**Введение**

Данная практическая работа была выполнена при прохождении практики по технологии отраслевого производства на предприятии ОАО «Гормолзавод Вольский».

Цель практики– закрепление теоретических знаний и приобретение практических навыков в области организации торгового процесса. А так же, ознакомление с работой ОАО «Гормолзавод Вольский», историей его создания и развития, положения предприятия на соответствующем рынке товаров, сертификацию продукции, обеспечение качества. Изучение:

– основные экономические показатели;

– системы взаимодействия с поставщиками молока и покупателями основной продукции, включая заключение договоров.

– основных технико-экономических, технологических процессов в торговом обороте предприятия.

– характеристика ассортимента товаров в предприятии;

– организационная структура предприятия;

– снабжение, сбыт и хранения товара.

– ознакомление с системой управления предприятием.

Задачамипрактики являются:

– изучение сферы деятельности предприятия, его внутренних основных и вспомогательных подразделений, их взаимодействия;

– практическая работа на рабочих местах;

– приобретение конкретных практических навыков в управлении деятельностью отдельных звеньев предприятия;

– приобретение опыта и навыков самостоятельной работы, овладение методами принятия управленческих решений, а также контроля за их исполнением для решения стоящих перед организацией задач;

– сбор информационного материала для выполнения в дальнейшем выпускной работы.

**1. Характеристика ОАО «Гормолзавод Вольский»**

ОАО Гормолзавод «Вольский» введен в эксплуатацию 31 октября 1973 года с мощностью переработки молока в смену – 60 тонн, в том числе:

– на цельномолочную продукцию – 25 тонн

– на сыр – 15 тонн

– масло животное – 20 тонн

ОАО «Гормолзавод Вольский» является юридическим лицом и имеет организационно-правовую форму в виде открытого акционерного общества, собственность которого является частной формой. В собственности имеется обособленное имущество, отражаемое на его самостоятельном балансе, включая имущество, переданное ему акционерами в счет оплаты акций.

Органом управления организации являются:

– общее собрание акционеров (1 раз в год)

– совет директоров

– генеральный директор (Дегтярев роман Владимирович)

Юридический и фактический адрес места нахождения:412904, Вольск, Саратовская область, Петровского 2А

Основной целью акционерного общества является извлечение максимальной прибыли. Срок деятельности Общества не ограничен. Деятельность Общества прекращается по решению Общего собрания акционеров, либо по основаниям, предусмотренным Федеральным законом «Об акционерных обществах».

Завод построен с бесцеховой структурой производства, располагается в пригороде города Вольска. В структуру предприятия входят: Вольский головной завод и Черкасский низовой завод. Работа предприятия сезонная, сезон работы с апреля по сентябрь, межсезонный период с октября по март, спад сырья 1:12.

Черкасский завод находится на расстоянии 52 км от головного завода, что позволяет привлечь поставщиков сырья отдаленных от головного завода. На Черкасском низовом заводе производится приемка молока, охлаждение, первичная переработка, резервирование и отгрузка молока на головной завод. На головном заводе производится приемка, переработка сырья, производство и реализация готовой продукции: масла животного, сыров жирных и обезжиренных, цельномолочной и нежирной продукции, выработка и отгрузка сливок для кондитерского цеха.

Ежедневно завод выпускает 3 тонны цельномолочной продукции, 1,5 тонны твердого сыра. В 2005 году установлено новое оборудование «АЛУР-1500» и измельчитель-смеситель ИС-80, в результате освоен выпуск сыра плавленого колбасного, сыров плавленых пастообразных «Янтарь», «Кавказский», сыров плавленых сладких «Шоколадный», «Сказка», «Кубаночка», творога с наполнителем 20% жирности в полистирольных стаканчиках.

Основными перспективами развития ОАО «Гормолзавод Вольский» является завоевание большей доли на рынке молочно и кисломолочных продуктов, а также производство новых видов продуктов, (кондитерских изделий), основанных на сливочно-молочной основе, для удовлетворения потребностей населения и с извлечение прибыли для предприятия.

