

*МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ*

ФЕДЕРАЛЬНОЕ АГЕНТСТВО ПО ОБРАЗОВАНИЮ

МГОУ

КАФЕДРА:

«—————»

ОТЧЕТ

о преддипломной практике

наименование организации (предприятия)

praktikantu.ru

(место ее расположения)

Отчеты по практике

8 (800) 505-77-31

Студент(ка) группы _____ V курса
факультета «Бизнес и управление»

(фамилия, имя, отчество)

Содержание

Введение	3
1. Общая характеристика объекта практики.....	5
2. Система управления организацией	8
3. Организация планирования	10
4. Организационная структура управления	11
5. Экономическая характеристика предприятия	12
6. Мотивация труда	14
7. Организация управления персоналом	15
8. Организации и методы принятия управленческих решений	17
9. Организация и управление финансами на предприятии.....	18
10. Антикризисное управление	23
11. Информационное обеспечение управления организацией	24

Отчеты по практике
8 (800) 505-77-31

Введение

Преддипломная практика является важнейшей составной частью основной образовательной программы высшего профессионального образования по специальности «Менеджмент организации».

Преддипломная практика студентов является завершающим этапом обучения и проводится после освоения студентом программ теоретического и практического обучения.

Цели и задачи практики определяются соответствующим ГОС ВПО и примерной программой практики, рекомендуемой УМО.

Цель управленческой (преддипломной) практики - это получение многоаспектного опыта в одной из сфер будущей профессиональной деятельности, целенаправленное самостоятельное изучение базовых вопросов наиболее важных дисциплин с привлечением практических примеров, обеспечение материалами и иллюстрациями дипломной работы.

Задачами практики для достижения поставленной цели являются следующие:

- закрепление и углубление теоретических знаний по дисциплинам «Менеджмент», «Стратегический менеджмент», «Управление персоналом», «Финансовый менеджмент» и другим смежным дисциплинам;

- приобретение практических навыков в области управления, а также анализа сложившегося стиля и методов управления на примере выбранного объекта практики;

- применение на практике методики стратегического менеджмента, методов принятия решений и изучения организационного поведения;

- сбор, изучение и обработка материалов для написания дипломной работы.

В процессе управленческой (преддипломной) практики студент занимается сбором и обобщением материалов для выполнения

индивидуального задания кафедры (в соответствии с программой практики) по теме дипломной работы.

Объектом прохождения практики является фитнес-клуб «Энергия», предметом прохождения практики служит организация работы данного фитнес-клуба.

praktikantu.ru
Отчеты по практике
8 (800) 505-77-31

1. Общая характеристика объекта практики

Фитнес-клуб «Энергия» функционирует в городе Москве с 1997 года.
Местоположение клуба: г. Москва, ул. Краснодонская, д. 24, строение 2.

Фитнес-клуб для жителей и гостей Москвы предлагает следующие виды услуг:

1). Mind & body

- пилатес
- йога

2). Боевые искусства

- тай бо

3) Групповые занятия

- интервальная тренировка
- степ
- аэробика
- пилатес

4). Дополнительные услуги

- фитнес-магазин

5). Залы

- тренажерный зал
- зал групповых программ

6). Танцы

- арабские танцы
- хип-хоп

Несмотря на удаленность от центра города, в первые же месяцы после открытия фитнес-клуб стал одним из самых популярных и на протяжении всего времени своего существования остается лидером на рынке данных услуг.

Весь комплекс услуг: предлагается по демократичной цене, при этом качество сервиса и предоставляемых услуг остается на стабильно высоком

уровне. Клуб оправдывает свое название, сюда приходят заниматься всей семьей, ведь здесь есть все необходимое, как для взрослых, так и для совсем юных спортсменов: самым маленьким предложат поиграть в детской комнате, а для детей постарше в клубе есть разнообразные уроки в залах аэробики, детские тренажеры, детский бассейн и даже скалодром.

Фитнес-клуб «Энергия» ведет активную социальную политику, участвуя в различных городских акциях и проводя мероприятия городского масштаба так, в 2009г. компанией совместно с Администрацией был организован и проведен юбилейный, 70-й Всероссийский "День физкультурника", также компания активно участвовала в праздниках и мероприятиях и получила официальную благодарность за неоценимый вклад в развитие физической культуры и спорта в Москве.

