

## СОДЕРЖАНИЕ

1. ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ (ОРГАНИЗАЦИИ).....	4
1.1. Сущность деятельности.....	4
1.2. Стратегия предприятия .....	5
1.3. Анализ внешних факторов воздействия .....	6
2. ОРГАНИЗАЦИОННАЯ СТРУКТУРА ПРЕДПРИЯТИЯ (ОРГАНИЗАЦИИ) И МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ.....	9
3. МОТИВАЦИЯ ТРУДОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И КОНТРОЛЬ В ПРОЦЕССЕ УПРАВЛЕНИЯ.....	11
4. ИНФОРМАЦИЯ И КОММУНИКАЦИЯ В ПРОЦЕССЕ УПРАВЛЕНИЯ. ТЕХНИЧЕСКИЕ СРЕДСТВА УПРАВЛЕНИЯ.....	14
5. СОДЕРЖАНИЕ И ПОРЯДОК РАБОТЫ С ПЕРСОНАЛОМ.....	17
6. СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ, ОРГАНИЗАЦИЯ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ И РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ПОЛНОМОЧИЙ.....	18
7. ПОРЯДОК ПРИНЯТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ .....	21
8. ОРГАНИЗАЦИЯ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ.....	23
9. ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ТРУДА И ОСНОВЫ НАУЧНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ ТРУДА (НОТ) МЕНЕДЖЕРА.....	27
10. ОРГАНИЗАЦИЯ МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ.....	28
11. ПЛАНИРОВАНИЕ, СТАТИСТИЧЕСКАЯ ОТЧЕТНОСТЬ И АНАЛИЗ	

# 1. ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ (ОРГАНИЗАЦИИ)

## 1.1. Сущность деятельности

ООО «Компас» располагается по адресу Бульвар Мира, 32.

Предприятие является юридическим лицом, форма собственности частная. Осуществляет свою деятельность в соответствии с Уставом и законодательством РФ.

Организация имеет расчетный счет в Северо-Кавказском банке Сбербанка РФ.

ООО «Компас» имеет в собственности обособленное имущество, учитываемое на его самостоятельном балансе, может от своего имени осуществлять имущественные и личные неимущественные права, нести обязанности, быть истцом и ответчиком в суде. Общество может иметь гражданские права и нести гражданские обязанности, необходимые для осуществления любых видов деятельности, не запрещенных федеральными законами.

Общество вступает в любые договорные отношения в соответствии с действующим законодательством.

Предприятие самостоятельно определяет направления своей деятельности и распоряжается полученным доходом в соответствии со своими задачами.

Общество в установленном порядке и в соответствующие сроки отчитывается перед местными налоговыми, финансовыми, статистическими органами, осуществляет учет результатов своей деятельности, ведет бухгалтерскую и статистическую отчетность и несет ответственность за ее достоверность.

Также организация в соответствии с действующим законодательством производит отчисления налогов.

- 2) Социальная система ООО «Авто-Стиль» представлена персоналом фирмы, всем множеством социальных отношений, коммуникаций, как между клиентом и персоналом, так и внутрифирменными, опытом в общении.

Взаимодействия социальной и материально-вещественной системами происходит на основе внутренних потребностей организации, направленных на решение поставленных задач.

### **1.3. Анализ внешних факторов воздействия**

Проанализируем внешние факторы воздействия на организацию ООО «Компас» :

Факторы прямого воздействия на предприятие ООО «Авто-Стиль» :

- 1) Законы
- 2) Информация
- 3) Поставщики
- 4) Клиенты
- 5) Банк
- 6) Конкуренты
- 7) Госорганы
- 8) Местная власть

Факторы косвенного воздействия на организацию ООО «Авто-Стиль»:

- Состояние экономики
- Политическая обстановка
- Международные события
- Экологические факторы
- НТП
- Социокультурные факторы
- Климатические

### Философия организации.

Сильными сторонами является то, что сотрудники предприятия ООО «Компас» постоянно (по мере возможности) должны стараться повышать свой культурный и образовательный уровень. Это может выражаться в непрерывном повышении своего профессионализма и развитии личных культурных предпочтений. Необходимо быть вежливым со всеми абсолютно. Работники должны хорошо выглядеть. В фирме разработаны корпоративные стандарты на документооборот внутри организации. Руководство разрабатывает программу по формированию корпоративной лояльности. Например совместное празднование различных дат, праздников и Дней рождений. Руководство должно быть образцовым примером для своих подчиненных. Руководству необходимо с пониманием относиться к ошибкам или небрежностям своих подчиненных.

Например, категорично не карать за опоздания на работу, а предупредить, возможно несколько раз. Предприятие ООО «Компас» заботится о здоровье своих сотрудников и поэтому периодически арендуется спортивный зал для сотрудников. На наш взгляд влияние внутренней культуры, общение внутри нашей фирмы ведет к улучшению, а главное к ускорению выполнения работы. Благодаря неформальному отношению к работе и поддержанию такого отношения, у сотрудников должно сформироваться представление о работе над общим делом, взаимопомощи, взаимовыручке и слаженности в работе. Удовольствие от работы в коллективе для каждого работника принесет очевидные плоды и послужит положительной стороной в развитии и текущей работе.