*Основными видами деятельности Общества являются:*

– организация общественного питания и других социальных услуг для работников Общества, создание и функционирование коммерческих предприятий питания;

– производство молочной и кисломолочной продукции;

– оптовая и розничная реализация кисломолочной продукции;

Более подробная информация о видах деятельности по производству зарегистрирована в документе общероссийского классификатора видов экономической деятельности (ОКВЭД) и рассмотрена в **Приложении В.**

Общество имеет гражданские права и несет обязанности, необходимые для осуществления любых видов деятельности, не запрещенных федеральным законодательством.

***Покупатели и поставщики.*** За счет привлечения частного капитала значительно улучшилось финансовое состояние предприятия. На выделенные инвестиции в 2001 году была приобретена новая технологическая линия по производству плавленых сыров. С 2001 года просматривается тенденция на увеличение объема перерабатываемого сырья. В течение 3-х последних лет заключаются договоры, с выделением денежных средств сельхозпроизводителями и населением, поставщиками сырья. Благодаря грамотно финансово-хозяйственной политики объемы заготовок молока в настоящее время увеличились на 30% и превысили 4 тыс. тонн в год. Большая работа была проведена по улучшению качества выпускаемого ассортимента продукции, внедрению новой упаковки.

В 2008 году завод принял и переработал молока в физическом весе в количестве 4481 тонн, в зачетном весе 4462 тонн, на 17,8% больше уровня прошлого года. В том числе закуплено молока у населения в количестве 1366 тонн, в 1,6 раза выше уровня прошлого года. На закупку молока с каждым поставщиком заключается договор контрактации.

Реализация продукции, выполнение работ и услуг осуществляется по ценам и тарифам, устанавливаемым обществом самостоятельно, кроме случаев, предусмотренных законодательством. С каждым покупателем заключается договор поставки, к которому обязательно прикладывается спецификация поставляемого товара. При работе с постоянными потребителями существуют скидки на товар, и осуществляется не 50% предоплата за товар, и преобладает отсрочка платежа.

Из за больших объемов производства и сбыта, основными потребителями можно считать магазины розничной торговли, а также предприятия, нуждающиеся в дальнейшей переработке и продажи молочной продукции. Таких как ООО «Вольский кондитер» и др. нуждающихся в цельномолочных сливках высокого процента жирности. и т.д.

Основными поставщиками молочной сырья можно считать колхозы и фермерские хозяйства по сдачи молока и также крупные приемщики молока от населения, которые играют роль промежуточного звена между заводом и населением занимающиеся непосредственным удоем молока.

**Конкуренция.** Основными конкурентами на рынке молочной продукции по Саратовской области и ближайших областей являются: Балаковский, Хвалынский, Лианозовский молочные заводы. 63% – Вольский молочный завод; 20% – Балаковский молочный завод; 10% – Хвалынский молочный завод; 7% – Лианозовский молочный завод. В процентном соотношении их доли на рынке представлены на рисунке 1.



Рис. 1. Доли на рынке заводов по цельномолочной продукции

Предпосылки углубления у конкурентов в рынок небольшие, так как из-за дальности перевозок идут дополнительные затраты, что часто не выгодно для предприятий.

Факторы влияния на предприятие

Внешняя среда организации включает в себя семь основных факторов в соответствии с«Рис. 1.1» Внешние факторы.

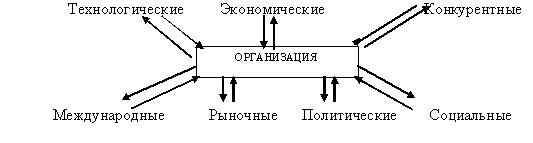


Рис. 1.1. Внешние факторы

Экономические факторы. Из-за постоянного роста инфляции предприятию приходится повышать цены на продукцию, что очень часто не выгодно. Уровень занятости влияет на производство молочной продукции как положительно, так и отрицательно. Если уровень занятости высокий, то людей способных покупать молочную продукцию увеличивается, соответственно, наоборот, с уменьшением уровня занятости покупательская способность снижается. Налоги ничего кроме угроз не несут, так как кроме федеральных налогов очень много стало и местных налогов. Поэтому большая часть прибыли уходит на погашение налогов.