В 2010 году компания не останавливается на достигнутом, и продолжает расширять спектр услуг в области красоты и здоровья, проводить массовые спортивные мероприятия, в т.ч. городского масштаба. В клубе работают одни из лучших инструкторов в городе, победители многочисленных спортивных соревнований, чемпионы Мира по различным видам спорта. Сотрудники компании являются специалистами своего дела, каждый сотрудник имеет все возможности для профессионального и карьерного роста, работая в дружной команде профессионалов.

В клубе в распоряжении клиентов имеются великолепные игровые залы, в которых они могут проводить внутрикорпоративные соревнования, либо турниры между компаниями по минифутболу, баскетболу, футболу и другим игровым видам спорта.

Фитнес-клуб является юридическим лицом с момента его государственной регистрации и создано без ограничения срока деятельности. Организационно- правовая форма собственности фитнес-клуба – Общество с ограниченной ответственностью. Фитнес-клуб имеет расчетный счет круглую печать, содержащую его полное фирменное наименование на русском языке и указание на место нахождения общества. Фитнес-клуб

вправе иметь штампы и бланки со своим фирменным наименованием, собственную эмблему, а также зарегистрированный в установленном порядке товарный знак и другие средства индивидуализации.

Целью деятельности фитнес-клуба является получение прибыли от не запрещенной законом деятельности.

praktikantu.ru
Отчеты по практике
8 (800) 505-77-31

2. Система управления организацией

Организационная структура управления фитнес-клуба «Энергия» линейно-функциональная. Организационная структура фитнес-клуба «Энергия» приведена на рисунке 1.



Рисунок 1. Организационная структура управления фитнес-клуба «Энергия»

Рассмотрим основные направления управления. Директор фитнес-клуба «Энергия» осуществляет руководство досуговой и финансово-экономической деятельностью организации. Директору подчиняются коммерческий директор и главный бухгалтер.

Коммерческий директор осуществляет руководство подчиненных ему служб и структурных подразделений в области организации и сбыта предлагаемых услуг по занятию спортом и досуга своих клиентов. Коммерческому директору подчиняется администратор, руководитель службы безопасности, организатор, начальник отдела кадров и МОП.

Главный бухгалтер организует работу по своевременному и правильному бухгалтерскому учету в организации. В его подчинении находятся бухгалтер-кассир и бухгалтер. В обязанности бухгалтеров входит своевременное и правильное оформление всех хозяйственных операций производимых в фитнес-клубе «Энергия» с применением типовых форм первичных документов и бухгалтерских регистров.

Администратор организует работу тренеров, составляет расписание занятий и контролирует качество предоставляемых услуг.

Служба безопасности отвечает за безопасность как самого фитнес-клуба и его имущества, так и клиентов, при необходимости решая конфликтные ситуации.

Отдел кадров отвечает за подбор и отбор кадров, своевременное заполнение вакансий.

Фитнес-клуб «Энергия» является самостоятельным предприятием, имеющим необходимую инфраструктуру (спортивные залы, бассейн, детскую комнату, мини-бар с прохладительными напитками и др.). Наличие высококвалифицированных специалистов позволяет обеспечить высокое качество предоставляемых услуг.

3. Организация планирования

Планирование в организации ведется по количеству проданных абонементов и клубных карт ежемесячно и поквартально.

Миссией организации является организация досуга своим клиентам с помощью организации спортивных мероприятий.

У фитнес-центра есть возможность расширять предоставляемые им услуги, открывать филиалы, расширять круг своих клиентов.

Основными угрозами для деятельности организации со стороны внешней среды является наличие большого числа конкурентов, предлагающих аналогичные услуги, повышение цен на спортивный инструмент и инвентарь.

В таблице 1 представим сильные и слабые стороны фитнес-клуба «Энергия».