Особенность: линейные звенья командуют, функционируют, консультируют. (функциональный руководитель) осуществляет влияние на производственные отделы формально.

Функциональные службы осуществляют техническую подготовку, готовят варианты решений, а линейный (руководитель) выбирает решение и реализует его.

Достоинства:

1. Эффективное разделение труда.
2. Соблюдение принципа единоначалья.

Недостатки:

1. Каждое звено заинтересованно в достижении своей узкой цели, а не общей цели фирмы.
2. Отсутствие местных взаимосвязей на горизонтальном уровне и чрезмерно развитая структура взаимосвязей по вертикали.

Как видно из опросных листов наиболее мотивирующими факторами является оплата труда, возможность продвинуться по службе, интересная работа.

Контроль – это процесс установления отклонений от предусмотренных величин и действий людей в хозяйственной деятельности.

Планирование:

1. Изменение факторов внешней и внутренней среды;
2. Деятельность людей, их ошибки.

Специфика контроля:

С одной стороны – это самостоятельная функция, с другой – элемент каждой общей функции управления.

(Планирование, регулирование, организация).

Контроль выявляет проблемы, ошибки и исправляет их, определяет эффективность, обеспечивает единство целей, предупреждает ошибки.

Объект контроля – это предприятие или организация, все процессы и отдельные элементы системы.

Виды контроля:

1. Предварительный.
  2. Текущий.
  3. Заключительный.
1. Предварительный контроль – это контроль, который осуществляется до фактического начала работы.

Цель: предупреждение нарушений не целесообразности, необычности действий и решений. Пример: Составление сметы затрат, собеседование с работниками, выработка стандартов качества продукта.

На этом этапе устанавливается необходимость пропорции в планировании и финансировании.

#### 4. ИНФОРМАЦИЯ И КОММУНИКАЦИЯ В ПРОЦЕССЕ УПРАВЛЕНИЯ. ТЕХНИЧЕСКИЕ СРЕДСТВА УПРАВЛЕНИЯ

Эффектность работы ООО «Компас» достигается за счёт хороших информационных систем:

- Системы обработки текстов, платёжных ведомостей, счётов, базы данных покупателей, улучшения доступа к основной производственной информации для всех, предоставления финансовой информации о каждом деловом секторе, базы данных о обратной связи с покупателем.

Для анализа коммуникационных систем в сфере управления, мною было проведено анкетирование инженерно-технический работников.

Проанализировав полученные ответы, можно сделать выводы: что большая нагрузка ложится на заместителя главного бухгалтера, которой приходится выполнять большой объем работ. Для улучшения обеспечения информацией в отделе, было высказано желание подключения к интернету .

Бухгалтер Митриук О.В. высказала желание, чтобы у квалифицированных работников не было бы много отвлечений. Для этого нужно создать специальное подразделение, которое бы выполняло все вспомогательные функции. Для полного обеспечения информацией бухгалтер высказала пожелание о дополнительной выписки экономических журналов.

Инженер программист пожелал назначить в отдел машинистку, и посетовал на неправильный режим рабочего дня, а так же он высказал пожелание подключится к интернету.

Руководитель так же согласен, что нужно создать специальное подразделение, чтобы освободить квалифицированных работников от занятий, которые не выходят в их обязанности.

Он отметил, что информация поступающая к ним недостаточна, а именно:

- по нисходящей (команды с высшего уровня на низший);
- по восходящей (команда с низшего уровня на высший);
- коммуникации между подразделениями, секциями, отделами;
- коммуникации типа: руководитель – рабочая группа;
- коммуникации между руководителями;
- неформальные коммуникации (на основе дружеских отношений);
- невербальные коммуникации (жесты, мимика и т.д.).



## 6. СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ, ОРГАНИЗАЦИЯ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ И РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ПОЛНОМОЧИЙ

Стратегическое планирование (перспективное планирование) – это долгосрочное планирование по выживанию организации, конкретно путём создания конкурентных преимуществ (пятилетний план и план по конкретным мероприятиям – прибыли и т.п.)

Этапы планирования

Процесс стратегического планирования: анализ внешней и внутренней среды

1. Миссия(политика);
2. Цели организации
3. Оценка внешней и внутренней среды организации
4. Этап управления сильными и слабыми организациями
5. Анализ стратегических альтернатив
6. Выбор стратегии
7. Реализация стратегий
8. оценка стратегий
9. оценка прибыльности

Стратегия всегда связана с решением важнейших проблем. В качестве таковых являются базовые цели и показатели: объем продаж, темпы роста, прибыль, доля на рынке, структура капитала, дивиденды, уровень качества продукции, устойчивость фирмы, социальные цели.

