

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ВЛАДИВОСТОКСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
ИНСТИТУТ МЕЖДУНАРОДНОГО БИЗНЕСА,
ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ
КАФЕДРА ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ

ОТЧЕТ

по производственной практике по получению
профессиональных умений и опыта
профессиональной деятельности

ООО «Такском», г. Москва

Студент
группы ЗДБМН-20-УБ



Е.В. Герасимова

Руководитель
канд. экон. наук, доцент



Е.А. Нигай

Руководитель от предприятия
руководитель офиса



Л.В. Кочубей

Нормоконтролер
канд. экон. наук, доцент



Е.А. Нигай

Владивосток 2024

МИНОБРНАУКИ РОССИИ
ВЛАДИВОСТОКСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
(ВВГУ)

ИНСТИТУТ МЕЖДУНАРОДНОГО БИЗНЕСА, ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ
КАФЕДРА ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ

ИНДИВИДУАЛЬНОЕ ЗАДАНИЕ
на производственную практику по получению профессиональных умений и опыта
профессиональной деятельности

Студент группы: Герасимова Елизавета Викторовна

Срок сдачи: 09.12.2024

Содержание отчета по производственной практике по получению профессиональных умений и опыта профессиональной деятельности

Введение: определить цель и задачи практики, основные методы, необходимые для их достижения.

Задание 1:

Раздел 1 Анализ условий осуществления деятельности предприятия

1.1 Оценить экономические и социальные условия осуществления предпринимательской деятельности (ПК-17)

1.2 Описать виды деятельности, выпускаемую продукцию, опыт работы на рынке, стратегические цели и задачи, представить динамику основных технико-экономических показателей деятельности. (ПК-17).

Задание 2:

Раздел 2 Экономический анализ деятельности предприятия

2.1 Провести экономическую оценку ресурсов предприятия, выявить «узкие места» в его деятельности (с учетом специфики деятельности).

2.2 Выявить и обосновать рыночные возможности предприятия на основе проведенного анализа (ПК-17)

Задание 3:

Раздел 3 Бизнес-план (проект) по созданию нового или развитию существующей организации (направлений деятельности, продуктов/услуг)

3.1 Предложить бизнес-план (или проект мероприятий) для использования рыночных возможностей (решения выявленных проблем): описать мероприятия, определить их цели и задачи. (ПК-18).

3.2 Установить ответственных за реализацию проекта/бизнес-плана (по должностям) со стороны предприятия и последовательность выполняемых действий, а также необходимость согласования (использовать проектные инструменты, например, диаграмму Ганта или матрицу ответственности). (ПК-19)

3.3 Сформировать перечень документов, необходимых для осуществления предпринимательской деятельности (ПК-20)

3.4 Провести экономическое обоснование бизнес-плана (проекта) (ПК-18). Оформить бизнес-план (проект) в соответствии с выбранной методикой (ПК-18)

Задание 4:

Заключение: сделать общие выводы по работе, отметить, какие задачи решены в ходе прохождения практики, оценить эффективность принятых управленческих решений

Список использованных источников (не менее 20-ти позиций, не старше 5 лет)

Задание 5: Составить список литературы с использованием профессиональных баз данных и профессиональных Интернет-ресурсов (ОПК-7).

Оформить отчет в соответствии с со стандартами ВГУЭС.

Руководитель практики

к.э.н., доцент кафедры экономики и управления

Нигай Е.А.

Задание получил:

Герасимова Е.В.

Задание согласовано:

Руководитель практики от профильной организации
руководитель офиса г. Владивосток, ООО «Такском»

Кочубей Л.В.



Содержание

Введение	5
1 Анализ условий осуществления деятельности предприятия	6
1.1 Экономические и социальные условия осуществления предпринимательской деятельности	6
1.2 Стратегические цели и задачи, динамика основных технико-экономических показателей деятельности	10
2 Экономический анализ деятельности предприятия	16
2.1 Оценка ресурсов предприятия	16
2.2 Рыночные возможности предприятия	24
3 Проект по развитию организации	26
3.1 Проект мероприятий	26
3.2 Распределение ответственности	28
3.3 Перечень документов	28
3.4 Экономическое обоснование проекта развития	30
Заключение	33
Список использованных источников	34
Приложение А Бухгалтерский баланс ООО «Такском»	36
Приложение Б Отчет о финансовых результатах ООО «Такском»	38

Введение

Целью производственной практики по получению профессиональных умений и опыта профессиональной деятельности является закрепление и углубление теоретической подготовки студентов в области менеджмента, приобретение профессиональных навыков, выработка умений применять их при решении конкретных управленческих и экономических задач, формирование у обучающихся навыков самостоятельной профессиональной деятельности и практического опыта.

Задачами практики являются:

1) совершенствование умений и навыков проведения стратегического анализа отрасли;

2) совершенствование умений и навыков использования инструментов финансового анализа для обоснования управленческих решений;

3) формирование практических навыков самостоятельной работы, навыков самостоятельного формулирования выводов, полученных по результатам собственных расчетов;

4) совершенствование навыков оценки экономических и социальных условий осуществления предпринимательской деятельности и выявления новых рыночных возможностей.

Объект практики – ООО «Такском».

Предмет практики – получение профессиональных умений и опыта профессиональной деятельности.

Информационной базой послужили данные бухгалтерской отчетности предприятия, статьи и публикации в научных журналах, ресурсы Интернет.

Структурно отчет по практике представлен введением, тремя разделами, заключением и списком использованных источников.

1 Анализ условий осуществления деятельности предприятия

1.1 Экономические и социальные условия осуществления предпринимательской деятельности

Местом практики послужила организация ООО «Такском».

ИНН 7704211201, ОГРН 1027700071530

ООО «ТАКСКОМ» зарегистрировано по адресу: 119034, г. Москва, пер. Барыковский, д. 4 стр.2.

Фактическое место нахождения по адресу: 690003, Приморский край, г. Владивосток, ул.1-я Морская, д. 9, офис 211.

Основной вид деятельности организации: Разработка компьютерного программного обеспечения (код по ОКВЭД 62.01).

Дополнительные виды деятельности:

- торговля оптовая неспециализированная;
- деятельность в области документальной электросвязи;
- деятельность консультативная и работы в области компьютерных технологий;
- деятельность, связанная с использованием вычислительной техники и информационных технологий, прочая.

С 2000 года IT-компания «Такском» разрабатывает, реализует и обслуживает профессиональные IT-сервисы для коммерческих и государственных организаций, для физических лиц.

«Такском» обеспечивает разные сферы бизнеса эффективными программами для бухгалтерии, внешнего и внутреннего электронного документооборота, для отчётности в госорганы и работы со всеми видами электронных перевозочных документов.

Выпускаемые компанией программные продукты полностью поддерживают работу с маркированным и прослеживаемым товаром.

«Такском» предоставляет услуги оператора фискальных данных, подключает эквайринг и онлайн-кассы, анализирует Big data.

Миссия компании.

Создание максимально удобной, надёжной и безопасной электронной среды, ориентированной на успешное и комфортное взаимодействие людей, бизнеса и госучреждений.

Организационная структура предприятия представлена на рис. 1.1.



Рисунок 1.1 - Организационная структура ООО «Такском»

Директор предприятия наделен правами единоначалия, он распоряжается средствами предприятия и контролирует деятельность подразделений.

Возглавляет фирму директор, в обязанности которого входит:

- организация работы и эффективного взаимодействия структурных подразделений;
- организация хозяйственной деятельности;
- ведение переговоров (оговариваются сроки и условия поставок, формы и условия оплаты, цены и т.п.).

Для успешного управления организацией принципиально важны не только внимание ко всем человеческим ресурсам организации и не только забота о кадрах управления как части этих ресурсов, важное значение для результатов имеет ведущее звено кадров управления – руководитель.

Деятельность внутренних подразделений предприятия регулируется Положением о внутреннем распорядке, должностными инструкциями работников подразделений, Положением о выплате заработной платы и Положением о порядке премирования работников организации.

Порядок ведения бухгалтерского и финансового учета регулируется «Учетной политикой предприятия», которая разрабатывается в соответствии с государственными стандартами по бухгалтерскому учету и утверждается директором предприятия.

К документам, регулирующим внутреннюю деятельность, относятся также приказы и распоряжения руководства по всем вопросам управления предприятием: кадровой политики, финансовой политике, вопросам безопасности и т.д.

Должностные инструкции составляются для каждого работника в целях разграничения полномочий работников, определения их прав и обязанностей. Закрепление за работниками участков документооборота и отчетности позволяет избежать дублирования или неоформления отдельных хозяйственных операций.