Таблица 1

Анализ внутренней среды фитнес-клуба «Энергия»

Факторы	Сильные стороны	Слабые стороны
Персонал	Высокая производительность труда, высокая квалификация	Высокая оплата труда
Продукт	Широкий ассортимент, высокое качество	Большая конкуренция на рынке
Цены	Средние цены	Много клубов с более низкими ценами
Инновации	Готовность персонала к изменениям	Низкий уровень внедрения изменений
Маркетинг	Постоянные поставщики, обеспечение индивидуального подхода к потребностям каждого клиента, имидж	Недостаточно эффективная ценовая и ассортиментная политика, удаленность от центра

Сильными сторонами фитнес-клуба «Энергия» являются: современное оборудование, широкий ассортимент, высокое качество услуг, средние цены, обеспечение индивидуального подхода к потребностям каждого клиента.

Слабой стороной предприятия является большая конкуренция.

4. Организационная структура управления

Организационная структура управления в фитнес-клубе линейно-функциональная, при которой существует явное разграничение функций и ответственности между отделами, отдельными исполнителями.

В фитнес-клубе применяются положения о правах и обязанностях отделов, должностных лиц. Права и обязанности должностных лиц прописаны в должностных инструкциях. Существует строгий контроль за выполнением должностных обязанностей работников фитнес-клуб со стороны руководителя организации.

Квалификация работников клуба высока соответствует содержанию выполняемой работы.

Анализ существующей структуры управления проведем в таблице 2.

Таблица 2

Анализ структуры управления

№№ п/п	Должность	Кому подчиняется	Имеет количество подчиненных	
			подразделений	исполнителей
1	2	3	4	5
1	Коммерческий директор	Директор	5	5
2	Руководитель службы безопасности	Коммерческий директор	-	6
3	Охранники	Руководитель службы безопасности	-	-
4	Администратор	Коммерческий директор	1	21
5	Тренеры	Администратор	-	-
6	Начальник отдела кадров	Коммерческий директор	1	2
7	Главный бухгалтер	Директор	2	3

Предметом изучения состава работ в структурных подразделениях аппарата управления являются Положения о них и распределение работ между ними.

5. Экономическая характеристика предприятия

Экономическую характеристику основных экономических показателей фитнес-центра «Энергия» представим в таблице 3.

Таблица 3
Основные экономические показатели деятельности фитнес-клуба «Энергия»

№ п/п	Наименование Показателя	Ед. изм.	Величина показателя			Отклонение	
			2007 г.	2008 г.	2009 г.	Абс. +,-	Темп прироста, %
1	Объем реализации услуг (продукции, работ)	тыс. руб.	65231	72996	79258	+14027	121,5
2	Численность персонала	чел.	76	76	76	0	100,0
3	Производительность труда 1-го работника	тыс. руб.	858	960	1043	185	121,6
4	Годовой фонд заработной платы персонала	тыс. руб.	1976	2128	2204	+228	111,5
5	Среднегодовая зарплата 1-го работающего	тыс. руб.	26	28	29	+3	111,5
6	Себестоимость услуг (продукции, работ)	тыс. руб.	46966	53287	56273	+9307	119,8
7	Затраты на 1 руб. реализации услуг (продукции, работ)	руб.	0,72	0,73	0,71	-0,01	98,6
8	Прибыль от реализации услуг, продукции	тыс. руб.	18265	19709	22985	+4720	125,8
9	Рентабельность деятельности	%	38,9	37,0	40,8	+1,9	104,9
10	Рентабельность продаж	%	28,0	27,0	29,0	+1,0	103,6
11	Среднегодовая стоимость основных производственных фондов	тыс. руб.	36258	37572	39854	+3596	109,9
12	Фондоотдача	тыс. руб.	0,56	0,51	0,50	-0,06	89,3

Из данных таблицы видно, что за анализируемый период наблюдается рост объема реализации услуг с 65231 тыс. руб. в 2007 году до 79258 тыс. руб. в 2009 году или на 21,5% в 2009 году по сравнению с 2007 годом, за счет роста производительности труда на 185 тыс. руб./чел. или на 21,6% в 2009 году по сравнению с 2007 годом.

В результате роста производительности труда, наблюдается рост среднегодовой заработной платы работника с 26 тыс. руб. до 29 тыс. руб. или на 11,5%.

Себестоимость реализованных услуг за анализируемый период выросла с 46966 тыс. руб. в 2007 году до 56273 тыс. руб. в 2009 году или на 19,8%.