Политические факторы. Вышло много нормативных актов о запрете торговли молочной продуктами на улице. Постоянный контроль Центра государственного санэпиднадзора рабочих и продукции на всех стадиях производства на наличие все возможных заболеваний и инфекций.

Рыночные факторы. Из-за короткого жизненного цикла молочной продукции необходимо реализовывать как можно быстрее, но из-за жесткой конкуренции не всегда получается, хотя цены на молочную продукцию ОАО «Гормолзавод Вольский» доступны даже мало обеспеченному классу населения. Основные конкуренты на рынке: Балаковский молочный завод и Саратовский молочный завод.

Технологические факторы. Постоянно производятся изменения внешней технологической среды. Улучшается качество продукции за счет введения новой рецептуры, добавок, закупки нового оборудования.

Факторы конкуренции. Основными конкурентами на рынке молочной продукции являются: Балаковский, Хвалынский, Лианозовский молочные заводы. В процентном соотношении их доли на рынке представлены на вышеизложенном рисунке 1. «Доли на рынке заводов по цельномолочной продукции».

Предпосылки углубления у конкурентов в рынок небольшие, так как из-за дальности перевозок идут дополнительные затраты, что часто не выгодно для предприятий.

Факторы социального поведения. Основным и потребителями молочной продукции являются дети и пенсионеры. Люди от 20–40 лет предпочитают молочные продукты в упаковке тетрапак.

Маркетинг. По разнообразию и качеству продукция Вольского завода не уступает другим. Проигрывает лишь в том, что цельномолочная продукция производится в полиэтиленовых пакетах, а не в модных коробках или пластиковых бутылках. Необходимо больше уделять внимание рекламе, которая способствует продвижению товара от производителя к потребителю.

Финансы. Потенциальные слабости предприятия заключаются в том, что практически вся прибыль уходит на погашение долгов перед поставщиками сырья, покрытие краткосрочных кредитов и займов у банков. Необходимо новое влияние средств в производство.

Трудовые ресурсы. Предприятие обладает квалифицированными сотрудниками и руководителями. Основной возраст работников 30–45 лет. Все мастера цехов и ведущие специалисты имеют высшее образование и большой опыт работы в молочном производстве.

Культура и имидж предприятия.

Имидж и культура предприятия зависит от многих факторов – внешних и внутренних. Руководство выделяет средства для проведения общественно коллективных праздников, а так же культурных мероприятий (посещение театров, бассейнов, горнолыжных баз и др.) с целью создания дружелюбного микроклимата во внутренней среде организации.

Поставщики

Поставщиками молока для дальнейшей переработки являются колхозы и соответственно физические лица, но основная доля приходится на ЗАО «Молоко Поволжья», который входит в общий агропромышленный комплекс предприятий.

Рассматриваемое предприятие ОАО «Гормолзавод Вольский» занимает на рынке верхнее положение, т.е. она реализует продукцию по низким ценам и имеет не самый большой и не самый маленький объем реализации продукции. Основной упор в работе фирмы делается на реализацию только качественной продукции, для этого разработана система контроля качества непосредственно на предприятиях-изготовителях представителями компании.

В целом, агропромышленный комплекс в нашей области находится в стадии зрелости. Это влечет за собой необходимость совершенствовать методы менеджмента. Все фирмы поддерживают средний уровень цен и конкурируют по таким параметрам как реклама, обслуживание, качество продукции, дополнительные услуги и т.п. В нашей отрасли конкуренцию нельзя назвать жесткой, т. к. спрос на молочную продукцию растет быстрыми темпами. Вместе с тем методы дополнительно стимулирования покупателей быстро копируются конкурентами, и приходится прилагать немало усилий для сохранения положения в отрасли.

Количество фирм, стремящихся в отрасль, до сих пор растет, т. к. отрасль привлекает большим уровнем прибыли, и растущим спросом на продукцию. Вновь пришедшие в отрасль фирмы предлагают продукцию по более низким ценам. Такая тенденция может привести к непропорциональности роста потребительского спроса и предложения в целом по отрасли, что нежелательно для ОАО «Гормолзавод Вольский».

Для преодоления такой негативной ситуации, крупные «фирмы-лидеры» отрасли стремятся к объединению в концерны и им подобные организации с целью не допускать в отрасль дополнительных конкурентов.