В инструкции указывается, какие документы получает работник службы для обработки, кому он в дальнейшем передает их, какие документы он имеет право подписывать.

Структура должностной инструкции каждого работника соответствует Положению о предприятии и имеет следующие разделы: общие положения; функции работника; права и обязанности; взаимодействие с другими работниками службы и организации; организация работы; правила оценки результатов работы.

Должностная инструкция работника составляется начальником подразделения и утверждается руководителем организации. После ознакомления работника с должностной инструкцией он ставит отметку "Ознакомлен", дату и подпись.

С каждым из сотрудников компании заключен трудовой договор, в котором прописаны: предмет и срок договора, права и обязанности сторон, оплата труда, льготы, компенсации и социальные гарантии, и иные условия трудового договора. Оплата труда: за выполнение обязанностей, предусмотренных условиями настоящего трудового договора, работнику выплачивается оклад плюс премиальное вознаграждение.

Персонал компании вполне соответствует уровню исполняемой работы. Все менеджеры, работающие в компании, имеют высшее профессиональное образование по специальности. Возможно, в дальнейшем фирма будет

расширять свою деятельность и, естественно, подбирать новых высококвалифицированных сотрудников.

Статьей 130 ТК РФ обусловлены государственные гарантии по оплате труда, которые включают «...величину минимального размера оплаты труда в Российской Федерации, меры, обеспечивающие повышение уровня заработной платы, ограничения оснований и размеров удержаний, производимых из заработной платы, ограничение оплаты труда в натуральной форме...» [2].

Величина заработной платы работника предприятия определяется различными факторами: квалификацией, сложностью выполненной работы, качеством и количеством труда и т. д. В связи с этим совершенствование оплаты труда позволяет заинтересовать работников в высокопроизводительном труде и улучшить свое материальное положение.

Заработная плата работников включает:

- должностной оклад (тариф) или сдельную заработную плату;
- премиальные выплаты;
- надбавки за наставничество, сложность, напряженность;
- доплаты, надбавки, компенсационные выплаты согласно ТК РФ за особые и отклоняющиеся от нормальных условия труда.

Стимулирующие и поощрительные выплаты в виде премий и надбавок за надлежащее выполнение трудовых функций производятся в соответствии с положением о премировании работников.

Корпоративная культура в значительной степени формирует этические стандарты, основной функцией которых является разграничение «допустимого» и «недозволенного» с моральной точки зрения. В фирме все сотрудники четко осознают миссию организации и слаженно работают для осуществления поставленных перед фирмой целей.

Проведенный анализ структуры и системы управления организацией, позволяет сделать вывод о том, что необходимо совершенствование системы управления. Можно предложить внедрение системы Кайдзен-предложений; внедрение информационных технологий.

1.2 Стратегические цели и задачи, динамика основных технико-экономических показателей деятельности

ООО «Такском» обслуживая определенный территориально-экономический район, изучает объем спроса на те или другие виды услуг и в отдельных случаях ассортиментную структуру спроса. Для этого в ООО «Такском» используются различные методы изучения и прогнозирования спроса. К этим методам следует отнести оперативный учет продажи услуг, изучение и обобщение заявок и заказов предприятий-покупателей на потребность и поставку программного обеспечения, учет и анализ неудовлетворенного спроса покупателей.

Клиентская база предприятия находится в постоянной динамике. Благодаря стремлению компании к постоянному росту и охвату всё большей доли рынка, перед специалистами постоянно ставятся задачи повышения объема продаж и, как следствие, происходит увеличение клиентской базы.

Динамика клиентской базы представлена в таблице 1.1.

Таблица 1.1 - Динамика клиентской базы за 4 года

	2020 год	2021 год	2022 год	2023 год
Малые предприятия и ИП	40	58	73	60
Предприятия среднего бизнеса	289	385	478	570
Предприятия крупного бизнеса	229	273	470	504
Общий итог	558	716	1021	1134

За отчетный период произошли следующие изменения в клиентской базе предприятия: количество малых предприятий и ИП возросло с 40 до 60 единиц. Количество предприятий среднего бизнеса увеличилось на 281. Клиенты – предприятия крупного бизнеса также увеличили сотрудничество с 229 до 504.

Изучив представленные в таблице данные, можно сделать вывод, что предприятия среднего бизнеса занимают лидирующую долю клиентской базы, в то время, как ИП находится на последнем месте по количеству клиентов.

Содержание управления предприятием, как и любым другим объектом управления, раскрывается во взаимосвязанной совокупности выполняемых функций управления, являющихся операциями управленческого процесса.

На предприятии должны реализовываться следующие функции управления:

- перспективное и текущее планирование процесса;
- экономический анализ во всех областях его деятельности;
- четкая и правильная организация работ с соблюдением техники безопасности, своевременный ремонт и технический осмотр оборудования;
- координация работы как внутри предприятия, так и между предприятием и клиентами;
- контроль за процессом оказания услуг, выявление недостатков в его организации и своевременное их устранение.

Кроме того, на предприятие действуют как внешние, так и внутренние факторы, которые не всегда благоприятно влияют на деятельность предприятия.

Таким образом, проведенный анализ показал, что к внешним факторам следует отнести довольно агрессивную конкурентную среду, сложившуюся на рынке транспортных услуг. Значительную долю в общем объеме перевозок стали занимать частные грузоперевозки. Частные грузоперевозчики составляют значительную конкуренцию для автотранспортных предприятий. К внешним факторам относится и отмена государственного регулирования автотранспорта.

Внутренние факторы также оказывают влияние на состояние предприятия. К ним относятся планирование процесса, управление и координация всех подсистем ООО «Такском», контроль за процессом, учет и анализ результатов его деятельности.

Проведенный анализ деловых партнеров позволяет сделать следующие выводы.

Клиентская база предприятия находится в постоянной динамике. Предприятия среднего бизнеса занимают лидирующую долю клиентской базы.

Для анализа внешнего окружения используем PEST-анализ в табл. 1.2. Результаты PEST-анализа позволяют оценить внешнюю экономическую ситуацию, складывающуюся в сфере транспортных перевозок.

Таблица 1.2 - Оценка важности факторов внешней среды фирмы

Базовый фактор	возможность	угроза	Направленность воздействия	интегральная
Экономическая сфера				
Темпы экономического роста	2	-	+1	+2
Размер ВВП на душу населения	1	-	+1	+1
Уровень налоговой нагрузки на предприятие	-	2	-1	-2
Темпы инфляции	-	2	-1	-2
Инвестиционный климат	2	-	+1	+2
Социальная сфера				
Жизненные ценности клиентов	1	-	+1	+1
Демографические перемены	-	1	-1	-1
Уровень доходов населения	3	-	+1	+3
Образовательный уровень	2	-	+1	+2
Модели распределения доходов	1	-	+1	+1
Политическая сфера				
Степень государственного регулирования экономики	-	1	-1	-1
Влияние изменения законодательства	-	2	-2	-4
Отношения с региональными и местными властными структурами	2	-	+2	+4
Политика местных властей в сфере предпринимательства	3	-	+1	+3
Политическая стабильность	1	-	+1	+1
Технологическая сфера				
Уровень затрат предприятия на информационные технологии	1	-	+1	+1
Развитие электронных услуг	-	-	+1	0
Уровень инвестиций предприятия в исследования и разработки	2	-	+2	+4
Скорость, с которой происходят технологические изменения в сфере транспорта	-	1	-1	-1
Итого:				+14

Для оценок силы воздействия фактора на фирму используется следующая шкала: 3 - сильное воздействие; 2 - умеренное воздействие; 1 - слабое воздействие; 0 - отсутствие воздействия.

Направленность влияния оценивается по характеру воздействия фактора на деятельность фирмы. Если фактор положительно воздействует на фирму, то в графе 4 указывается направленность +1. Если фактор ухудшает условия

осуществления деятельности фирмы, то указывается отрицательная направленность -1.

Проведенный анализ внешнего окружения позволяет сделать выводы о том, что наибольшее воздействие на деятельность предприятия оказывают такие факторы, как: уровень доходов населения, отношения с региональными и муниципальными властями, политика властей в области предпринимательства и уровень инвестиций предприятия в исследования и разработки новых технологий.

По блоку «экономическая сфера», максимальное положительное влияние оказывают такие факторы, как темпы экономического роста страны и инвестиционный климат. Максимальное отрицательное влияние оказывают факторы: налоговая нагрузка и уровень инфляции.