В результате того, что темпы роста объема реализации в стоимостном выражении превышают темпы роста себестоимости услуг, затраты на 1 рубль реализации услуг за анализируемый период снизились с 0,72 руб. до 0,71 руб. в 2009 году по сравнению с 2007 годом. Что привело к росту прибыли от реализации услуг на 4720 тыс. руб. или на 25,8%.

Рост прибыли повлиял на рост рентабельности деятельности на 4,9% в 2009 году по сравнению с 2007 годом и рост рентабельности продаж на 3,6% в 2009 году по сравнению с 2007 годом.

Среднегодовая стоимость основных производственных фондов за анализируемый период увеличилась на 9,9% или на 3596 тыс. руб. Темпы роста объема реализации в стоимостном выражении превышают темпы роста среднегодовой стоимости основных производственных фондов, за счет этого фондоотдача снизилась на 10,7% в 2009 году по сравнению с 2007 годом.

Таким образом, рассмотрев основные экономические показатели деятельности фитнес-клуба «Энергия» можно сделать вывод, что за период с 2007 по 2009 годы эффективность финансово-хозяйственной деятельности фитнес-клуба повысилась в связи с улучшением основных экономических показателей.

6. Мотивация труда

На предприятии очень развита система продвижения персонала, как один из методов мотивации. При образовании вакансии предпочтение отдается внутренним источникам трудового резерва, на должность назначают более ответственного работника, показавшего себя с хорошей стороны по рекомендациям линейных руководителей.

В фитнес-клубе «Энергия» существует такой метод мотивации персонала, как повышение квалификации работников, которое проводится за счет средств предприятия. На курсы повышения квалификации направляются в основном наиболее отличившиеся работники, по мнению их линейных руководителей. Оплату обучения руководитель предприятия производит за счет средств предприятия, а работнику на время обучения сохраняются заработная плата и другие причитающиеся ему выплаты.

Отчеты по практике
8 (800) 505-77-31

7. Организация управления персоналом

Система организации управления персонала на предприятии включает следующие направления деятельности:

- 1) планирование потребности в кадрах;
- 2) подбор и отбор кадров;
- 3) оценка кадров;
- 4) оплата труда и мотивация персонала;
- 5) продвижение персонала;
- 6) оценка эффективности использования кадров.

Кадровая политика на предприятии формируется начальником отдела кадров.

Начальник отдела кадров осуществляет следующие направления работы с персоналом:

- 1) планирование потребности в кадрах;
- 2) формирование политики оплаты труда и системы мотивации;
- 3) оценку эффективности использования кадров.

Помощник начальника отделов кадров осуществляет следующие направления кадровой работы:

- 1) подбор и отбор кадров;
- 2) оценку кадров;
- 3) продвижение персонала.

Движение работников в фитнес-клубе «Энергия» представлено в таблице 4

Таблица 4

Движение рабочей силы

Показатели	Значение по годам		Темп роста, %
	2008	2009	
Коэффициент оборота по приему.	17,5	18,6	106,3
Коэффициент оборота по выбытию	14,0	8,5	60,7
Коэффициент текучести кадров	14,0	8,5	60,7
Коэффициент постоянства состава.	86,0	91,5	106,4

По приведенным расчетам в таблице 4 видно, что наибольший коэффициент оборота по приему наблюдался в 2009 году, а по выбытию в 2008 году.

В итоге текучесть кадров в организации за анализируемый период имеет тенденцию к снижению, а коэффициент постоянства кадров растет.

praktikantu.ru
Отчеты по практике
8 (800) 505-77-31

8. Организации и методы принятия управленческих решений

Основные управленческие решения в фитнес-клубе «Энергия» принимает директор организации по результатам данных работы фитнес-клуба. Управленческие решения в виде приказов и распоряжений доводятся до сведения руководителей отделов, которых они касаются.

Результаты выполнения приказов директора доводятся линейными руководителями до директора.

praktikantu.ru
Отчеты по практике
8 (800) 505-77-31

9. Организация и управление финансами на предприятии

Анализ финансовых результатов деятельности предприятия проведем в таблице 5.