К преимуществам объединения можно отнести:

* экономию средств при крупномасштабных поставках;
* создание единой торговой марки и предпочтений покупателей к ней;
* объединение капиталов для расширения в качественно новых направлениях.

Такой фактор внешней среды как возможность создания товаров-субститутов определяется в первую очередь предпочтениями в обществе. Это влечет за собой необходимость проявления гибкости в работе организации: быстрой смены ассортимента, дополнительной закупки сопутствующих товаров, переквалификации специалистов и т.д. Уровень конкуренции с товаром-субститутом определяется степенью готовности, с которой покупатели способны предпочесть его данному товару. Здесь решающим является такой показатель, как «стоимость переключения покупателя».

Для улучшенного понимания запросов покупателей; выявления направленности; покупательной способности населения; интереса, проявляемого к продукции нашей фирмы, в деятельности фирмы используется такой инструмент, как анкета покупателя. Данная анкета распространяется среди посетителей, информация обрабатывается, систематизируется и в дальнейшем используется в процессе принятия различных управленческих решений и выработке стратегии фирмы.

Влияние поставщиков обусловлено их сравнительно небольшим числом и невысоким уровнем конкуренции между ними.

Любая фирма в данной отрасли стремится к снижению действия рассмотренных сил для того, чтобы иметь возможность повысить уровень цен и достичь уровня прибыли выше среднего по отрасли. На каждую из этих сил фирма может воздействовать только посредством своей стратегии.

1. **Технико-экономические показатели деятельности ОАО «Гормолзавод вольский»**

Уставной капитал предприятия на 1.01.2001 г. – 651480 руб., количество ценных бумаг составляет – 5429 обыкновенных акций, номинал каждой – 120 руб. Обладателем контрольного пакета акций является генеральный директор ЗАО «Молоко Поволжья. На территории завода располагается производственный корпус, административный корпус, медицинский пункт, компрессорная. Все эти службы размещены в одном здании. Котельная, склады, градильня, два бассейна, запасные резервы для воды и другие строения находятся на территории завода. За время работы предприятия проводилась реконструкция основных и вспомогательных участков, наращивалась мощность за счет приобретения и монтажа дополнительного оборудования. На 1 января 1996 года мощность завода по переработке молока, при двухсменном режиме работы, составляла 180 тонн в сутки. С момента пуска завода и до 1998 г. фасовка молока и цельномолочной продукции на двух полуавтоматических линиях производительностью 3000 бутылок в час. В 1990 г. смонтирована линия по разливу молочной продукции производительностью 6000 бутылок в час. Численность рабочих обеспечивающих линию разлива составляла 5 человек. В 2007 г. приобретен, смонтирован и пущен в эксплуатацию автомат расфасовки цельномолочной продукции в полиэтиленовые пакеты марки М6 – ОРЗ – Е. В настоящее время на заводе функционирует два таких автомата. Один для фасовки продукции по 0,5 л, а другой – в полиэтиленовые пакеты по 1 л. Второй автомат приобретен в 2009 г. Эти автоматы обслуживают два человека: наладчик с совмещением профессии операторов.

На выделенные инвестиции в 2009 году была приобретена новая технологическая линия по производству плавленых сыров. С 2010 года просматривается тенденция на увеличение объема перерабатываемого сырья. В течение 3-х последних лет заключаются договоры, с выделением денежных средств сельхозпроизводителями и населением, поставщиками сырья. Благодаря грамотно финансово-хозяйственной политики объемы заготовок молока в настоящее время увеличились на 30% и превысили 4 тыс. тонн в год.

Большая работа была проведена по улучшению качества выпускаемого ассортимента продукции, внедрению новой упаковки. В 2007 году завод принял и переработал молока в физическом весе в количестве 4481 тонн, в зачетном весе 4462 тонн, на 17,8% больше уровня прошлого года. В том числе закуплено молока у населения в количестве 1366 тонн, в 1,6 раза выше уровня прошлого года. На закупку молока с каждым поставщиком заключается договор контрактации. В 2009 году в целях пополнения сырных ресурсов – 619 тонн из закупленного сырья от поставщиков было отгружено Калининскому М.КК.