По блоку «социальная сфера» наибольшее положительное влияние оказывает фактор «уровень доходов населения».

По блоку «политическая сфера» - максимальное положительное влияние оказывают факторы - отношения с региональными и местными властями, политика местных властей в сфере предпринимательства. Наибольшее отрицательное влияние оказывает фактор - изменения законодательства.

По блоку «технологическая сфера» - максимальное положительное влияние оказывает фактор - уровень инвестиций предприятия в исследования и разработки.

Для оценки внутренней среды, проведем SWOT-анализ (таблица 1.3), который позволяет выявить стратегические направления развития предприятия с учетом его сил и слабостей, возможностей и угроз внешней среды.

Результаты анализа потенциала организации и факторов, внешней среды являются основой для принятия оптимальных управленческих решений в процессе формирования стратегии развития предприятия. Основные возможности и угрозы компании определяются главным образом общими экономическими процессами, происходящими в стране. Рынок товаров и услуг всецело зависит от общего уровня экономического развития в стране.

Таблица 1.3 - SWOT-анализ

	<p>Возможности – О</p> <p>O1 Высокие темпы экономического роста в стране</p> <p>O2 Повышение уровня доходов населения</p> <p>O3 Политика местных властей направлена на поддержку малого бизнеса</p> <p>O4 Рост спроса на продукцию фирмы</p> <p>O5 Рост отрасли</p>	<p>Угрозы – Т</p> <p>T1 Высокая эластичность спроса по цене</p> <p>T2 Рост стоимости услуги у конкурентов</p> <p>T3 Увеличение числа конкурентов</p> <p>T4 Наличие товаров-субститутов</p>
<p>Сильные стороны – S</p> <p>S1 Широкий ассортимент и гарантия высокого качества</p> <p>S2 Возможность увеличения доли рынка путем диверсификации</p> <p>S3 Высокая возможность получения долгосрочного капитала</p> <p>S4 Достаточная платежеспособность предприятия, финансовая устойчивость в долгосрочном периоде</p>	<p>Стратегии – SO</p> <p>S1O1 Расширение присутствия предприятия на освоенном рынке</p> <p>S2O2 Развитие смежных направлений деятельности – создание собственной производственной базы</p> <p>S3O3 Привлечение заемных средств банков и субсидий из местного бюджета для финансирования развития бизнеса</p> <p>S4O4 Использование собственных средств для инвестирования в расширение бизнеса</p>	<p>Стратегии – ST</p> <p>S1T1 Создать благоприятные условия сотрудничества с крупными потребителями продукции (корпоративные клиенты), разработав систему скидок и предоставления коммерческого кредита</p> <p>S1T3 Расширение ассортимента услуг. Высокое качество позволяет увеличивать рыночную долю за счет конкурентов</p> <p>S4T2 Стимулировать поставщиков за счет представления привлекательных условий работы</p>
<p>Слабые стороны – W</p> <p>W1 Негибкая ценовая политика</p> <p>W2 Малая доля рынка</p> <p>W3 Слабая система коммуникаций</p>	<p>Стратегии - WO</p> <p>W2O4 Открытие новых филиалов и увеличение продаж за счет большего охвата рынка</p>	<p>Стратегии – WT</p> <p>W2T3 Разработка конкурентной стратегии</p> <p>W2T4 Создание собственного производства товаров-субститутов (кондитерское производство)</p>

В целом, основные возможности и угрозы компании определяются главным образом общими экономическими процессами, происходящими в стране. Проведенный анализ позволяет сделать выводы о том, что наибольшее воздействие на деятельность предприятия оказывают такие факторы, как: уровень доходов населения, отношения с региональными и муниципальными

властями, политика властей в области предпринимательства и уровень инвестиций предприятия в исследования и разработки новых технологий.

В табл. 1.4 представлены основные технико-экономические показатели предприятия за 2021-2023 гг.

Таблица 1.4 – Основные технико-экономические показатели деятельности предприятия ООО «Такском»

Показатели	2021	2022	2023	Абс. откл.		Темп роста, %	
				2022-2021	2023-2022	2022/2021	2023/2022
1 Выручка от реализации продукции (услуг), тыс. руб.	2 226 286	2 537 706	2 544 754	311420	7048	113,9	100,3
2 Среднесписочная численность работающих, чел. в т.ч. рабочих	5	5	6	-	1	-	120
3 Среднегодовая выработка 1 работающего, тыс. руб. в т.ч. 1 рабочего	445257	507541	424126	62284	-83415	113,9	83,6
4 Среднегодовая стоимость ОПФ, тыс. руб.	100 655	279 824	245 328	179169	-34496	278,0	87,7
5 Фондоотдача, руб./руб.	22,1	9,1	10,4	-13,0	1,3	41,2	114,3
6 Фондоёмкость, руб./руб.	0,045	0,11	0,096	0,065	-0,014	244,5	87,3
7 Себестоимость продукции (услуг), тыс. руб.	2 113 390	2 525 219	2 327 536	411829	-197683	119,5	92,2
8 Затраты на 1 руб. реализованной продукции, руб.	0,95	0,99	0,92	0,04	-0,07	104,2	92,9
9 Прибыль от продаж, тыс. руб.	112 896	12 487	217 218	-100409	204731	11,1	17 раз
10 Прибыль до налогообложения, тыс. руб.	123 939	19 046	45 005	-104893	25959	15,4	236,3
11 Рентабельность: продукции, %	5,1	0,5	8,5	-4,6	8,0	9,8	17 раз
12 Рентабельность продаж, %	5,6	0,8	1,8	-4,8	1,0	14,3	225,0

Годовая выручка за последний год составила 2 544 754 тыс. руб. Рост по отношению к 2022 году составил 100,3%. Прибыль от продаж за 2023 год равнялась 217 218 тыс. руб., что выше показателя 2022 года в 17 раз.

Снижение показателя выработки на 1 работающего составило – 83415 тыс. руб. или 87,7% к уровню 2022 года. Снижение данного показателя также свидетельствует о необходимости совершенствования системы управления и разработки системы развития и повышения квалификации сотрудников.

2 Экономический анализ деятельности предприятия

2.1 Оценка ресурсов предприятия

В табл. 2.1 представлена структура имущества и источники его формирования ООО «Такском».

Таблица 2.1 - Структура имущества и источники его формирования

Показатель	Значение показателя					Изменение за анализируемый период	
	в тыс. руб.			в % к валюте баланса		тыс. руб. (гр.4- гр.2)	± % ((гр.4-гр.2) : гр.2)
	31.12.2021	31.12.2022	31.12.2023	на начало анализируемого периода (31.12.2021)	на конец анализируемого периода (31.12.2023)		
1	2	3	4	5	6	7	8
Актив							
1. Внеоборотные активы	1 550 635	1 786 744	2 244 124	67,9	75	+693 489	+44,7
в том числе: основные средства	100 655	279 824	245 328	4,4	8,2	+144 673	+143,7
нематериальные активы	1 449 020	1 489 120	1 980 996	63,4	66,2	+531 976	+36,7
2. Оборотные, всего	734 614	685 060	746 624	32,1	25	+12 010	+1,6
в том числе: запасы	27 057	25 719	25 028	1,2	0,8	-2 029	-7,5
дебиторская задолженность	142 043	400 624	487 927	6,2	16,3	+345 884	+3,4 раза
денежные средства и краткосрочные финансовые вложения	402 970	113 416	93 935	17,6	3,1	-309 035	-76,7
Пассив							
1. Собственный капитал	1 370 600	1 572 383	2 035 234	60	68,1	+664 634	+48,5
2. Долгосрочные обязательства, всего	29 610	17 800	–	1,3	–	-29 610	-100
в том числе: заемные средства	–	17 800	–	–	–	–	–
3. Краткосрочные обязательства*, всего	885 039	881 621	955 514	38,7	31,9	+70 475	+8
в том числе: заемные средства	–	–	–	–	–	–	–
Валюта баланса	2 285 249	2 471 804	2 990 748	100	100	+705 499	+30,9

Из представленных в первой части таблицы данных видно, что на 31.12.2023 в активах организации доля текущих активов составляет одну

четвертую, а внеоборотных средств – три четвертых. Активы организации за два последних года увеличились на 705 499 тыс. руб. (на 30,9%).

Отмечая увеличение активов, необходимо учесть, что собственный капитал увеличился еще в большей степени – на 48,5%. Опережающее увеличение собственного капитала относительно общего изменения активов следует рассматривать как положительный фактор.