Таблица 5

Динамика финансовых результатов деятельности фитнес-клуба

№ п/п	Наименование Показателя	Ед. изм.	Величина показателя			Отклонение	
			2007 г.	2008 г.	2009 г.	Абс. +,-	Темп прироста, %
1	Выручка от реализации услуг (продукции, работ)	тыс. руб.	65231	72996	79258	+14027	121,5
2	Себестоимость реализованных услуг (продукции, работ)	тыс. руб.	46966	53287	56273	+9307	119,8
3	Валовая прибыль	тыс. руб.	18265	19709	22985	+4720	125,8
4	Управленческие расходы	тыс. руб.	-	-	-	0	-
5	Коммерческие расходы	тыс. руб.	-	-	-	0	-
6	Прибыль от продаж	тыс. руб.	18265	19709	22985	+4720	125,8
7	Прочие доходы	тыс. руб.	58	26	34	-24	58,6
8	Прочие расходы	тыс. руб.	15	-	-	-15	-
9	Прибыль до налогообложения	тыс. руб.	18308	19735	23019	+4711	125,7
10	Налог на прибыль	тыс. руб.	4394	4736	4604	+210	104,8
11	Чистая прибыль	тыс. руб.	13914	14999	18415	+4501	132,3

Из данных таблицы видно, что за анализируемый период выручка от реализации выросла на 14027 тыс. руб. или на 21,5% в 2009 году по сравнению с 2007 годом. Себестоимость реализованных услуг за анализируемый период увеличилась на 9307 тыс. руб. или на 19,8% в 2009 году по сравнению с 2007 годом. Валовая выручка фитнес-клуба «Энергия» увеличилась с 18265 тыс. руб. в 2007 году до 22985 тыс. руб. или на 25,8%, за

счет того, что темпы роста выручки от реализации превышают темпы роста себестоимости реализованных услуг.

Финансовым результатом деятельности предприятия является прибыль, которая за анализируемый период выросла на 4711 тыс. руб. или на 25,7% в 2009 году по сравнению с 2007 годом.

Чистым результатом деятельности предприятия является чистая прибыль, которая увеличилась с 13914 тыс. руб. в 2007 году до 18415 тыс. руб. в 2009 году или на 32,3%, за счет роста налогооблагаемой прибыли и снижения ставки налога на прибыль.

Проанализируем ликвидность и платежеспособность фитнес-клуба «Энергия» в таблице 6.

Таблица 6

Динамика коэффициентов ликвидности и платежеспособности фитнес-клуба «Электро»

Показатели (нормативное значение)	Значение			Изменение 2009 года по сравнению с 2007 годом
	2007 год	2008 год	2009 год	
Коэффициент абсолютной ликвидности (больше 0,2)	0,112	0,224	0,409	+0,297
Коэффициент промежуточной ликвидности (больше 1)	1,157	1,539	1,891	+0,734
Коэффициент текущей ликвидности (больше 2)	1,879	2,099	3,581	+1,702
Коэффициент восстановления (утраты) платежеспособности (больше 1,0)	1,327	1,587	1,751	+0,424

Коэффициент абсолютной ликвидности характеризует платежеспособность организации, так как показывает его обеспеченность наиболее ликвидными оборотными активами. Данный показатель вырос на 0,297, и стал больше норматива в 2009 году. Отсюда вывод, что организация платежеспособна, так как она обеспечено достаточным количеством

денежных средств для покрытия долгосрочных обязательств, и в 2009 году по сравнению с 2007 годом его платежеспособность улучшилась.

Коэффициент промежуточной ликвидности характеризует достаточность обеспеченности организации ликвидными оборотными активами. У фитнес-клуба данный показатель в анализируемом периоде больше норматива, и имеет тенденцию к росту с 1,157 до 1,891. Это говорит о достаточном уровне обеспеченности организации наиболее ликвидными оборотными активами.

Коэффициент текущей ликвидности характеризует обеспеченность организации оборотными активами в целом для покрытия краткосрочных обязательств. У рассматриваемой организации данный показатель выше норматива в анализируемом периоде и имеет тенденцию к росту с 1,879 в 2007 году до 3,581 в 2009 году.

