

ОТЧЕТ

**(ОБРАЩАЕМ ВНИМАНИЕ, ЧТО НЕКОТОРЫЕ ФРАГМЕНТЫ РАБОТЫ
ИЗВЛЕЧЕНЫ ИЗ ДАННОГО ДОКУМЕНТА)**

Содержание

Введение	4
1.Общая характеристика деятельности ООО «СвитовитСтрой»	5
2.Экономическая характеристика ООО «СвитовитСтрой»	14
3.Специфические особенности организации туров в агроусадьбах Республики Беларусь	15
Заключение	16
Список литературы	18

Введение

Место прохождения практик – ООО «СвитовитСтрой»

Цель практики – овладение практическими навыками и умениями, их подготовка к самостоятельной профессиональной деятельности по специальности «Экономика и управление туристской индустрией».

Задачи практики:

- обучение студентов практическим навыкам, и подготовка их к самостоятельной профессиональной деятельности по избранной специальности;
- закрепление, расширение и систематизация знаний, полученных студентами при изучении специальных учебных дисциплин по специальности и приобретение навыков самостоятельной практической работы;
- сбор фактического материала для написания курсовых, научных работ;
- освоение умений ставить цели, формулировать задачи индивидуальной и совместной деятельности, кооперироваться с коллегами по работе;
- формирование профессиональной позиции, мировоззрения, стиля поведения и освоение профессиональной этики;
- адаптация студента к реальным условиям работы в различных учреждениях и организациях;
- ознакомление с деятельностью конкретной организации туристической индустрии;
- изучение вопросов управления персоналом;
- изучение специфики деятельности организации, особенностей его продукта;
- ознакомление с системой анализа и планирования организации;
- приобретение практических навыков по созданию самой организации и продуктов, реализуемых в ней; заключения договоров с партнерами, потребителями и другими организациями индустрии туризма; продвижения и реализации услуг и продуктов с использованием современных информационных технологий;
- изучение законодательных актов и нормативных документов, инструкций, положений и других документов, которыми руководствуются организации в своей деятельности;
- практическое применение и углубление знаний иностранных языков путем чтения и перевода коммерческой информации, подготовки документов на иностранном языке, непосредственного участия в переговорах, деловых и общих беседах с иностранными партнерами, и в других мероприятиях по внешнеэкономической деятельности; – диагностика профессиональной пригодности студента к профессиональной деятельности;
- участие в производственной и управленческой деятельности организации.

1. Общая характеристика деятельности ООО «СвитовитСтрой»

Предприятие Общество с ограниченной ответственностью «СвитовитСтрой» (ООО «СвитовитСтрой») зарегистрировано в Едином государственном регистре юридических лиц и индивидуальных предпринимателей (ЕГР) 27.08.2007. Текущее состояние субъекта хозяйствования, согласно ЕГР, – «Действующий».

Наименование основного вида деятельности по ОКЭД – Прочие строительные работы, требующие специальных профессий

Юридический адрес – 223730, Республика Беларусь, Минская область, Солигорский район, д. Листопадовичи, ул. Майская, 2А

Компания обладает достаточной материально-технической базой и человеческими ресурсами для того, чтобы осуществлять работы на объектах самостоятельно, не привлекая субподрядные организации.

Приоритетная задача компании - обеспечение долгосрочной конкурентоспособности. Именно поэтому в стратегии развития компании немалое место отводится соблюдению стандартов работы, гарантиям взятых обязательств и, конечно, уровню корпоративной ответственности. В данной связи, главной задачей руководства ООО «СвитовитСтрой» является обеспечение четкого понимания работниками эффективности системы управления, правила и политику должны не сколько знать, сколько понимать зачем они нужны.

При выполнении работ, специалисты компании следят за соблюдением Госстандартов, СНиПов и отраслевых нормативных актов, отвечающих за выполнением на объектах требований по охране труда и пожарной безопасности.

Характерными чертами деятельности ООО «СвитовитСтрой» является постоянный мониторинг и активное внедрение новейших технологий и предложений, материалов по видам работ, изучение требований заказчика на стадии подготовительных работ, системный подход к проработке проектно-сметной документации, тендерной документации, своевременность выполнения работ, соответствие системы менеджмента качества ГОСТ Р ИСО 9001-2008.