Тактика определяет пути, обеспечивающие приближение к заданным целям и параметрам.

Стратегическое планирование - начинается установления руководством общих стратегических задач. Стратегический план - план, который позволяет планировать с позиции завтрашнего дня, - адаптивный процесс, в результате которого происходит постоянная корректировка принятых управленческих

достижения. Фаза планирования включает в себя определение целей и задач, а также способов достижения этих целей.

Цели фирмы обычно устанавливают, принимая во внимание ее предназначение в обществе (миссию) и опираясь на принципы планирования. Миссия фирмы в совокупности с принципами формируют политику, на основе которой и определяются цели. Принципы следующие:

- рост фирмы благодаря взаимной выгоде для фирмы и потребителей
- получение прибыли путем служения обществу.

Пирамида планирования (сверху вниз): миссия организации, принципы работы организации, определяющие ее культуру, цели и задачи долгосрочной деятельности, параметры эффективности, стратегии или способы достижения планируемых параметров, тактика или средства реализации намеченных стратегий.

Базовые цели выражаются в конкретных показателях: объем продаж, темпы роста, прибыль, доля на рынке, устойчивость фирмы, структура капитала, социальные цели.

Делегирование полномочий:

Делегировать – значит передать ответственность за какие-либо действия.

Директор иногда передает свои полномочия заместителю.

Проблемы применения делегированных полномочий:

1. Психологическая боязнь ответственности.
2. Перегруженность делами.
3. У подчинённых отсутствует уверенность в себе.
4. Лень.
5. Страх критики и ошибки.
6. Нет информации и необходимых ресурсов для выполнения задания.

Содержание приказов- это чётко сформулированное решение, рассчитанное на конкретное подразделение, подлежащее безукоснительному, обязательному исполнению.

Содержание рекомендаций -некое управленческое решение, направленное на конкретное подразделение, рекомендательного характера, несущее в себе информацию к размышлению и выработанное для улучшения работы учреждения.

На предприятии ООО «Компас» система контроля выглядит следующим образом:

- 1) Создана система планирования сотрудниками своей работы на неделю, в письменном виде и предоставление отчёта руководству.
- 2) Контролируется своевременное выполнение работниками поставленных задач.

зуемых товаров, то задача максимизации прибыли вызывает необходимость постоянного увеличения объема товарооборота как основного фактора роста доходов и прибыли, относительного снижения издержек обращения и расходов на оплату труда.

Розничная торговля – это предпринимательская деятельность в сфере обмена, связанная с продажей товаров (услуг) конечным потребителям для личного, семейного, домашнего или коллективного пользования.

Предприятия розничной торговли классифицируют по:

- 1) товарным категориям и группам, которые преобладают в ассортименте;
- 2) по методам торговли и уровню обслуживания покупателей;
- 3) по признаку принадлежности магазина тем или иным владельцам;
- 4) по месту расположения, структуре и стратегии магазина и внемагазинной торговли.

Функции розничной торговли:

- 1) закупка товаров, их транспортирование и хранение;
- 2) информирование рынка и получение информации о рынке;
- 3) подсортировка, подработка и придание закупленной продукции товарного вида;
- 4) продажа товаров;
- 5) послепродажное обслуживание покупателей.

Основными участниками коммерческой деятельности являются не только предпринимательские структуры, но и потребители. Это утверждение основано на том, что для предпринимателей важнейшим фактором при заключении сделок является доход, а для потребителей выгодой является нужный ему товар, если он в большей степени удовлетворяет его потребности. Потребитель - не пассивный покупатель, а полноправный участник коммерческой деятельности, ее регулятор. Таким образом, важнейшим субъектом деловых отношений между поставщиками товаров и розничным звеном является именно потребитель (рис. 1.).

ских запросов покупателей, умения предложить и продать товар каждому конкретному человеку.

Торговая сеть обеспечивает возможность быстро, удобно, с минимальной затратой сил и временем приобретать нужные товары и услуги в условиях свободного выбора и широкого ассортимента, недалеко от места работы и жилья в удобном и нужном количестве.

Правильная организация коммерческой работы в рамках розничной торговли способствует росту товарооборота, достаточно полному удовлетворению совокупного спроса населения и получению коммерческого успеха.

## 10. ОРГАНИЗАЦИЯ МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Дополняя и развивая вышесказанное, можно прийти к выводу, что рынки потребительских товаров и продукции производственно-технического назначения изучаются главным образом на основе использования трех подходов:

1. посредством анализа вторичной информации;
2. путем исследования мотивации и поведения потребителей;
3. путем анализа выпускаемой и реализуемой продукции.

В рамках первого подхода изучаются все документы, представляющие интерес для предприятия, изданные статистическими органами, различными министерствами, торговыми палатами, региональными органами управления, а также являющиеся результатом специальных немаркетинговых исследований. Такая информация является достаточно дешевой, даже бесплатной, относительно легко доступной. Очевидно, что информация может являться закрытой, неполной, недостаточно детализированной, например, не быть представленной в достаточно подробном номенклатурном разрезе. Поэтому для получения надежных результатов ее обычно явно недостаточно.