На рис. 2.1 представлена структура активов организации в разрезе основных групп:

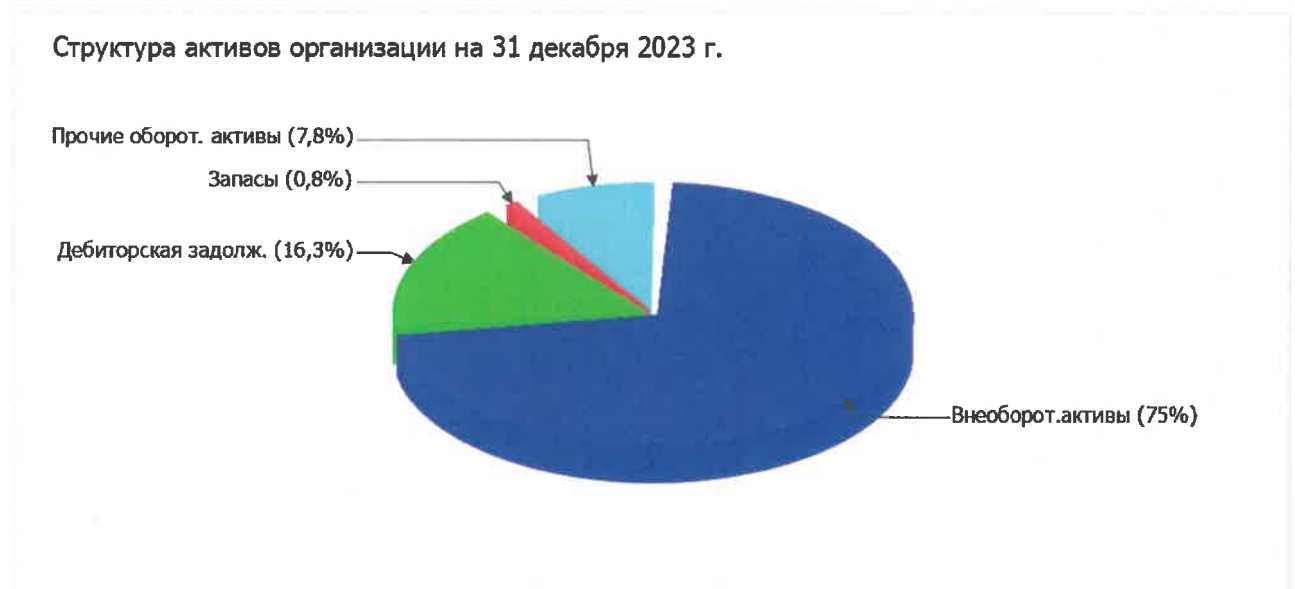


Рисунок 2.1 – Структура активов ООО «Такском»

Рост величины активов организации связан, в основном, с ростом следующих позиций актива бухгалтерского баланса (в скобках указана доля изменения статьи в общей сумме всех положительно изменившихся статей):

- нематериальные активы – 531 976 тыс. руб. (50,9%)
- дебиторская задолженность – 345 884 тыс. руб. (33,1%)
- основные средства – 144 673 тыс. руб. (13,8%)

Одновременно, в пассиве баланса наибольший прирост наблюдается по строкам:

- переоценка внеоборотных активов – 467 631 тыс. руб. (63,6%)
- нераспределенная прибыль (непокрытый убыток) – 197 003 тыс. руб. (26,8%)
- кредиторская задолженность – 70 038 тыс. руб. (9,5%)

Среди отрицательно изменившихся статей баланса можно выделить "краткосрочные финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)" в активе и "отложенные налоговые обязательства" в пассиве (-293 700 тыс. руб. и -29 610 тыс. руб. соответственно).

В течение анализируемого периода (31.12.21–31.12.23) собственный капитал организации увеличился с 1 370 600,0 тыс. руб. до 2 035 234,0 тыс. руб. (т. е. +664 634,0 тыс. руб.).

В табл. 2.2 представлена оценка стоимости чистых активов предприятия.
Таблица 2.2 – Оценка стоимости чистых активов ООО «Такском»

Показатель	Значение показателя					Изменение	
	в тыс. руб.			в % к валюте баланса		тыс. руб. (гр.4- гр.2)	± % ((гр.4- гр.2) : гр.2)
	31.12.2021	31.12.2022	31.12.2023	на начало анализируемого периода (31.12.2021)	на конец анализируемого периода (31.12.2023)		
1	2	3	4	5	6	7	8
1. Чистые активы	1 370 600	1 572 383	2 035 234	60	68,1	+664 634	+48,5
2. Уставный капитал	40	40	40	<0,1	<0,1	–	–
3. Превышение чистых активов над уставным капиталом (стр.1-стр.2)	1 370 560	1 572 343	2 035 194	60	68	+664 634	+48,5

Чистые активы организации по состоянию на 31.12.2023 намного (в 50 880,9 раза) превышают уставный капитал. Данное соотношение положительно характеризует финансовое положение, полностью удовлетворяя требованиям нормативных актов к величине чистых активов организации. Более того следует отметить увеличение чистых активов на 48,5% за два последних года.

Превышение чистых активов над уставным капиталом и в то же время их увеличение за период говорит о хорошем финансовом положении организации по данному признаку. Ниже на рис. 2.2 представлено изменение чистых активов и уставного капитала.

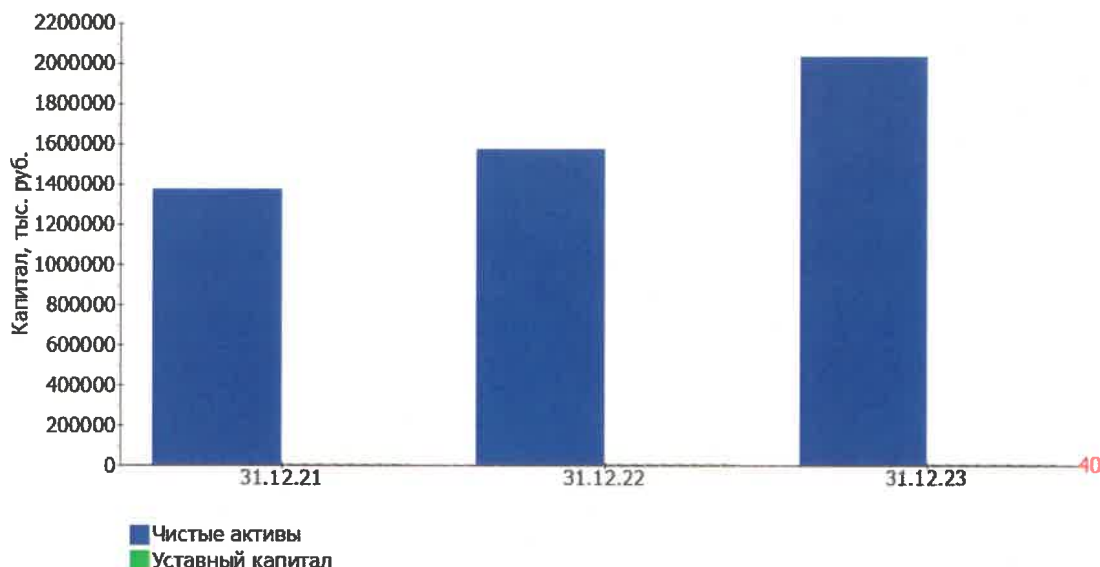


Рисунок 2.2 – Динамика чистых активов и уставного капитала

В табл. 2.3 представлены основные показатели финансовой устойчивости организации.

Таблица 2.3 - Основные показатели финансовой устойчивости организации

Показатель	Значение показателя			Изменение показателя (гр.4-гр.2)	Описание показателя и его нормативное значение
	31.12.2021	31.12.2022	31.12.2023		
1. Коэффициент автономии	0,58	0,64	0,67	+0,09	Отношение собственного капитала к общей сумме капитала. Нормальное значение: 0,45 и более (оптимальное 0,55-0,7).
2. Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	-0,12	-0,15	-0,18	-0,06	Отношение собственных оборотных средств к оборотным активам. Нормальное значение: 0,1 и более.
3. Коэффициент покрытия инвестиций	0,61	0,65	0,68	+0,07	Отношение собственного капитала и долгосрочных обязательств к общей сумме капитала. Нормальное значение для данной отрасли: не менее 0,7.
4. Коэффициент краткосрочной задолженности	0,95	0,97	1,0	+0,05	Отношение краткосрочной задолженности к общей сумме задолженности.