В качестве коэффициентов платежеспособности, по которым осуществляется прогноз, может выступать коэффициент текущей ликвидности, нормативное значение которого принимается равным 2, и коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами, нормативное значение которого принимается равным 0,1. Если один из этих показателей меньше норматива, то рассчитывается коэффициент восстановления платежеспособности. Если оба коэффициента больше норматива рассчитывается коэффициент утраты платежеспособности. Период восстановления платежеспособности принимается равным 6 месяцам, а период утраты ее – 3 месяцам.

Значение коэффициента восстановления платежеспособности больше 1 свидетельствует о наличии тенденции ее восстановления в течение 6 месяцев, а при значении коэффициента меньше 1 такая тенденция отсутствует.

Значение коэффициента утраты платежеспособности меньше 1 свидетельствует о наличии тенденции утраты платежеспособности

организацией в течение 3 месяцев, значение же его больше 1 отражает отсутствие такой тенденции в отчетном периоде.

У рассматриваемой организации коэффициент текущей ликвидности больше норматива за весь анализируемый период, то есть организация платежеспособна. Поэтому рассчитываем коэффициент утраты платежеспособности.

Коэффициент утраты платежеспособности в течение всего анализируемого периода меньше 1, что свидетельствует об отсутствии тенденции ее утраты в течение 3 месяцев, хотя наблюдается увеличение коэффициента утраты платежеспособности с 1,327 в 2007 году до 1,751 в 2009 году.

Таким образом, по наиболее общим критериям ликвидности организацию можно назвать ликвидной и платежеспособной, оно не может утратить свою платежеспособность в течение ближайших 3 месяцев.

Рассчитаем показатели рентабельности в таблице 7.

Отчеты по практике Таблица 7

Динамика показателей рентабельности фитнес-клуба «Электро» за 2007-2009 годы

Показатели	2007 год	2008 год	2009 год
1. Рентабельность продукции, %	38,9	37,0	40,8
2. Рентабельность продаж (оборота), %	28,0	27,0	29,0
3. Рентабельность активов, %	2,2	2,8	2,4
4. Рентабельность собственного капитала, %	12,1	12,6	12,9

По приведенным расчетам в таблице видно, что показатели рентабельности продукции и рентабельности продаж в 2009 году по сравнению с 2007 годом выросли. Основным фактором роста показателей рентабельности продукции и рентабельности продаж стал роста прибыли от реализации товаров. Рентабельность активов в 2009 году по сравнению с

2007 годом увеличилась с 2,2% до 2,4%. Рентабельность собственного капитала в 2009 году по сравнению с 2007 годом снизилась с 12,1% до 12,9%.

Таким образом, можно сделать вывод, что в динамике лет прибыль предприятия стабильно растет, что приводит к росту финансового состояния предприятия, в результате улучшается ликвидность, платежеспособность и рентабельность данного предприятия.

praktikantu.ru
Отчеты по практике
8 (800) 505-77-31

10. Антикризисное управление

Фитнес-клуб является прибыльным, состоятельным предприятием, поэтому антикризисного управления на данном предприятии не требуется.

Рассмотрев финансовые результаты деятельности фитнес-клуба «Энергия» в динамике лет, видно что у предприятия ярко выраженная тенденция роста прибыли, а значит и роста финансовой устойчивости рассматриваемого фитнес-клуба «Энергия».

praktikantu.ru

Отчеты по практике

8 (800) 505-77-31

11. Информационное обеспечение управления организацией

Входящая информация в виде первичных документов об осуществлении операций от руководителей отделов поступает коммерческому директору, который передает их в бухгалтерию.

Работники бухгалтерии, получив первичные документы, подтверждающие факт совершения хозяйственной операции, обрабатывают их. Все обработанные входящие документы группируются в регистры и передаются главному бухгалтеру. Результаты деятельности организации главный бухгалтер доводит до сведения генерального директора.

Для эффективной и бесперебойной работы организации следует применять график документооборота, утвержденный главным бухгалтером.