Выборка в случае изучения продукции производственно-технического назначения охватывает не отдельных людей, а предприятия. Когда проводят анкетирование в промышленной сфере, то выборка, как правило, невелика (исключение составляют атомизированные рынки, где потенциальные потребители представлены большим количеством предприятий), замены не возможны: существуют компании, которые надо обязательно опросить, например, крупные фирмы – лидеры в своей отрасли.

В случае атомизированных рынков существует большая возможность формирования выборки предприятий на репрезентативной основе, включив в нее предприятия разных размеров и уровня рыночной деятельности.

ночной доли) могут представлять средние (средневзвешенные) оценки, полученные разными путями и из разных источников.

В таблице 1 приводятся данные объема продаж компьютеров магазина за 10 лет.

**Таблица 10.1- Объем продажи**

Месяц	объем продаж (в тыс. руб.)
1	1340
2	1221
3	909
4	1501
5	1350
6	1253
7	1561
8	1435
9	1114
10	1239
11	1453
12	1890
13	2220
14	2450
15	2790
16	3450
17	3759
18	????

Необходимо определить прогнозную оценку объема продаж на восемнадцатый год.

Представив в графическом виде данные табл. 1, можно с помощью метода наименьших квадратов подобрать прямую линию, в наибольшей степе-

## 11. ПЛАНИРОВАНИЕ, СТАТИСТИЧЕСКАЯ ОТЧЕТНОСТЬ И АНАЛИЗ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ (ОРГАНИЗАЦИИ)

### 11.1. Анализ основных средств ООО «Компас»

Основным документом на данном предприятии, определяющим организацию бухгалтерского учета, является ПБУ 6/01 «Учет основных средств». При проведении анализа обеспеченности предприятия основными средствами необходимо изучить, достаточно ли у предприятия основных фондов, каково их наличие, динамика, состав, структура, техническое состояние. На предприятии доминируют в основном производственные (активные) фонды.

Таблица 11.1-Наличие, состав и структура основных фондов по  
ООО «Компас» за 2005 г., тыс. руб.

Группы основных фондов и их наименования	На начало года		На конец года		Изменение за год (+, —)
	сумма, тыс. руб.	уд. вес. %	сумма, тыс. руб.	уд. вес, %	
Здания	143	88,3	135	83,3	-8
Оборудование	19	11,7	16	9,9	-3
Вычислительная техника	-		11	6,8	+11
ИТОГО	162	100	162	100	

На основании таблицы можно рассчитать следующие коэффициенты :



руб., а первоначальная стоимость основных средств на 31.12.2005 г. составила 180 тыс. руб.

Исходя из этих данных можем рассчитать коэффициент износа :

$$\begin{aligned} K_{\text{изн}} &= \text{Сумма износа ОФ} / \text{первоначальную стоимость ОФ} = 28,3 / 180 \\ &= 0,157. \end{aligned}$$

## 11.2. Анализ трудовых ресурсов ООО «Компас»

Учет труда, заработной платы и расчетов с работниками на предприятии ведется на основе Трудового кодекса РФ. Юридической формой взаимоотношений администрации с членами трудового коллектива является трудовой договор, в котором фиксируются все условия оплаты труда, входящие в компетенцию предприятия.

Отдельные лица могут работать на предприятии по совместительству, трудовым соглашениям и договорам гражданско-правового характера (подряда, поручения, перевозки и др.).

Заработная плата установлена директором предприятия и утверждена в штатном расписании предприятия. Выплаты социального характера (больничные, отпускные, пособия по беременности и родам и т.д.) осуществляются согласно законодательства и существующего коллективного договора администрации с трудовым коллективом.

Предприятие имеет повременную оплату труда, с выплатой единовременных премий для отдельных категорий работников.

Как видно из таблицы 11.3 численность основного персонала (продавцов) увеличилась по отношению к плану (штатному расписанию) на 5,8 % , а по отношению к предыдущему году на 20%.

Численность служащих уменьшилась по отношению к плану и предыдущему году на 10% . (штат не укомплектован одной единицей руководителя среднего звена), зато увеличено число разнорабочих (на 1 человека).

Коэффициенты оборота: по приему	0,1	0,15	0,1
По выбытию	0,1	0,15	0,06
Коэффициент текучести	0,07	0,07	0,03

Увеличение товарооборота на торговом предприятии, а также качество обслуживания населения во многом зависит от производительности труда каждого работника

Таблица 11.5- Показатели по труду по ООО «Компас» за 2003 -2005 г.г.