Организационная структура ООО «СвитовитСтрой» построена преимущественно на горизонтальной функциональной связи между структурными подразделениями. Основные преимущества данной организационной структуры: снижение загруженности линейного руководителя, решения узкоспециализированных вопросов передаются подразделениям.

Администрация общества с ограниченной ответственностью представляет собой высшее управление организацией. В первую очередь, это директор, который руководит текущей деятельностью и решает все вопросы, которые не отнесены уставом и законом к компетенции Общего собрания участников. В его прямом подчинении находятся руководители отделов - это

начальник отдела продаж, начальник производственного отдела и главный бухгалтер, которые в свою очередь руководят отделами. Все отделы дифференцированы функционально, так как требуют специализированных знаний и навыков (рис. 1).

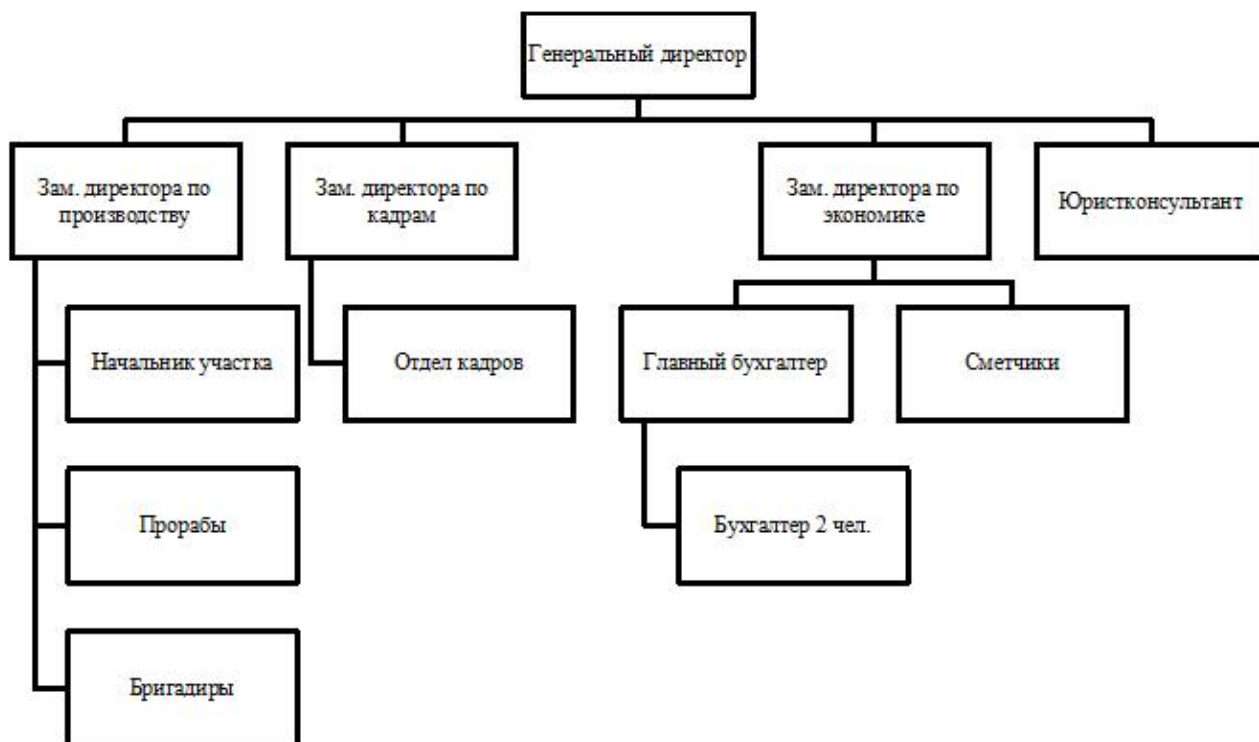


Рисунок 1 - Организационная структура управления ООО «СвитовитСтрой»

Существующая организационно-управленческая структура ООО «СвитовитСтрой» является линейно-функциональной по принципу своего построения и сильно централизованной. При такой структуре управления производством каждое подразделение выполняет четко определенные функции в общей цепочке производственного процесса. Для того, чтобы оценить управление организацией, необходимо проанализировать структуру административного подчинения и функционального взаимодействия, а также их соответствие стратегии и модели управления, по данным таблицы 1.