Таблица 7

praktikantu.ru

График документооборота

№ п/п	Вид документа	Ответственный за составление	Срок предоставления	Куда предоставляется
1	2	3	4	5
1.	Приходный кассовый ордер	бухгалтер	в день заполнения	бухгалтерия
2.	Расходный кассовый ордер	бухгалтер	в день заполнения	бухгалтерия
3.	Авансовый отчет	Материально-ответственное лица	в течение 10 дней после получения подотчетных сумм	бухгалтерия
4.	Накладные на поступление товаров	Отдел закупок	ежедневно	бухгалтерия
5	Счета-фактуры на поступление товаров и услуг	Отдел закупок	ежедневно	бухгалтерия
5.	Акт на списание товаров	комиссия	в день заполнения	бухгалтерия
6.	Накладные на отпуск товаров	отдел продаж	ежедневно	бухгалтерия
7.	Счета-фактуры на реализацию товаров и услуг	Отдел продаж	ежедневно	бухгалтерия

Генеральный директор, получив отчеты бухгалтерии о финансово-хозяйственной деятельности организации, принимает управленческие решения по организации бухгалтерского учета и организации досуговой деятельности.

Решения по организации бухгалтерского учета в организации направляются в бухгалтерию для исполнения. Об исполнении этих решений главный бухгалтер отчитывается непосредственно перед генеральным директором.

А решения по организации коммерческой деятельности организации направляются для исполнения коммерческому директору, который принимает решения об организации работы отделов. И о результатах выполнения управленческих решений докладывает генеральному директору.

На предприятии используется программа 1 «С – Бухгалтерия» и офисные приложения «Майкрософт офис».

практиканту.ru
Отчеты по практике
8 (800) 505-77-31

Индивидуальный календарный план работы

В Фитнес-клуб «Энергия»

наименование предприятия (организации)
студента V курса ____ группы факультета «Бизнес и
управление»

Бубнова Галина Сергеевна

№ п/п	Число, месяц	Рабочее время	Подпись руководителя
1	1.09	С 8-00 до 17-00	
2	4.09	С 8-00 до 17-00	
3	5.09	С 8-00 до 17-00	
4	6.09	С 8-00 до 17-00	
5	7.09	С 8-00 до 17-00	
6	10.09	С 8-00 до 17-00	
7	11.09	С 8-00 до 17-00	
8	12.09	С 8-00 до 17-00	
9	13.09	С 8-00 до 17-00	
10	14.09	С 8-00 до 17-00	
11	15.09	С 8-00 до 17-00	
12	16.09	С 8-00 до 17-00	
13	17.09	С 8-00 до 17-00	
14	20.09	С 8-00 до 17-00	
15	21.09	С 8-00 до 17-00	
16	22.09	С 8-00 до 17-00	
17	23.09	С 8-00 до 17-00	
18	24.09	С 8-00 до 17-00	
19	27.09	С 8-00 до 17-00	
20	28.09	С 8-00 до 17-00	
21	29.09	С 8-00 до 17-00	
22	30.09	С 8-00 до 17-00	
23	1.10	С 8-00 до 17-00	
24	3.10	С 8-00 до 17-00	
25	4.10	С 8-00 до 17-00	
26	5.10	С 8-00 до 17-00	
27	11.10	С 8-00 до 17-00	
28	12.10	С 8-00 до 17-00	
29	13.10	С 8-00 до 17-00	
30	14.10	С 8-00 до 17-00	
31	15.10	С 8-00 до 17-00	
32	18.10	С 8-00 до 17-00	
33	19.10	С 8-00 до 17-00	
34	20.10	С 8-00 до 17-00	
35	21.10	С 8-00 до 17-00	
36	22.10	С 8-00 до 17-00	

№ п/п	Число, месяц	Рабочее время	Подпись руководителя
37	25.10	С 8-00 до 17-00	
38	26.10	С 8-00 до 17-00	
39	27.10	С 8-00 до 17-00	
40	28.10	С 8-00 до 17-00	
41	29.10	С 8-00 до 17-00	

Руководитель практики

Подпись

praktikantu.ru
Отчеты по практике
8 (800) 505-77-31

Дневник
 преддипломной практики студента
 5 курса факультета «Бизнес и управление»
 Группа _____ Бубнова Галина Сергеевна