На сумму проданного сырья было закуплено 32,3 тонны сухого молока 25% жирности и СОМ (сухое обезжиренное молоко) – 26,8 тонн. В 2009 году использовано сухого молока 25% жирности на производственные цели в количестве 21 тонн, в пересчете на цельное молоко базисной жирности 146 тонн. Производство сыров жирных возросло на 31,8%, цельномолочной продукции на 22,1%, масла животного снизилось на 1,6%. Большая работа проведена по совершенствованию качества выпускаемой продукции: применялись новые виды заквасок, внедрена новая, более качественная упаковка с природным ландшафтом полей и лугов нашего края. На упаковку нанесен штрих-код, что позволит в дальнейшем расширить рынки сбыта продукции. Освоен выпуск новых видов продукции: молоко «Российское», сроки хранения которого в 2 раза больше ранее разливаемого молока в пакеты и кисломолочная продукция «Бифидокефир» с биокультурами. Произведена реконструкция действующего компрессорного участка, котельной, складских помещений, центральной лаборатории, очистных сооружений. Также разработаны планы восстановительных работ очистных сооружений ОАО «Гормолзавод Вольский» на 2010 г.

Экономическая служба на ОАО «Гормолзаводе Вольском» представлена экономическим отделом и бухгалтерией.

# Слесарь КИПА

В экономическом отделе все функции выполняет главный экономист, который в это же время является и инженером по труду. Должностные обязанности:

1. Организация экономической деятельности предприятия.
2. Руководство структурными подразделениями предприятия, выполняющими экономическую работу.
3. Осуществлять контроль за соблюдением в установленных нормах требований рациональной организации труда при разработке технологических процессов (режимов производства), определяет экономический эффект от внедрения технически обоснованных норм трудовых затрат.
4. Организует проведение исследований по вопросам экономики предприятия.
5. Осуществлять методическое руководство по внедрению, расширению сферы деятельности внутрихозяйственного расчета.

*В состав бухгалтерии входят*: главный бухгалтер, бухгалтер по заработной плате, бухгалтер – кассир, бухгалтер производства, бухгалтер реализации. На главного бухгалтера возлагаются следующие функции:

1. Руководство ведением бухгалтерского учета и составлением отчетности на предприятии
2. Формирование учетной политики с разработкой мероприятий по ее реализации.
3. Оказание методической помощи работникам подразделений предприятия по вопросам бухгалтерского учета, контроля и отчетности.
4. Обеспечение составления расчетов по зарплате, начислений и перечислений налогов и сборов в бюджеты разных уровней, платежей в банковские учреждения.
5. Выявление внутрихозяйственных резервов, осуществление мер по устранению потерь и непроизводственных затрат.
6. Контроль за своевременным и правильным оформлением бухгалтерской документации.

*Начальник охраны* контролирует работу контролеров КПП, отвечает за безопасность рабочих мест контролеров. Служба охраны обеспечивает внутреннюю и внешнюю безопасность предприятия.

*Главный инженер* организует техническое, технологическое и конструкторское обеспечение предприятия.

*Начальник юридической службы* руководит работой юридической службы, производит подбор и расстановку кадров в службе; принимает участие в подготовке и заключении коллективных договоров, а также в разработке и осуществлении мер по укреплению трудовой и производственной дисциплины работников; обеспечивает оказание правовой помощи профсоюзной организации, акционерам и работникам; дает заключения по предложениям о привлечении работников предприятия к дисциплинарной ответственности, принимает меры к возмещению имущественного ущерба, причиненного предприятию.

*Главный энергетик* организует технически правильную эксплуатацию и своевременный ремонт энергетического и природоохранного оборудования и энергосистем, бесперебойное обеспечение производства электроэнергией, паром, газом, водой и другими видами энергии, контроль за рациональным расходованием энергетических ресурсов на предприятии, последовательное соблюдение режима экономии; организует хранение, учет наличия и движения находящегося на предприятии оборудования, а также учет и анализ расхода электроэнергии и топлива, аварий и прочих их причин.

*Главный механик* обеспечивает работы оборудования на предприятии, руководство ремонтной службой, организация работы по учету оборудования, составлению и оформлению технической и отчетной документации.