Таблица 1 – Структура административного подчинения ООО «СвитовитСтрой»

Занимаемая должность	Подчиненность
Генеральный директор	
Зам. директора по производству	Генеральный директор
Начальник участка	Зам. директора по производству
Прораб	Начальник участка
Бригадир	Прораб
Зам. директора по экономике	Генеральный директор
Главный бухгалтер	Зам. директора по экономике
Сметчик	Зам. директора по экономике
Зам. директора по кадрам	Генеральный директор
Юрисконсульт	Генеральный директор

Источник: собственная разработка на основе отчетности

Система управления ООО «СвитовитСтрой» определяется целями ее деятельности, характером производственного процесса, а также необходимыми ресурсами. Основные принципы бизнес-политики ООО «СвитовитСтрой»:

- взвешенный подход к вопросам финансирования;
- тщательный отбор и анализ инвестиционных проектов;
- прогрессивная система управления рисками и качеством;
- честность и открытость в вопросах корпоративного сотрудничества;
- справедливая конкуренция.

ООО «СвитовитСтрой» постоянно развивается - реализует новые масштабные проекты, осваивает современное оборудование, технологии и передовые методы организации производственного процесса. Объединяя усилия и способности всех сотрудников, компания рассматривает персонал как человеческий капитал, являющейся огромной ценностью и гарантией будущих успехов.

Отдел маркетинга является самостоятельным подразделением ООО «СвитовитСтрой» и подчиняется заместителю директора по коммерческим вопросам.

Состав и масштаб подразделений предприятия, в том числе и отдела маркетинга, зависит от поставленных задач, количества и объёма заказов и т.д. Численность сотрудников определяется таким образом, чтобы избежать простоев и перегрузки в производственном процессе.

В отделе маркетинга ООО «СвитовитСтрой» успешно реализуются частные информационные задачи и соответствующие маркетинговые мероприятия и исследования. Но отсутствует адекватное представление о маркетинге, как о целостной подсистеме управления. Объективные причины этого связаны с тем, что маркетинг соприкасается и пересекается с самыми различными сторонами деятельности предприятия, но в то же время не дублирует их. Как организационная подсистема маркетинговая система взаимодействует со многими подразделениями и службами компании, обеспечивая их координацию.

Маркетинг связывается с информационно-рекламными задачами и сбытом готовой продукции. Другой стороной маркетингового отдела являются информационно-поисковые задачи, связанные со снабжением, закупками, заказами, изучением конкурентов. Многие задачи имеют информационно-аналитический характер, они связаны с оценкой и анализом текущего состояния и прогнозированием (планированием) будущего состояния компании.

Целевой рынок ООО «СвитовитСтрой», представляет собой значительную группу потребителей со схожими потребностями и мотивационными характеристиками, создающими для фирмы наиболее благоприятные маркетинговые возможности.

Создание потребителей и потребностей – это единственное направление, которое даст нужный результат. Основные проблемы, с

которыми сталкивается в ООО «СвитовитСтрой», связаны с прогнозированием спроса и закупками. Постоянное обновление ассортимента, огромное количество взаимозаменяемых товаров приводят к непредсказуемым изменениям спроса.

Анализ существующих механизмов разработки товарного ассортимента в ООО «СвитовитСтрой», позволил определить направления по формированию товарной политики в этой области



Рисунок 2 - Механизм разработки товарного ассортимента в ООО «СвитовитСтрой»

Маркетинговая стратегия ООО «СвитовитСтрой» представляет собой программу действий по изучению и обработке рынка организации. Система целей маркетинговой стратегии логически вытекает из основных стратегических целей, и формирует свою особую маркетинговую ветвь общего дерева стратегических целей организации.