Показатели	2003	2004	2005	Откло- нение (+,-)	2005 г. в % к 2004 г.
Розничный товароборот, тыс.руб.	4006	5700	6150	+450	107,9
Среднесписочная численность торговых работников	29	27	30	+3	111,1
в т.ч. продавцов, чел.	17	15	18	+3	111,1
Удельный вес продавцов в об- щей численности работников, %	58,6	55,5	60	+4,5	108,1
Среднегодовая выработка на одного торгового работни- ка, тыс.руб	138,1	211,1	205	-6,1	-2,9
Среднегодовая выработка на одного продавца, тыс.руб	235,6	380	341,7	-38,3	-10,1

Как видно из таблицы 11.5 среднегодовая выработка одного работника в 2005г по сравнению с 2004г. уменьшилась на 6,1 тыс. руб. или на 2,9%.

Из данной таблицы 11.7 видно, что выработка на 1 кв. метр торговой площади составила в 2005 году 14,6 тыс. руб. по сравнению с 2003 годом произошло увеличение на 3,2 тыс. руб. на 1 кв.метр. Это свидетельствует о увеличении эффективности использования торговой площади.

Таблица 11.7 – Показатели эффективности использования материально-технической базы ООО «Компас» за 2003 – 2005 гг.

Наименования показателей	Ед. измерения	2003	2004	2005	Изменения 2005 к 2003	
					Абсолют., (+; -)	Относит., %
Торговая площадь	м <sup>2</sup>	35	40	42	7	12
Розничный товарооборот	тыс. руб.	4006	5700	6150	2144	153,5
Выработка на 1 м <sup>2</sup> торговой площади	тыс. руб.	114	143	146	32	12,8

Розничный товарооборот относится к числу важнейших показателей плана экономического и социального развития. Он оказывает влияние, как на производство, так и на потребление.

Розничный товарооборот по своему составу не является однородным. В его состав входит сумма продажи товара населению через розничную торговую сеть и предприятия общественного питания, а так же продажи товаров предприятиям, учреждениям и организациям. Большая часть розничного товарооборота непосредственно связана с личным потреблением и покупательскими фондами населения.

В динамике розничного товарооборота находят отражение систематический рост производства, с одной стороны, непрерывный подъём, благосостояние культуры населения — с другой. Он оказывает также большое влияние на все количественные и качественные показатели работы торговых предприятий и организаций.

Таблица 11.8- Динамика и структура по основным товарам

ООО «Компас»

Основные про- дукция	Фактический розничный товарооборот						Изменение 2005 к 2003гг.
	2003		2004.		2005		
	Тыс. руб.	Уд. вес., %	Тыс. руб.	Уд. вес., %	Тыс. руб.	Уд. вес., %	
1	2	3	4	5	6	7	8
Системные блоки	895	22,3	1983	35	2150	35	1255
Комплекту- ющие	327	8,2	397	6,9	403,8	6,6	76
Аксессуары	605	15,1	690	12,1	709	11,5	104
Сканеры	218,3	5,4	219,5	3,9	221,2	3,6	2,9
Мониторы	138,1	3,4	169,2	3	199	3,2	60,9
Прочие товары	849,7	21,3	879	15,4	918	15	68,3
Принтеры	972,9	24,3	1362,3	23,9	1549	25,1	576,1
Итого	4006	100,0	5700	100,0	6150	100,0	2144

Розничный товарооборот по всем отделов товаров возрос. Особенно значительный рост достигнут по реализации системных блоков (+1255 тыс. руб.), принтеров (+576 тыс. руб.), комплектующих (+76 тыс. руб.). Это свидетельствует об улучшении структуры розничного товарооборота предприятия и увеличении потребительского спроса на эти товары. Однако увеличение в структуре товарооборота других товаров можно признать положительным моментом.

Наименования показателя	2003	2004	2005	Изменения 2005 к 2003	
				Абсолют- ные; (+; -)	Относительные; %
1. Запасы	262	239	240	-22	91,6
2. Дебиторская задолженность	27	96	90	63	333,3
3. Денежные средства	20	35	46	26	230
Итого	309	370	376	67	121,7

В данной таблице 11.10 в оборотные средства на предприятии входят: запасы, дебиторская задолженность и денежные средства. За период 2003 год по 2005 год произошел рост оборотных активов на 67 тыс. руб.

В структуре же оборотных средств видно следующие изменения. Сократилась доля запасов ООО «Компас» на 22 тыс. руб. с 262 тыс. руб. в 2003 году до 240 тыс. руб. в 2005 году.

Сокращение доли запасов компенсировалось увеличением доли денежных средств в общей сумме оборотных активов на 26 тыс. руб. Но при этом надо отметить и увеличение доли дебиторской задолженности на 63 тыс. руб. Увеличение этого показателя не свидетельствует об ухудшении деятельности ООО «Компас».

то есть пассивы показывают, откуда взялись средства, кому обязано за них предприятие.

Таблица 11.12 - Динамика собственного капитала, тыс. руб.