*Начальник отдела сбыта и закупок (менеджер)* руководит отделом сбыта (отдел рекламы, коммерческий отдел); организует подготовки и заключение договора на поставку продукции, выпускаемой предприятием; учет выполненных работ, составление предусмотренной отчетности; участие в организации мероприятий по рекламе продукции предприятия.

Исходя из функций, начальник отдела сбыта обязан:

1. Осуществлять рациональную организацию сбыта продукции, поставку в сроки и объеме в соответствии с заказами и заключенными договорами.
2. Организовать подготовку и заключение договора на поставку продукции потребителям, согласование условий поставок.
3. Организовать приемку продукции от подразделений на склады, хранение о подготовку к отправке, определение потребности в транспортных, механизированных погрузочных средствах, таре и рабочей силе для отгрузки продукции.
4. Организовать

* Участие в выставках и форумах.
* Проведение маркетинговых исследований.
* Расширение перечня партнеров.
* Создать благоприятную базу для организации других представительств на территории РФ и СНГ, в крупнейших городах;

1. Отдел рекламы

* Проведение рекламных компаний.
* Ознакомление с деятельностью предприятия широких кругов бизнесменов и предпринимателей, через участие в выставках и проведение рекламной компании.

– Создание имиджа предприятия и сохранение репутации предприятия, как надежного партнера.

* Участие в выставках и форумах.

2. Коммерческий отдел

* Планирование финансового обеспечения
* Ведение коммерческой деятельности.
* Таможенные вопросы.
* Создание благоприятной базы для организации других представительств.
* Проведение маркетинговых исследований.
* Расширение перечня выпускаемых товаров поставляемых на рынок.
* Расширения списка надежных партнеров и создание дилерской сети.

*Отдел материально – технического снабжения* возглавляет начальник материально – технического отдела. В его обязанности входит: организовывать обеспечение предприятия всеми требуемыми для его производственной деятельности материальными ресурсами необходимого качества и их рациональное использование с целью сокращения издержек производства и получения максимальной прибыли; изыскивать источники покрытия потребности предприятия за счет внутренних ресурсов.

Большую роль в работе предприятия играет служба АХУ, снабжающая предприятие холодом. В состав службы входит: начальник службы АХУ, 5 чел. – машинистов АХУ и 2 чел. – слесаря по ремонту компрессоров. Задачей этой службы является – поддержание температурных режимов для обеспечения установленной продолжительности хранения молочной продукции.

1. **Финансово-экономические показатели предприятия**

Таблица 3. – Финансовый результат ОАО «Гормолзавод Вольский» за период 2007–2009 г. в тысяч. руб.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Показатели** | **2007 г.,** | **2008 г.** | **2009 г.** | **Соотношение 2009 г. к 2007 г.** | |
| **тыс. руб.** | **%** |
| Выручка от продажи товаров, продукции, работ, услуг, тыс. руб. | 223,75 | 305,60 | 307,85 | +841,0 | +37,6 |
| Себестоимость проданных товаров, работ, услуг, тыс. руб. | 217,63 | 282,55 | 285,99 | +683,6 | +31,4 |
| Валовая прибыль, тыс. руб. | 612 | 2305 | 2186 | +1574 | +257,2 |
| Коммерческие расходы, тыс. руб. | 589 | 646 | 644 | +55 | +6,3 |
| Прибыль (убыток) от продаж, тыс. руб. | 23 | 1659 | 1549 | +1526 | +634,8 |
| Проценты к уплате, тыс. руб. | 214 | 423 | 742 | +528 | +246,7 |
| Прочие операционные доходы, тыс. руб. | 335 | 25 | 1275 | +940 | +280,6 |
| Прочие операционные расходы, тыс. руб. | 433 | 103 | 1865 | +1432 | +330,7 |
| Внереализационные доходы, тыс. руб. | 73 | 56 | 190 | +117 | +160,3 |
| Внереализационные расходы, тыс. руб. | 333 | 1103 | 295 | -38 | -11,4 |
| Прибыль (убыток до налогообложения), тыс. руб. | -549 | 111 | 105 | +654 | +119,1 |
| Отложенные налоговые обязательства, тыс. руб. | - | -53 | 64 | +64 | +100 |
| Текущий налог на прибыль, тыс. руб. | - | -24 | 35 | +35 | +100 |
| Прибыль (убыток) от обычной деятельности, тыс. руб. | -549 | 34 | 6 | +555 | +101,1 |
| Рентабельность продаж, % | -2 | 0,1 | 0,02 |  | +101 |