В данной связи, на рисунке 3 показаны элементы действующей стратегии маркетинга ООО «СвитовитСтрой»

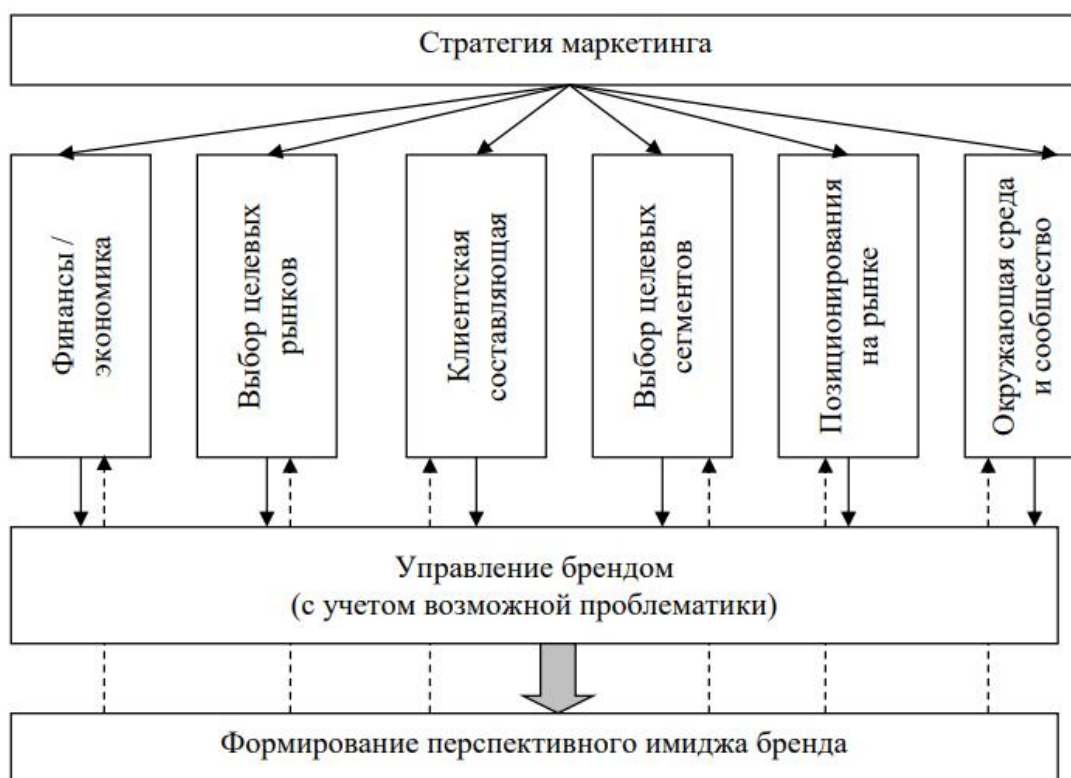


Рисунок 3 - Стратегия маркетинга ООО «СвитовитСтрой»

В рамках реализации маркетинговой стратегии ООО «СвитовитСтрой» использует следующие виды стимулирования сбыта:

- а) проводит рекламную кампанию в средствах массовой информации и в Интернет;
- б) принимает участие в регулярно проводимых отраслевых выставках и ярмарках;
- в) формирует имидж фирмы и ее репутацию в глазах общества;
- г) производит изучение конъюнктуры и емкости рынка;
- д) проводит предварительную оценку потенциального спроса;
- е) производит стимулирование работников предприятия по увеличению сбыта, поощряет долгосрочные связи и договорные обязательства с производителями климатической техники.

Реклама для ООО «СвитовитСтрой» является основным инструментом продвижения на рынке. Занимаясь вопросами рекламы решаются задачи:

- определения наиболее эффективных направлений проведения рекламы с учетом особенностей выпускаемой продукции и конъюнктуры рынка;
- организации всех необходимых видов рекламы продукции и формирования доверия и уважения к предприятию – изготовителю.

Значительное место в деятельности отдела маркетинга уделяется Public Relations. Назначение мероприятий Public Relations – неценовая конкуренция, имеющая целью формирование управляемого имиджа (образа, репутации, фирменного стиля) продукции, что вполне соответствует сегодняшней сложившейся сбытовой ситуации. Были к сотрудничеству приглашены

специалисты занимающиеся созданием коммерческих телепрограмм. Разработан комплекс мероприятия по следующим направлениям:

1. Контакты с представителями прессы;
2. Участие руководителей предприятия в общественной жизни;
3. Посещение различных церемоний, презентаций, выставок других общественных мероприятий.

4. Реклама в целях расширения сбыта, непосредственно связана со всеми взаимозависимыми факторами маркетинга, влияющими на объемы продаж.

По рекламе можно определить насколько гибким является предприятие, как быстро оно способно реагировать на изменения рынка. Форма и методы использования рекламы настолько многообразны, что сделать какие-то выводы о ее специфических качествах довольно непросто.

