиями; - выход на всероссийский рынок транспортных услуг. |
| Слабые стороны города | Стратегические риски, угрозы развития |
| <ul style="list-style-type: none"> - зависимость от услуг других организаций (в основном поставщиков топлива); - нехватка оборотных средств; - устаревшее оборудование и транспорт. | <ul style="list-style-type: none"> - снижение прибыли, из-за роста себестоимости услуг по сравнению с конкурентами; - угроза появления новых конкурентов. |

Таким образом, в результате проведенного SWOT-анализа транспортного предприятия удалось выявить сильные, слабые стороны предприятия, а также возможности и угрозы.

Заключение

В процессе прохождения производственной практики, были приобретены необходимые практические умения и навыки работы, путём непосредственного участия в деятельности строительных работ.

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

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

ДИСТ ОБУЧЕНИЕ.РФ
+7 (499) 403-1034
1006272@MAIL.RU

Список литературы

1. Абрютин, М.С. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия: учеб. пособие / М.С. Абрютин, А.В. Грачев. – М.: Дело и Сервис, 2017. – 506с.
2. Бобков, А. Л. Коммерческая деятельность фирмы / А.Л. Бобков, Н.П. Карпусь. – Москва: СИНТЕГ, 2017. – 144 с.
3. Бунеева, А.А. Коммерческая Деятельность: Организация И Управление / А.А.Бунеева. – Москва: РГГУ, 2016. – 320 с.
4. Бунеева, Р. И. Коммерческая деятельность. Организация и управление / Р.И. Бунеева. – М.: Феникс, 2017. – 368 с.
5. Васильева, Л.С., Петровская М.В. Финансовый анализ: учебник/ Л.С. Васильева, М.В. Петровская - М., КНОРУС, 2017. –544 с.
6. Гинзбург, А.И. Экономический анализ/ А.И. Гинзбург. – СПб.: Питер, 2017. – 208с.
7. Грачев, А.В. Анализ и управление финансовой устойчивостью предприятия/ А.В. Грачев. – М.: Финпресс, 2016. – 306с.
8. Деятельность коммерческих банков / Под редакцией А.В. Калтырина. – Москва: Гостехиздат, 2017. – 400 с.
9. Донцова, Л.В. Анализ финансовой отчетности: учебник/ Л.В. Донцова. – М.: Дело и Сервис, 2012. – 368с.
10. Друцкая, М.В., Платова С.Ю. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия/ М.В. Друцкая, С.Ю. Платова. – М.: РосЗИТЛП,– 2016. – 31с.