Дата	Объект прохождения практики	Краткое содержание выполняемой работы	Замечание и подпись непосредственного руководителя
1.09	Фитнес клуб «Энергия»	Знакомство с предприятием	
4.09	Фитнес клуб «Энергия»	Знакомство с уставом предприятия	
5.09	Фитнес клуб «Энергия»	Основные направления деятельности	
6.09	Фитнес клуб «Энергия»	Учредители предприятия	
7.09	Фитнес клуб «Энергия»	Организация управления на предприятии	
10.09	Фитнес клуб «Энергия»	Положение об организационной структуре	
11.09	Фитнес клуб «Энергия»	Положение об отделах	
12.09	Фитнес клуб «Энергия»	Должностная инструкция администратора	
13.09	Фитнес клуб «Энергия»	Изучение поставщиков	
14.09	Фитнес клуб «Энергия»	Изучение покупателей	
15.09	Фитнес клуб «Энергия»	Организация планирования	
16.09	Фитнес клуб «Энергия»	Сильные и слабые стороны	
17.09	Фитнес клуб «Энергия»	Возможности и угрозы	
20.09	Фитнес клуб «Энергия»	Направления развития	
21.09	Фитнес клуб «Энергия»	Показатели деятельности предприятия	
22.09	Фитнес клуб «Энергия»	Расчет показателей деятельности	

Дата	Объект прохождения практики	Краткое содержание выполняемой работы	Замечание и подпись непосредственного руководителя
23.09	Фитнес клуб «Энергия»	Оценка основных показателей деятельности предприятия	
24.09	Фитнес клуб «Энергия»	Мотивация на предприятии	
27.09	Фитнес клуб «Энергия»	Управление персоналом на предприятии	
28.09	Фитнес клуб «Энергия»	Организация и методы принятия решений	
29.09	Фитнес клуб «Энергия»	Основные формы финансовой отчетности предприятия	
30.09	Фитнес клуб «Энергия»	Порядок предоставления отчетности	
1.10	Фитнес клуб «Энергия»	Налоги, уплачиваемые предприятием	
3.10	Фитнес клуб «Энергия»	Анализ финансовых результатов предприятия	
4.10	Фитнес клуб «Энергия»	Оценка финансовых результатов	
5.10	Фитнес клуб «Энергия»	Расчет показателей рентабельности	
11.10	Фитнес клуб «Энергия»	Оценка рентабельности	
12.10	Фитнес клуб «Энергия»	Расчет финансовых коэффициентов	
13.10	Фитнес клуб «Энергия»	Оценка финансовых коэффициентов	
14.10	Фитнес клуб «Энергия»	Подведение итогов анализа финансового состояния	
15.10	Фитнес клуб «Энергия»	Совершенствовани е финансового состояния предприятия	

Дата	Объект прохождения практики	Краткое содержание выполняемой работы	Замечание и подпись непосредственного руководителя
18.10	Фитнес клуб «Энергия»	Организационная структура управления	
19.10	Фитнес клуб «Энергия»	Достоинства организационной структуры	
20.10	Фитнес клуб «Энергия»	Недостатки организационной структуры	
21.10	Фитнес клуб «Энергия»	Антикризисное управление на предприятии	
22.10	Фитнес клуб «Энергия»	Организация контроля на предприятии	
25.10	Фитнес клуб «Энергия»	Организация информационного обеспечения на предприятии	
26.10	Фитнес клуб «Энергия»	Формы документооборота на предприятии	
27.10	Фитнес клуб «Энергия»	Совершенствование информационного обеспечения	
28.10	Фитнес клуб «Энергия»	Подведение итогов практики	
29.10	Фитнес клуб «Энергия»	Подготовка отчета по практике	

ОТЗЫВ

Руководителя практики от предприятия о работе студента – практиканта

Бубнова Галина Сергеевна показала высокий уровень теоретической подготовленности при выполнении работы, проявил себя как ответственный и дисциплинированный работник, стремящийся правильно и точно выполнять указания руководителя.

В процессе прохождения практики студентка приобрела новые знания и навыки работы с документами, научился работать с клиентами и поставщиками компании.

Студентка показала высокий уровень трудолюбия и работоспособности, интерес к работе, стремление всегда прийти на помощь в любой ситуации, как коллегам, так и клиентам компании.

В целом прохождение практики можно оценить на «отлично».

Руководитель практики от
предприятия (организации)

Подпись