Коэффициент автономии организации на 31.12.2023 составил 0,67. Данный коэффициент характеризует степень зависимости организации от заемного

капитала. Полученное здесь значение указывает на оптимальное соотношение собственного и заемного капитала (собственный капитал составляет 67% в общем капитале организации). В течение анализируемого периода произошел явный рост коэффициента автономии, составивший +0,09.

За анализируемый период (с 31 декабря 2021 г. по 31 декабря 2023 г.) коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами уменьшился на 0,06 и составил -0,18. На 31.12.2023 значение коэффициента можно считать критическим. Значения коэффициента обеспеченности собственными оборотными средствами в течение всего проанализированного периода не укладывались в нормативные.

За рассматриваемый период (с 31.12.2021 по 31.12.2023) имело место увеличение коэффициента покрытия инвестиций до 0,68 (+0,07). Значение коэффициента по состоянию на 31.12.2023 ниже нормы.

Коэффициент краткосрочной задолженности организации показывает на отсутствие долгосрочной задолженности при 100% краткосрочной. При этом за два года доля долгосрочной задолженности уменьшилась на 0,05%.

В табл. 2.4 приведен анализ финансовой устойчивости предприятия по величине излишка (недостатка) собственных оборотных средств.

Таблица 2.4 - Анализ финансовой устойчивости предприятия по величине излишка (недостатка) собственных оборотных средств

Показатель собственных оборотных средств (СОС)	Значение показателя		Излишек (недостаток)		
	на начало анализируемого периода	на конец анализируемого периода	на 31.12.2021	на 31.12.2022	на 31.12.2023
СОС ₁ (рассчитан без учета долгосрочных и краткосрочных пассивов)	-180 035	-208 890	-207 092	-240 080	-233 918
СОС ₂ (рассчитан с учетом долгосрочных пассивов; фактически равен чистому оборотному капиталу)	-150 425	-208 890	-177 482	-222 280	-233 918
СОС ₃ (рассчитанные с учетом как долгосрочных пассивов, так и краткосрочной задолженности по кредитам и займам)	-150 425	-208 890	-177 482	-222 280	-233 918

Поскольку на 31.12.2023 наблюдается недостаток собственных оборотных средств, рассчитанных по всем трем вариантам, финансовое положение организации по данному признаку можно характеризовать как неудовлетворительное.

При этом нужно обратить внимание, что все три показателя покрытия собственными оборотными средствами запасов за анализируемый период ухудшили свои значения.

В табл. 2.5 представлен расчет коэффициентов ликвидности.

Таблица 2.5 – Расчет коэффициентов ликвидности

Показатель ликвидности	Значение показателя			Изменение показателя (гр.4 - гр.2)	Расчет, рекомендованное значение
	31.12.2021	31.12.2022	31.12.2023		
1. Коэффициент текущей (общей) ликвидности	0,82	0,79	0,78	-0,04	Отношение текущих активов к краткосрочным обязательствам. Нормальное значение: 2 и более.
2. Коэффициент быстрой (промежуточной) ликвидности	0,62	0,59	0,60	-0,02	Отношение ликвидных активов к краткосрочным обязательствам. Нормальное значение: не менее 1.
3. Коэффициент абсолютной ликвидности	0,45	0,12	0,1	-0,35	Отношение высоколиквидных активов к краткосрочным обязательствам. Нормальное значение: 0,2 и более.

На последний день анализируемого периода коэффициент текущей (общей) ликвидности не укладывается в норму (0,78 против нормативного значения 2). При этом нужно обратить внимание на имевшее место за весь анализируемый период негативное изменение – коэффициент текущей ликвидности снизился на -0,04.

Коэффициент быстрой ликвидности на 31 декабря 2023 г. тоже оказался ниже нормы (0,60). Это означает, что у ООО «Такском» недостаточно активов, которые можно в сжатые сроки перевести в денежные средства, чтобы погасить краткосрочную кредиторскую задолженность. Значения коэффициента быстрой

ликвидности в течение всего периода не укладывались в установленный норматив.

Третий из коэффициентов, характеризующий способность организации погасить всю или часть краткосрочной задолженности за счет денежных средств и краткосрочных финансовых вложений, имеет значение (0,1) ниже допустимого предела (норма: 0,2). Более того следует отметить отрицательную динамику показателя – за анализируемый период (с 31.12.2021 по 31.12.2023) коэффициент снизился на -0,35.

В табл. 2.6 рассмотрим анализ соотношения активов по степени ликвидности и обязательств по сроку погашения.

Таблица 2.6 - Анализ соотношения активов по степени ликвидности и обязательств по сроку погашения

Активы по степени ликвидности	На конец отчетного периода, тыс. руб.	Прирост за анализ. период, %	Норм. соотношение	Пассивы по сроку погашения	На конец отчетного периода, тыс. руб.	Прирост за анализ. период, %	Излишек/недостаток платеж. средств тыс. руб., (гр.2 - гр.6)
A1. Высоколиквидные активы	93 935	-76,7	≥	П1. Наиболее срочные обязательства	939 755	+8,1	-845 820
A2. Быстрореализуемые активы	487 927	+3,4 раза	≥	П2. Среднесрочные обязательства	15 759	+2,9	+472 168
A3. Медленно реализуемые активы (прочие оборот. активы)	164 762	-13,1	≥	П3. Долгосрочные обязательства	0	-100	+164 762
A4. Труднореализуемые активы	2 244 124	+44,7	≤	П4. Постоянные пассивы	2 035 234	+48,5	+208 890

Из четырех соотношений, характеризующих соотношение активов по степени ликвидности и обязательств по сроку погашения, выполняется два. У организации не имеется достаточно высоколиквидных активов для погашения наиболее срочных обязательств (разница составляет 845 820 тыс. руб.). В соответствии с принципами оптимальной структуры активов по степени ликвидности, краткосрочной дебиторской задолженности должно быть достаточно для покрытия среднесрочных обязательств (краткосрочной

задолженности за минусом текущей кредиторской задолженности). В данном случае это соотношение выполняется – у организации достаточно краткосрочной дебиторской задолженности для погашения среднесрочных обязательств (больше в 31 раз).

Таким образом, проведенный анализ ресурсов ООО «Такском», позволяет сделать следующие выводы:

- чистые активы превышают уставный капитал, при этом за рассматриваемый период (с 31 декабря 2021 г. по 31 декабря 2023 г.) наблюдалось увеличение чистых активов;

- опережающее увеличение собственного капитала относительно общего изменения активов организации;

- за 2023 год получена прибыль от продаж (217 218 тыс. руб.), причем наблюдалась положительная динамика по сравнению с предшествующим годом (+204 731 тыс. руб.);

- прибыль от финансово-хозяйственной деятельности за последний год составила 43 653 тыс. руб. (+25 279 тыс. руб. по сравнению с предшествующим годом);

С отрицательной стороны финансовое положение и результаты деятельности ООО «Такском» характеризуют следующие показатели:

- коэффициент быстрой (промежуточной) ликвидности ниже нормального значения;

- коэффициент абсолютной ликвидности ниже нормального значения;

- не соблюдается нормальное соотношение активов по степени ликвидности и обязательств по сроку погашения;

- коэффициент покрытия инвестиций ниже нормы (доля собственного капитала и долгосрочных обязательств составляет только 68% от общего капитала организации).

В целом, предприятие имеет устойчивое финансовое состояние и может быть признано платежеспособным.

2.2 Рыночные возможности предприятия

Для выбора рыночной стратегии развития предприятия привлекаются эксперты (работники организации). В качестве экспертов выступают директор, бухгалтер, администратор, специалисты (5 человек).

Результаты оценки 5-ю экспертами 10-и объектов экспертизы приведены в таблице 2.7.

Таблица 2.7 - Результаты оценки перспектив развития предприятия

Стратегическое направление	Оценка экспертов					Сумма оценок
	1	2	3	4	5	
Расширение присутствия предприятия на освоенном рынке	5	4	5	6	4	24
Привлечение заемных средств банков и субсидий из местного бюджета для финансирования развития бизнеса	3	2	3	2	3	13
Использование собственных средств для инвестирования в расширение бизнеса	1	3	2	3	1	10
Создать благоприятные условия сотрудничества с крупными потребителями услуг (корпоративные клиенты), разработав систему скидок и предоставления коммерческого кредита	4	6	4	4	8	26
Обновление номенклатуры работ и услуг. Повышение качества. Высокое качество позволяет увеличивать рыночную долю за счет конкурентов	9	8	10	9	10	46
Совершенствование продвижения услуг предприятия	10	9	8	8	9	44
Разработка конкурентной стратегии	8	7	8	8	7	38
Развитие и повышение квалификации персонала	9	10	9	9	10	47
Внедрение цифровых технологий в систему управления	9	9	10	10	10	48
Итого	–	–	–	–	–	252

В целом, наибольшее количество баллов получили такие стратегические направления, как: развитие и повышение квалификации персонала, внедрение цифровых технологий в систему управления.