Наименования показателя	2003	2004.	2005	Изменения 2005 к 2003, (+; -)
1. Уставной капитал	10	10	10	-
2. Добавочный капитал	13	13	13	-
3. Резервный капитал	216	398	415	199
Итого	239	421	438	199

Из таблицы видно, что за исследуемый период наблюдается увеличение доли собственного капитала по ООО «Компас» в отчетном году по сравнению с базисным и это увеличение составило 199 тыс.руб. Резервный капитал создается с помощью отчисления от прибыли. Уставной и добавочный капитал в течение анализируемого периода движения не наблюдается. Эти показатели свидетельствуют о том, что предприятие ООО «Компас» создало резервный капитал для покрытия возможных в будущем непредвиденных обстоятельств (то есть убытков, потерь, строительства).

Таблица 11.13- Динамика заемного капитала, тыс. руб.

Наименования показателя	2003	2004	2005	Изменения 2005 к 2003, (+; -)
1. Краткосрочные кредиты	55	-	-	- 55
2. Кредиторская задолженность:	94	111	100	6
Поставщики	71	89	80	9
Задолженность перед персоналом	20	20	18	-2
Задолженность перед бюджетом	3	2	2	- 1
3. Задолженность перед участник	80	-	-	- 80
Итого	229	111	100	- 129

Из таблиц наблюдается следующее, что на фоне увеличения собственных средств произошло снижения заемного капитала. Заемный капитал

Коэффициент зависимости является показателем обратным к коэффициенту независимости. Он составил в 2003 году 1,96 а к 2005 году понизился на 0,75.

Коэффициент задолженности (соотношение заемных и собственных средств) показывает, сколько заемных средств приходится на рубль собственных.

Рост данного показателя свидетельствует об усилении зависимости предприятия от внешних источников. Если значение этого коэффициента превышает единицу, это свидетельствует о потере финансовой устойчивости предприятия.

Проанализировав эти коэффициенты можно сказать, что в 2003 году предприятие было приближено к потере финансовой устойчивости, так как зависимость от заемного капитала была велика. Но в 2004 и 2005 годах оно стало финансово устойчивым предприятием, благодаря тому, что оно заимело достаточное количество собственных средств.

Анализ финансовой устойчивости (таблица 11.15) подтвердил это.

Данные таблицы свидетельствуют о том, что в 2003г. было неустойчивое финансовое положения, а на конец периода 2004г. и 2005 г. наблюдается абсолютная финансовая устойчивость. Финансовая устойчивость говорит нам о том, что организация ООО «Компас» является эффективной.

Все это при том, что предприятие, поставив на баланс приобретенные здания, машины, оборудование, тем самым увеличило сумму собственных оборотных средств, что привело к обеспеченности запасов предприятия источниками формирования.

Поскольку положительным фактором финансовой устойчивости является наличие источников формирования запасов, а отрицательным фактором – величина запасов, то основными способами выхода из неустойчивого и кризисного финансовых состояний будут: пополнение источников формиро-

Пронализируем данные таблицы 11.16, за период с 2003 года по 2005 год по основным показателям коммерческой деятельности предприятия.

Таблица 11.16 – Основные экономические показатели деятельности предприятия ООО «Компас»

Наименования показателя	Ед.измерения	2003	2004	2005	Изменения 2005 к 2003	
					Абсолютное (+; -)	Относительное, %
Выручка от реализации.	тыс.руб.	4006	5700	6150	2144	153,5
Себестоимость	тыс.руб.	3308	4615	4800	1492	145,1
Валовая прибыль	тыс.руб.	698	1085	1350	652	193,4
Чистая прибыль	тыс.руб.	285	447	500	215	175,4
Заработная плата	тыс.руб.	194	215	235	41	121,1
Рентабельность	%	8,6	9,7	10,4	1,8	-

Анализируя данные таблицы 11.16 выявлено, что за период с 2003 года по 2005 год произошло увеличение всех основных показателей коммерческой деятельности предприятия:

Выручка от продаж возросла до 2144 тыс. руб., темп роста составил 153,5%. Таким образом, можно отметить, что по сравнению с базисным годом выручка увеличилась почти в 1,5 раза. Это благодаря увеличению торговых площадей и товарному ассортименту.

Произошло увеличение расходов на продажу (себестоимость) ООО «Компас» с 3308 тыс. руб. в 2003 году до 4800 тыс. руб. 2005 году. Их темп роста составил 145,1% , что связано с увеличением объема продаж.



ше, чем коэффициент по выбытию, что говорит о стабильности работы предприятия и активной кадровой политике.

Увеличение товарооборота на торговом предприятии, а также качество обслуживания населения во многом зависит от производительности труда каждого работника. Среднегодовая выработка одного работника в 2005г. по сравнению с 2004 г. уменьшилась на 6,1 тыс. руб. или на 2,9%. Значительно уменьшилась выработка на одного продавца на 38,3 тыс.руб. или на 10,1%. Поэтому можно сделать вывод, что увеличение товарооборота не связано с увеличением производительности труда. Необходимо уделить внимание увеличению производительности труда.