Эффективность, конкретность и доступность рекламы и информации достигается правильно избранной стратегией и тактикой рекламной деятельности фирмы, раскрывающей ее возможности.

Главным во всех видах рекламной продукции является наличие логотипа ООО «СвитовитСтрой», реклама пытается охватить все сферы деятельности предприятия.

Реклама направлена на целевую аудиторию при помощи различных средств массовой информации для представления и продвижения продукции.

В целях формирования у покупателя определенного представления о потребительских свойствах предлагаемой продукции, проводятся рекламные компании по средствам:

– реклама на транспорте: нанесение рекламных проспектов, логотипов компании на грузовые автомобили.

– наружная реклама – цель заключается в напоминании, ее особенность в мгновенном восприятии. Отсюда к наружной рекламе требования особенной яркости и увеличенных размеров, четкости и броскости рекламных текстов.

Основные результаты финансово - хозяйственной деятельности представлены в таблице 2.

Как следует из таблицы 2, выручка от реализации в 2023 г. существенно увеличилась и составил от уровня 2022 г. 140, 7%. Следует отметить, что рост выручки от реализации обеспечен за счет инфляции, поскольку в сопоставимых цена наблюдается снижение выручки от реализации на 32, 6%. Однако, данная цифра также не является точной, поскольку инфляция в течение 2023 г. не имела одинакового значения и, соответственно, с учетом разницы в выручке в разные периоды за год, данный показатель будет заметно выше. На 36, 3% увеличилась себестоимость. В 2023 г. прибыль от реализации увеличилась на 82, 0% и составила 821 млн. руб. Операционная и внереализационная деятельность принесли предприятию 3 млн. руб. прибыли в 2023 г.

Таблица 2 – Основные показатели хозяйственной деятельности ООО «СвитовитСтрой» за 2022 - 2023 г. г.

Показатель	2022	2023	Отклонение +; -	Темп роста, %
Выручка от реализации (без отчислений), млн. руб. в фактических ценах в сопоставимых ценах	2186 2186	3075 1473	889 713	140, 7 67, 4
Себестоимость, млн. руб. в % к выручке	1277 58, 4	1741 56, 6	464 1, 8	136, 3
Прибыль от реализации, млн. руб. в % к выручке	451 20, 6	821 26, 7	370 6, 1	182, 0
Прибыль/убыток от операционной деятельности, млн. р.	31	13	44	
Прибыль/убыток от внереализационной деятельности, млн. руб.	5	10	5	
Прибыль отчетного периода, млн. руб. в % к выручке	415 19, 0	824 26, 8	409 7, 8	198, 6
Чистая прибыль/убыток, млн. руб.	310	626	316	201, 9
Рентабельность, %	24, 28	36, 00	11, 72	-
Численность работников, чел.	42	44	2	104, 8
Производительность труда на 1 работника, млн. руб.	52, 0	69, 9	17, 9	134, 4
Среднемесячная заработная плата, тыс. руб.	1015, 4	1366, 5	351, 1	134, 5

Источник: собственная разработка на основе отчетности

Прибыль отчетного периода в 2022 г. составила 415 млн руб., в 2023 г. она составила 824 млн. руб., в 2023 г. чистая прибыль составила 626 млн. руб. На 34, 4% увеличилась производительность труда, среднемесячная заработная плата увеличилась на 34, 5%, что указывает на опережающий рост заработной платы по сравнению с ростом производительности труда.

Взаимосвязь между качеством организации труда и эффективностью производства достаточно хорошо объясняет заинтересованность собственников предприятий в поддержании трудовой дисциплины и максимального использования рабочего времени.

Рабочее время, время отдыха работающих устанавливается в ООО "СвитовитСтрой" в соответствии с Трудовым кодексом Республики Беларусь и Правилами внутреннего трудового распорядка.

На предприятии установлена рабочая неделя продолжительности 40 часов - для всех работников.

Что касается норм выработки, то они научно обоснованы и разработаны на основе экономических расчетов и используются на предприятии постоянно.

Следует отметить, что для производства работ в летний период нанимаются дополнительно временные рабочие. Наем производится на основе срочных трудовых договоров, в соответствии с требованиями Трудового кодекса Республики Беларусь.