Таким образом, стратегия развития ООО «Такском» будет включать следующие мероприятия по совершенствованию деятельности организации:

- совершенствование развития персонала;

- совершенствование процесса управления;
- внедрение цифровых технологий.

Построим древовидную диаграмму требований потребителей к продукции предприятия, предложенной Н. Кано (см. рис. 2.3).

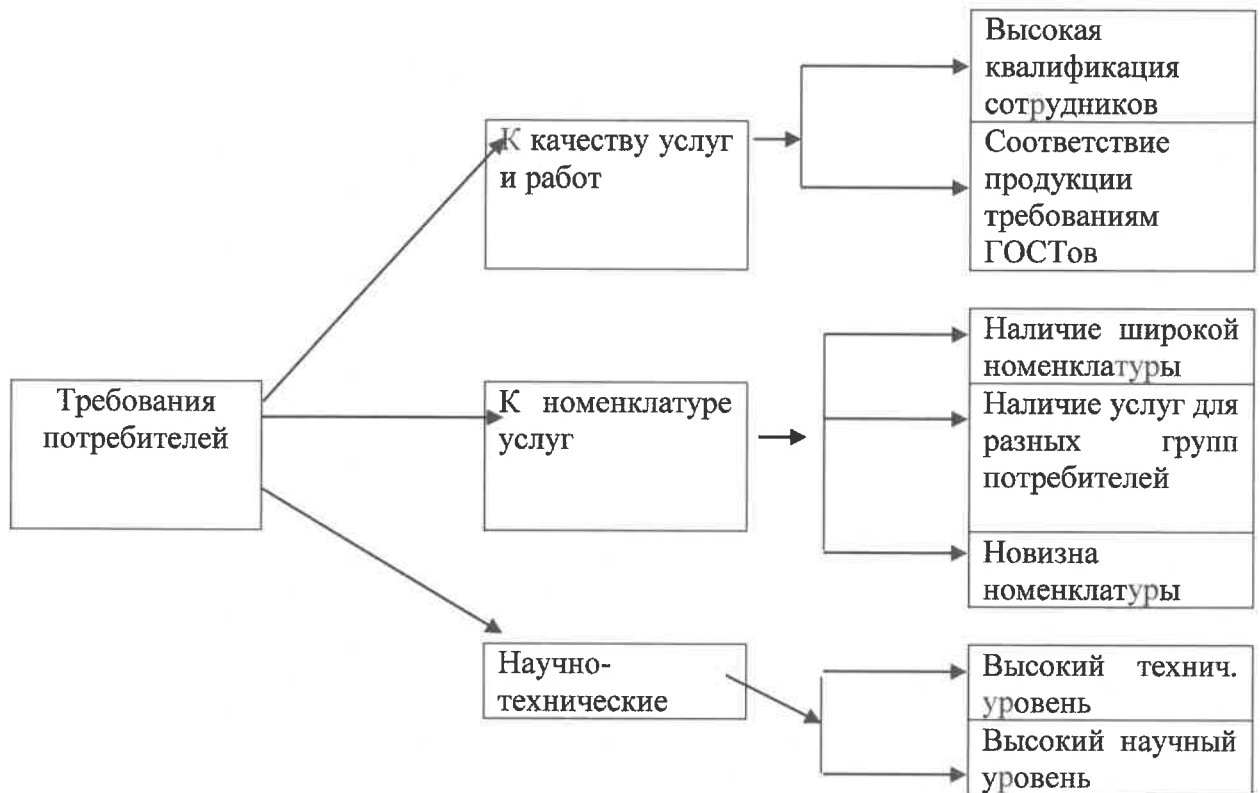


Рисунок 2.3 - Дерево требований потребителей

Разработка рыночной стратегии развития предприятия подразумевает комплекс направлений, по которым будет осуществляться дальнейшее развитие предприятия.

3 Проект по развитию организации

3.1 Проект мероприятий

Выявленное в разделе 1 снижение показателя выработки на 1 работающего, которое составило – 83415 тыс. руб. или 87,7% к уровню 2022 года, свидетельствует о необходимости совершенствования системы управления и разработки системы развития и повышения квалификации сотрудников.

Проведенная в табл. 2.7 оценка перспектив развития предприятия, позволяет предложить следующие мероприятия.

1. Совершенствование системы развития и повышения квалификации сотрудников.
2. Повышение эффективности процесса управления, за счет внедрения системы Кайдзен-предложений.
3. Внедрение цифровых технологий.

Таблица 3.1 - Сводная таблица проектируемых мероприятий

Наименование мероприятия	Содержание мероприятия
1. Совершенствование развития и повышения квалификации сотрудников	- совершенствование системы повышения квалификации персонала, - разработка системы корпоративного обучения.
2. Повышение эффективности процесса управления	- внедрение системы Кайдзен-предложений; - внедрение информационных технологий
3. Внедрение цифровых технологий	- внедрение автоматизированной системы управления предприятием «Галактика».

1. Развитие и повышение квалификации.

На предприятии существует потребность в обучении, включающем переподготовку и повышение квалификации работников. Планирование обучения персонала охватывает мероприятия по внутреннему, внешнему обучению и самоподготовке.

2. Повышение эффективности процесса управления

Кайдзен – это японская философия непрерывного совершенствования (ее еще называют непрерывным процессом улучшений, или НПУ); она имеет ряд важных характеристик:

Кайдзен – общее название принципов улучшения на всех уровнях предприятия. Процесс непрерывного совершенствования в рамках кайдзен направлен на улучшение работы в группе.

Речь идет о долгосрочной стратегии обнаружения и решения проблем в производственных процессах, на рабочем месте и в рабочем окружении всего предприятия. Кайдзен должен охватывать всех сотрудников, иначе результаты могут быть разочаровывающими.

Использование Кайдзен-предложений позволяет каждому сотруднику постоянно работать над собой, размышлять над тем, как и что можно улучшить. Люди чувствуют вовлеченность в рабочий процесс и значимость своей работы в команде. Крошечные ежедневные изменения спустя годы складываются в ошеломительный успех, словно эффект бабочки, меняющий далекое будущее.

3. Внедрение цифровых технологий

Для повышения эффективности деятельности компании предлагается внедрить интегрированную систему управления предприятием «Галактика».

Программа создана с учетом национальной специфики, лучшего бизнес-опыта и передовых методик управления. Галактика - это гибкий современный инструмент для решения текущих и стратегических управленческих задач современного предприятия в условиях современной цифровой экономики.

Функциональные возможности программного комплекса «Галактика»:

Бухгалтерский и налоговый учет (типовые хозяйственные операции, финансово-расчётные операции, бухгалтерская отчетность, налоговый учет, ведение налоговых расчетов).

Управление персоналом (управление кадрами, табельный учет, расчет заработной платы).

Управление финансами (управление бюджетом, платежный календарь, финансовый анализ).

Управление логистикой.

Управление производством (управление заказами, планирование производства, материально-техническое обеспечение, управление качеством).

3.2 Распределение ответственности

Составим диаграмму Исикавы (рис. 3.1) для процесса внедрения проекта мероприятий.



Рисунок 3.1 – Разработка диаграммы Исикавы

В табл. 3.2 рассмотрим линейную карту распределения ответственности сотрудников предприятия.

Таблица 3.2 - Линейная карта распределения ответственности

	Директор предприятия	бухгалтер	специалисты	администратор
Директор предприятия	Разработка стратегии развития	Совещание по итогам отчетного периода, 1 раз в неделю	Совещание по итогам отчетного периода, 1 раз в неделю	Совещание по итогам отчетного периода, 1 раз в неделю
Бухгалтер	Совещание по итогам отчетного периода, отчет по фин. показателям 1 раз в месяц		Рабочие встречи ежедневно, Начисление заработной платы	Рабочие встречи ежедневно, Начисление заработной платы
Специалисты	Общие собрания коллектива 2 раза в год	Рабочие встречи ежедневно, Начисление заработной платы		Рабочие встречи ежедневно
Администратор	Совещания по итогам отчетного периода	Рабочие встречи ежедневно, Начисление заработной платы	Рабочие встречи ежедневно	

Исходя из данных, которые представлены в табл. 3.2 можно сделать вывод, что ответственности сотрудников в компании распределены достаточно четко и определено. Директор предприятия отвечает за стратегическое развитие,

бухгалтер за финансовые показатели, специалисты за оперативную работу, а администратор за координацию рабочих встреч и начисление заработной платы. Все сотрудники проводят совещания по итогам отчетного периода, что позволяет поддерживать эффективное взаимодействие и обмен информацией в компании.