За период с 2003 года по 2005 год произошло увеличение всех основных показателей коммерческой деятельности предприятия:

Выручка от продаж возросла до 2144 тыс. руб., темп роста составил 153,5%. Таким образом, можно отметить, что по сравнению с базисным годом выручка увеличилась почти в 1,5 раза. Это произошло благодаря увеличению торговых площадей и расширению товарного ассортимента.

Один из самых важных показателей является прибыль от продаж (валовая прибыль) в 2005 году увеличилась на 75,4% по сравнению с 2003 годом. При этом рост заработной платы составил 21,1%.

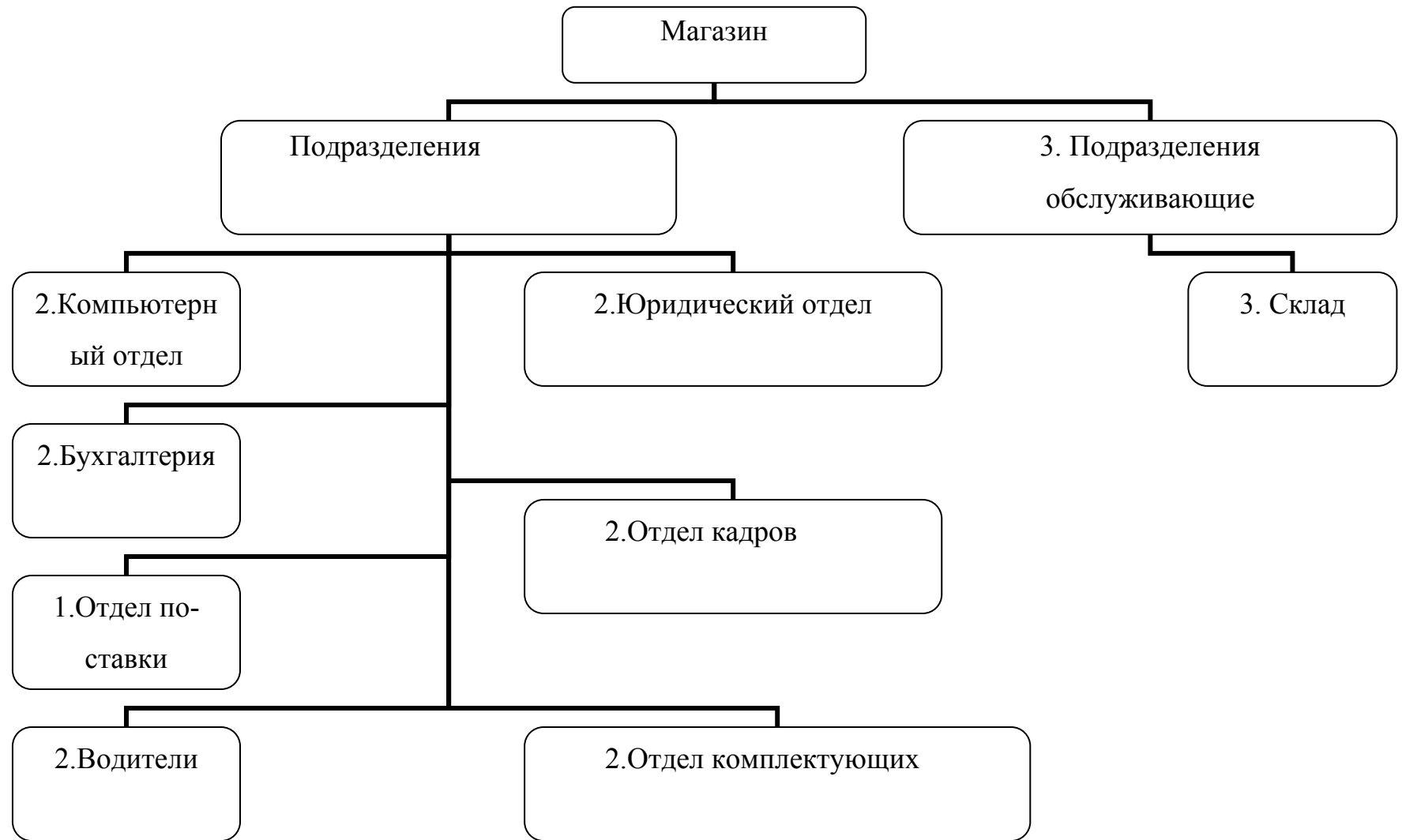
Рентабельность реализованной продукции характеризует выход прибыли в процессе реализации продукции на единицу продукции, эффективность предпринимательской деятельности. Рентабельность торговой организации ООО «Компас» увеличивается на 1,8% за анализируемый период. В целом это позитивный момент, характеризующий коммерческую деятельность предприятия.

Розничный товарооборот по всем товарам возрос. Это свидетельствует об улучшении структуры розничного товарооборота предприятия и увеличении потребительского спроса на эти товары.

## СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Конституция Российской Федерации. — М.: Юрайт, 2003- 256 с.
2. Гражданский кодекс РФ. М.: Дело ЛТД, 2003. - 256 с.
3. Барышников Н.П. Менеджмент. – 4-е изд.. – М.: «Филин», 1998. -126 с.
4. Алборов Р.А. Аудит в организациях промышленности, торговли и АПК. – М.: «Дело и Сервис», 2003.-205 с.
5. Баканов М.И., Шермет А.Д. Теория экономического анализа. – М.: «Финансы и статистика», 2001.-365 с.
6. Артеменко В.Г., Беллендир М.В. Финансовый анализ. М.: ДИС, 1997. - 256 с..
7. Баканов М. И., Шермет А. Д. Теория анализа хозяйственной деятельности: Учебник. - 4-е изд., перераб. и доп. - М.: Финансы и статистика, 2003.-586 с.
8. Барышников Н.П. Эффективность рабочего времени. – 4-е изд.. – М.: «Филин», 2004. -126 с.
9. Безруких П.С., Ирикова В.А. Международные экономические отношения: Учебное пособие. – М.: «МФТИ», 2005. -512 с.
10. Бражник М.В. Менеджмент управленца. – Екатеринбург: «УрГЭУ», 2002. -568 с.
11. Бочаров В.В. Самоменеджмент. – М.: Финансы и статистика, 2005. -123 с.
12. Бочаров В.В. Финансовый анализ. – СПб.: Питер, 2000. -596 с.
13. Бусыгин А.В. Самоменеджмент. Основной курс: Учебник для вузов. – М.: ИНФРА – М, 1998. -235 с.
14. Бирман Г., Шмидт С. Экономический анализ инвестиционных проектов. М.: Банки и биржи ИО «ЮНИТИ», 1997. -261 с.
15. Вещунова Н.Л., Фомина Л.Ф. Экономика труда. – 2-е изд., доп. и перераб. – М.: «ТК Велби», 2003. -261 с.

Организационная структура-



ра

<p style="text-align: center;">Опросный лист бухгалтера  что для меня наиболее важно в моей работе  (дубликат для подчиненных)</p>	
Моя работа интересна	+
У меня есть возможность пользоваться своими знаниями и умственными способностями	+
Моя работа безопасна	
Моя работа не требует тяжелого физического труда	
Мне хорошо платят	+
У меня хорошие перспективы на повышение	+
Моя работа разнообразна	
Мой босс заботиться обо мне	
Я могу участвовать в принятии решений относительно моей работы	+
Мои обязанности четко определены	
За мною не следят слишком пристально	
У меня есть время и для других интересов	
Мои коллеги по работе дружелюбны	
От меня не ждут выполнения работы, за которую не платят	
Мне предоставлена свобода решать, как выполнять работу	

<p>Опросный лист инспектора по кадрам  что для меня наиболее важно в моей работе  (дубликат для подчиненных)</p>	
Моя работа интересна	+
У меня есть возможность пользоваться своими знаниями и умственными способностями	+
Моя работа безопасна	
Моя работа не требует тяжелого физического труда	
Мне хорошо платят	+
У меня хорошие перспективы на повышение	
Моя работа разнообразна	
Мой босс заботиться обо мне	
Я могу участвовать в принятии решений относительно моей работы	
Мои обязанности четко определены	
За мною не следят слишком пристально	
У меня есть время и для других интересов	
Мои коллеги по работе дружелюбны	
От меня не ждут выполнения работы, за которую не платят	
Мне предоставлена свобода решать, как выполнять работу	

Миссия предприятия ООО «Компас» состоит в повышении уровня качества оказания услуг по торговле компьютерными товарами на рынке и формирование у населения спроса. Организация осуществляет свою деятельность, способствуя повышению качества предлагаемых товаров и услуг, а также является работодателями, что само по себе немаловажно.

## Анкета для изучения спроса на новые компьютеры

Здравствуйте! Мы проводим опрос посетителей магазина. Полученная информация будет использоваться администрацией для улучшения работы магазина. Ответьте, пожалуйста, на несколько вопросов. Это займет пару минут.

**1. Будете ли Вы покупать необходимые Вам компьютеры в магазине?**

1. Да
2. Нет
3. Свой вариант:

**2. Покупаете ли Вы мониторы у нас**

**3. Какие компьютеры здесь не продаются, но Вы хотели бы покупать? Можете выбрать из предложенного списка, либо назвать свой вариант.**

**4. Какие мониторы здесь не продаются, но Вы хотели бы покупать? Можете выбрать из предложенного списка, либо назвать свой вариант.**

**5. Отнесите, пожалуйста, себя к одной из следующих групп:**

1. Работник
2. Домохозяйка, но не по пенсии
3. Пенсионер(ка)

**6. Пол:**

1. мужчина
2. женщина

**7. Возраст:**

1. 20-30 лет
2. 31-50 лет
3. 51 год и старше

***Большое спасибо***