Прибыль - разница между доходами и расходами предприятия, является основным финансовым результатом его деятельности. Прибыль, измеряемая в относительных величинах (процентах) называется рентабельностью.

Кроме того, структура прибыли может показать источники ее формирования с тем, чтобы определить эффективность основной деятельности предприятия.

Таблица 3 Динамика прибыли ООО "СвитовитСтрой", млн. руб.

Наименование показателя	2021	2022	2023	Изменение, 2023 - 2021 +/-	Динамика, 2023/2021, %
Выручка от реализации	489	2186	3075	2586	в 6, 3 раза
Налоги из выручки	77	449	512	435	в 6, 6 раза
Налоги из выручки в % к товарообороту	15, 7	20, 5	16, 7	1, 0	-
Себестоимость	352	1277	1741	1389	в 4, 9 раза
Расходы на реализацию и управленческие расходы	12	9	1	-11	8, 3
Расходы на реализацию и управленческие расходы в % к товарообороту	2, 5	0, 4	0, 03	-2, 042	-
Прибыль от реализации	48	451	821	773	в 17, 1 раза
Прибыль от реализации в % к товарообороту	9, 8	20, 6	26, 7	16, 9	в 2, 7 раза
Операционные доходы	13	337	23	10	176, 9
Операционные расходы	10	300	8	-2	80, 0
Внереализационные доходы	0	1	1	1	100, 0
Внереализационные расходы	1	6	11	10	в 11 раз
Прибыль (убыток) за отчетный период	48	415	824	776	в 17, 2 раза
Прибыль (убыток) за отчетный период в % к товарообороту	9, 8	19, 0	26, 8	17, 0	-
Прибыль к распределению	29	310	626	597	в 21, 6 раза

Источник: собственная разработка на основе отчетности

Как следует из таблицы 3, выручка от реализации в 2022 - 2023 гг. увеличилась в 6, 3 раза. При этом налоги из выручки увеличились в 6, 6 раза. В 4, 9 раза увеличилась себестоимость, что связано с общим повышением цен на сырье и материалы, и, соответственно, на готовую продукцию. Расходы на реализацию снизились в 12 раз.

Рост выручки от реализации несколько уступает росту налогов из выручки, и данное обстоятельство позволяет ООО "СвитовитСтрой" является отрицательным фактором, однако относительно небольшой прирост

себестоимости (в 4, 9 раза) позволяет организации увеличивать прибыль от реализации.

В 2023 г. операционные доходы и расходы принесли организации 15 млн руб. прибыли, а внереализационные доходы и расходы принесли только убытки.

В целом, динамика финансовых результатов совпадает, поскольку прибыль от реализации растет, как и другие виды прибыли, а результат прочих операций и внереализационных операций слишком мал и не может оказать заметного влияния на финансовые результаты деятельности организации.

Между тем, 2023 г. характеризуется в целом положительным результатом, что позволяет предположить его дальнейшее увеличение.

Чистая прибыль в 2021 г. не распределялась, в 2022 г. была полностью использована в целях потребления, и в 2023 г. частично потреблена и частично осталась нераспределенной.

2.Экономическая характеристика ООО «СвитовитСтрой»

По результатам 2011 года общая выручка от реализации товаров и оказанных услуг составила 3 075 млн. белорусских рублей. Налоги, включаемые в выручку от реализации товаров, составили 512 млн. рублей. Выручка от реализации товаров и оказания услуг составила (в том числе налогов и сборов, включаемых в выручку) составила - 3 075 млн. рублей. Издержки, участвующие в налогообложении составили - 2 563 млн. рублей. В издержки обращения основную часть затрат занимают расходы на оплату труда и расходы на закупку материалов - 79, 8 %, отчисления ФСЗН - 16 %, расходы на рекламу и оплата банковских услуг - 4, 2 %. По состоянию на 01.01.12 г. остатки денежных средств на расчетном счете составляют 1, 1 млн. рублей. В кассе наличных денежных средств нет. У предприятия не имеется краткосрочных займов.

Просроченной кредиторской или дебиторской задолженности предприятие не имеет. В финансовый год бюджетных ссуд и банковских кредитов предприятие не получало.

3. Специфические особенности организации туров в агроусадьбах Республики Беларусь

Заключение

Список литературы