3.3 Перечень документов

Основные учредительные документы компании включают:

- Устав;
- Договор об учреждении;
- свидетельство о госрегистрации организации с указанием ИНН и ОГРН;
- свидетельство о постановке на налоговый учёт;
- протокол о создании юридического лица;
- протокол о назначении руководителя.

Для внедрения мероприятий по развитию организации необходимо разработать документы, представленные в табл. 3.3.

Таблица 3.3 – Документы, необходимые для внедрения мероприятий по развитию

№ пп	Заголовки дел	Срок разработки	Ответственные
1	Программа развития	1 месяц	директор
2.	План финансово-хозяйственной деятельности	1 месяц	бухгалтер
3.	Коллективный договор	1 неделя	директор
4.	Штатно – списочный состав работников	1 неделя	директор
5.	Должностные инструкции работников	2 недели	администратор
6.	Приказы по личному составу (прием, перемещение, совмещение, перевод, увольнение, аттестация, поощрения, отпуска по уходу за ребенком, отпуска без сохранения заработной платы)	1 неделя	директор
7.	Документы по аттестации	2 недели	администратор
8.	Документы о прохождении независимой оценки квалификации работников или лиц, претендующих на осуществление определенного вида трудовой деятельности	2 недели	администратор
9.	Графики проведения аттестации	1 неделя	администратор
10.	Документы о переподготовке и повышении квалификации	1 неделя	директор

На основании табл. 3.3 можно сделать вывод, что для внедрения мероприятий по развитию необходимо разработать ряд документов, такие как программа развития, план финансово-хозяйственной деятельности, коллективный договор, штатно-списочный состав работников, должностные инструкции, приказы по личному составу, аттестация работников, оценка квалификации, графики проведения аттестации и документы о переподготовке и квалификации.

Разработка и утверждение этих документов требуют участия директора, бухгалтера и администратора, каждый из которых несет ответственность за определенный этап работы.

3.4 Экономическое обоснование проекта развития

Рассмотрим расчет эффективности предлагаемых мероприятий.

1. Расчет эффективности совершенствования развития персонала.

Таблица 3.4 - Расчет эффективности совершенствования развития персонала

Показатель	Отчётный период, тыс. руб.	Прогнозируемый период, тыс. руб.	Изменение в тыс. руб.	Изменение в %
Выручка	2 544 754	2 595 649	50895	102,0
Затраты	2 327 536	2 334 136	6600	100,3
Увеличение затрат на предполагаемые мероприятия		+ 6600		
Прибыль	217 218	261 513	44295	+120,4

На основании показателей табл. 3.4 можно сделать вывод о том, что внедрение данного мероприятия приведет к увеличению выручки на 50895 тыс. руб., что составит 102,0 % к уровню отчетного периода, при этом затраты возрастут на 0,3 %, что приведет к росту прибыли предприятия на 20,4%.

2. Расчет повышения эффективности от внедрения мероприятий по совершенствованию процесса управления.

Таблица 3.5 - Расчет эффективности от совершенствования процесса управления

Показатель	Отчётный период, тыс. руб.	Прогнозируемый период, тыс. руб.	Изменение в тыс. руб.	Изменение в %
Выручка	2 544 754	2 570 202	25448	+101,0
Затраты	2 327 536	2 332 786	5250	+100,2
Увеличение затрат на предполагаемые мероприятия		+ 5250		
Прибыль	217 218	237 416	20198	+109,3

Данное мероприятие приведет к повышению объема реализованных услуг на 1,0 %. Рост затрат по внедрению данного мероприятия составит 0,2 % к уровню отчетного года. В результате прибыль предприятия увеличится на 20198 тыс. руб. или на 9,3 % по сравнению с базовым периодом.

В таблице 3.6 рассмотрим расчет эффективности от внедрения цифровых технологий.

Таблица 3.6 - Расчет эффективности от внедрения цифровых технологий

Показатель	Отчётный период, тыс. руб.	Прогнозируемый период, тыс. руб.	Изменение в тыс. руб.	Изменение в %
Выручка	2 544 754	2 582 925	38 171	+101,5
Затраты	2 327 536	2 337 126	9590	+100,4
Увеличение затрат на предполагаемые мероприятия		+ 9590		
Прибыль	217 218	245 799	28 581	+113,2

Из табл. 3.6 видно, что в результате внедрения цифровых технологий произошло значительное увеличение выручки на 101,5%, при этом затраты выросли на 100,4%. Увеличение прибыли составило 113,2%.

Таким образом, внедрение цифровых технологий оказалось эффективным для компании, поскольку прибыль увеличилась более чем на 13% по сравнению с отчетным периодом.

В таблице 3.7 рассмотрим прогнозный расчет эффективности от внедрения всех мероприятий

Таблица 3.7 - Расчет эффективности от внедрения всех мероприятий

Показатели	Базовый период тыс. руб.	Планируемый период, тыс. руб.	Изменение, %
1. Выручка	2 544 754	2 659 268	104,5
2. Затраты предприятия	2 327 536	2 348 976	100,9
3. увеличение затрат за счет внедрения мероприятий в том числе, за счет:		+21440	-
- совершенствования развития персонала;		+ 6600	
-внедрение мероприятий по совершенствованию процесса управления		+ 5250	
- внедрение цифровых технологий		+9590	
4. Прибыль	217 218	310 292	142,9

Согласно данным табл. 3.7, внедрение всех предложенных мероприятий приведет к росту выручки на 4,5 % к уровню отчетного периода. Затраты предприятия возрастут на 0,9 %, в результате прибыль предприятия увеличится на 42,9 %.

Таким образом, в результате внедрения предложенных мероприятий, повысится прибыльность и эффективность деятельности компании, что повысит инвестиционную привлекательность предприятия.

Заключение

В заключении можно сказать, что весь период прохождения практики был насыщенным аналитической работой по различным пунктам деятельности компании. Эти сферы деятельности включали в себя не только систему управления персоналом, но также и экономические и финансовые вопросы функционирования компании на рынке.

Местом практики послужила организация ООО «Такском».

ИНН 7704211201, ОГРН 1027700071530

Организация находится по адресу: 690003, Приморский край, г. Владивосток, ул.1-я Морская, д. 9, офис 211.

Основной вид деятельности организации: Разработка компьютерного программного обеспечения (код по ОКВЭД 62.01).

Проведенный анализ платежеспособности и ликвидности предприятия показал, что в целом, предприятие имеет устойчивое финансовое состояние и может быть признано платежеспособным.

Для ООО «Такском», были предложены следующие мероприятия для повышения платежеспособности.

1. Совершенствование системы развития и повышения квалификации сотрудников, за счет совершенствования системы повышения квалификации персонала, разработки системы корпоративного обучения.

2. Повышение эффективности процесса управления, за счет внедрения системы Кайдзен-предложений;

3. Внедрение цифровых технологий, за счет внедрения автоматизированной системы управления предприятием «Галактика».

Внедрение всех предложенных мероприятий приведет к росту выручки на 4,5 % к уровню отчетного периода. Затраты предприятия возрастут на 0,9 %, в результате прибыль предприятия увеличится на 42,9 %.

Список использованных источников

1 Конституция Российской Федерации (принята всенародным голосованием 12.12.1993 с изменениями, одобренными в ходе общероссийского голосования 01.07.2020) // Информационно-справочная система «Консультант Плюс».

2 Гражданский кодекс РФ. Принят Государственной Думой 21 октября 1994 года (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2021) // Информационно-справочная система «Консультант Плюс».

3 Абдуллаева, З. Ю. Анализ условий и факторов формирования прибыли предприятия как инструмент обоснования управленческих решений по ее повышению / З. Ю. Абдуллаева. // Молодой ученый. - 2022. - № 2. - С. 79-85.

4 Виноградова Я.Р., Булычев Д.В. Понятие бухгалтерской (финансовой) отчетности, ее значение // Экономика XXI века: инновации, инвестиции, образование. - 2022. - Т. 10. - № 10. - С. 6-8.

5 Закриева З.М., Зармаев Э.А. Современные цифровые технологии в логистической деятельности предприятий // ФГУ Science. - 2022. - № 4 (28). - С. 86-91.

6 Казакова Н.А. Анализ финансовой отчетности. Консолидированный бизнес: учебник для вузов. - Москва: Издательство Юрайт, 2021. - 233 с.

7 Кукин А.М., Новосёлов Д.О., Федотова В.Б. Бухгалтерская отчетность как элемент бизнеса, ее виды и роль в экономике // Вестник науки. - 2023. - Т. 4. - № 8 (65). - С. 78-83.

8 Купина В.В., Маничкина М.В., Васильева Л.Ф. Возможности совершенствования методики оценки финансового состояния предприятия // Вестник Академии знаний. - 2023. - № 3 (56). - С. 315-319.

9 Лайпанова З.М., Лайпанов А.Б. Финансовая отчетность организации: правила составления, форма и анализ // Тенденции развития науки и образования. - 2023. - № 93-3. - С. 104-109.

10 Лушникова К.И. Экономическая сущность платежеспособности организации // Теория и практика современной науки. - 2021. - № 10. - С. 79-81.

11 Львова М.И. Стратегические приоритеты развития рынка товаров и услуг // Международный журнал прикладных наук и технологий «Integral». - 2022. - №3. - С. 875-879.

12 Мажарцев Д.А. Методы обоснования стратегии развития предприятия // Академическая публицистика. - 2022. - № 1-1. - С. 28-32.

13 Нурисламова, Г. Р. Методы проведения факторного анализа прибыли от продаж // Молодой ученый. - 2022. - № 2 (397). - С. 116-120.

14 Рахматуллин, Ю. Я. Оценка финансовой устойчивости предприятия // Эпоха науки. - 2020. - №23. – С. 90-94.

15 Стрельцов А.В., Яковлев Г.И. Использование методов стратегического анализа при формировании конкурентоспособности предприятий // Экономическая среда. - 2022. - № 1 (39). - С. 5-10.

16 Тенькаев З.В. Проблемы сбалансированного развития сферы обращения // В сборнике: Экономика и инновации. Москва, 2023. - С. 110-115.

17 Хомякова В.И., Стукалова В.О. Использование интеллектуальных систем управления в цифровой экономике // В сборнике: Интеллектуальные системы управления в цифровой экономике. 2020. - С. 118-122.

18 Цурак Л.А., Подласова А.А. Методологические основы анализа финансового состояния организаций // Аллея науки. - 2021. - Т. 3. - № 5 (21). - С. 73-76.

19 Щупак Л.В., Лубянская Э.Б. Методический и стратегический подход к управлению процессом достижения целей компании // Экономинфо. - 2020. - Т. 17. - № 1. - С. 16-21.

20 Якушева Н.М. Управление персоналом. Оптимизация командной работы: Реинжиниринговая технология: Учебное пособие / Н.М. Якушева. - М.: Финансы и статистика, 2020. - 960 с.

Приложение А

"Бухгалтерский баланс"				
Показатель	Код показателя	31.12.2023	31.12.2022	31.12.2021
1	2	3	4	5
Актив				
I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
Нематериальные активы	1110	1 980 996	1 489 120	1 449 020
Результаты исследований и разработок	1120	0	0	0
Нематериальные поисковые активы	1130	0	0	0
Материальные поисковые активы	1140	0	0	0
Основные средства	1150	245 328	279 824	100 655
Доходные вложения в материальные ценности	1160	0	0	0
Финансовые вложения	1170	17 800	17 800	0
Отложенные налоговые активы	1180	0	0	960
Прочие внеоборотные активы	1190	0	0	0
ИТОГО по разделу I	1100	2 244 124	1 786 744	1 550 635
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
Запасы	1210	25 028	25 719	27 057
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220	4 675	169	38
Дебиторская задолженность	1230	487 927	400 624	142 043
Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1240	86 800	93 000	380 500
Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	7 135	20 416	22 470
Прочие оборотные активы	1260	135 059	145 132	162 506
ИТОГО по разделу II	1200	746 624	685 060	734 614
БАЛАНС	1600	2 990 748	2 471 804	2 285 249

Пассив				
III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ				
Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	40	40	40
Собственные акции, выкупленные у акционеров (<i>Указывать без минуса!</i>)	1320	0	0	0
Переоценка внеоборотных активов	1340	1 513 566	1 075 257	1 045 935
Добавочный капитал (без переоценки)	1350	0	0	0
Резервный капитал	1360	274	274	274
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	521 354	496 812	324 351
ИТОГО по разделу III	1300	2 035 234	1 572 383	1 370 600
IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
Заемные средства	1410	0	17 800	0
Отложенные налоговые обязательства	1420	0	0	29 610
Прочие долгосрочные обязательства	1450	0	0	0
ИТОГО по разделу IV	1400	0	17 800	29 610
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
Заемные средства	1510	0	0	0
Кредиторская задолженность	1520	939 755	866 451	869 717
Доходы будущих периодов	1530	0	0	0
Оценочные обязательства	1540	15 759	15 170	15 322
Прочие краткосрочные обязательства	1550	0	0	0
ИТОГО по разделу V	1500	955 514	881 621	885 039
БАЛАНС	1700	2 990 748	2 471 804	2 285 249

Приложение Б

"Отчет о финансовых результатах"			
Показатель	Код показателя	За год2023	За год2022
Выручка	2110	2 544 754	2 537 706
Себестоимость продаж	2120	173 138	163 241
Валовая прибыль (убыток)	2100	2 371 616	2 374 465
Коммерческие расходы	2210	413 666	511 641
Управленческие расходы	2220	1 740 732	1 850 337
Прибыль (убыток) от продаж (стр.2100-2210-2220)	2200	217 218	12 487
Доходы от участия в других организациях	2310	0	0
Проценты к получению	2320	5 082	12 459
Проценты к уплате	2330	1 352	0
Прочие доходы	2340	20 327	18 520
Прочие расходы	2350	197 622	24 420
Прибыль (убыток) до налогообложения (стр.2200+2310+2320-2330+2340-2350)	2300	43 653	19 046
Налог на прибыль (стр.2412-2411)	2410	0	-672
текущий налог на прибыль <i>(до 2020 г. это стр. 2410)</i>	2411	0	0
отложенный налог на прибыль	2412	0	-672
Изменение отложенных налоговых обязательств <i>(до 2020 г.)</i>	2430	0	0
Изменение отложенных налоговых активов <i>(до 2020 г.)</i>	2450	0	0
Прочее	2460	0	0
Чистая прибыль (убыток) (стр.2300+2410+2430+2450+2460)	2400	43 653	18 374
Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток)	2510	438 309	230 087
Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2520	889	0
Налог на прибыль от операций, результат которых не включается в чистую прибыль (убыток) периода	2530	0	29 322
Совокупный финансовый результат периода	2500	482 851	277 783

Отзыв-характеристика

На студентку 5 курса группы ЗДБМН-20-УБ направления 38.03.01 «Менеджмент. Управление малым бизнесом» кафедры экономики и управления ФГБОУ ВО ВВГУ Герасимову Е.В.

Герасимова Е.В. с 07.10.2024 года по 15.12.2024 года прошла производственную технологическую практику в ООО «Такском», расположенное по адресу: Приморский край, г. Владивосток, ул. 1- Морская, д. 9, офис 211.

В период практики были изучены вопросы менеджмента, бухгалтерского учета, основных принципов и отраслевых особенностей деятельности организации. Проведена оценка результатов хозяйственной деятельности предприятия, собраны и проанализированы базовые показатели, выручка, затраты, прибыль, рентабельность, др. за два-три последних отчетных года.

Во время прохождения практики Герасимова Е.В. показала себя с положительной стороны, проявила себя в качестве активного, самостоятельного, целеустремлённого сотрудника и добилась существенных успехов. К обязанностям и поставленным задачам относилась с особой внимательностью, ответственностью и добросовестностью.

Место проведения практики посещала регулярно в соответствии с графиком и программой прохождения практики. Показала умение анализировать большой объем информации, умение работать в большом коллективе, усидчивость. Претензий и замечаний во время прохождения практики не получала. Программа прохождения практики и поставленные задачи выполнены в полном объеме.

В целом работа Герасимовой Е.В. заслуживает оценки «Отлично».

Руководитель практики от предприятия ООО «Такском» _____ Кочубей Л.В.

13.12.2024