Изучив данную таблицу видно, что предприятие с 2007 г. несет убыток равный –549 тыс. руб., но в 2009 г. экономическое состояние предприятия улучшилось 101,1%, несмотря на увеличение различных расходов организацией. Данный рост происходит из-за значительного увеличения валовой прибыли на 257,2%, себестоимости проданных товаров, работ, услуг на 31,4%, увеличение выручки от продажи товаров на 841 тыс. руб. на 37,6%, от продукции, работ, услуг, операционных и внереализационных доходов.

Таблица 3.1 – Структура затрат в себестоимости в %

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **затраты** | **2007 г.** | **2008 г.** | **2009 г.** | **2009–2007** | | **рост %** | |
| Материальные затраты (тыс. руб.) | 158,0 | 160,1 | 162,0 | | 4,0 | | 2 |
| Затраты на оплату труда (тыс. руб.) | 220,2 | 236,5 | 237,5 | | 17,3 | | 7 |
| Отчисления на социальные нужды (тыс. руб.) | 55,1 | 56,6 | 56,4 | | 1,3 | | 2 |
| Амортизация основных фондов (тыс. руб.) | 0,5 | 0,5 | 0,5 | | - | | - |
| Прочие затраты (тыс. руб.) | 10,2 | 10,2 | 10,4 | | 1,4 | | 13 |
| **Итого** | **348,3** | **360,1** | **363,8** | |  | |  |

Затраты на оплату труда занимают значительный удельный вес в затратах. В соответствии с таблицей 2 мы видим, что затраты на оплату труда имеют рост с 2007 г. по 2009 г. на 7%, происходит рост фонда оплаты труда в общей доли затрат.

Таблица 3.2 – Динамика экономических показателей

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Поступление сырья** | **Ед. измерения** | **2007 год** | **2008 год** | **2009** | **% соотношение 2008/2007** | **% соотношение 2009/2008** |
| Объем производства товаров и услуг в факт. Ценах |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
| Т. руб. | 21762 | 30344 | 31081 | 139,4 | 150,4 |
| Объем отгруженной продукции (работ, услуг) с НДС |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
| Т. руб | 24745 | 33558 | 33882 | 135,6 | 150,4 |
| Без НДС |  | 22491 | 30483 | 30772 | 135,5 | 100,9 |
| Масло животное, всего | Тонн | 62 | 61 | 114 | 98,4 | 186,9 |
| В т.ч. крестьянское |  | 62 | 55 | 111 | 88,7 | 201,8 |
| С растительными добавками |  | - | 6 | 3 | - | 50 |
| В т.ч. масло фасованное |  | 20 | 16 | 21 | 80 | 131,2 |
| Сыры жирные, всего | Тонн | 154 | 203 | 43 | 131,8 | 21,2 |
| Сыры мелкие | 94 | 130 | 25 | 138,3 | 19,2 |
| В т.ч. сыры твердые | 94 | 130 | 25 | 138,3 | 19,2 |
| Из них 50% жирн. | 94 | 130 | 25 | 138,3 | 19,2 |
| 45% жирн. | 55 | 130 | 25 | 2,4 раза | 19,2 |
| Готовые зрелые стандартные сычужные сыры | Тонн | 94 | 130 | 25 | 138,3 | 19,2 |
| Сыры колбасные | Тонн | 42 | 56 | 14 | 133,3 | 25 |
| Сыры плавленые пастообразные | Тонн | 18 | 17 | 4 | 94,4 | 23,5 |
| Цельномолочная продукция в перерасчете на молоко, всего | Тонн |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
| 1003 | 1225 | 1189 | 122,1 | 97,1 |
| Цельное молоко, всего | Тонн | 490 | 593 | 599 | 121 | 101 |
| 4% жирности | 48 | 90 | 48 | в 1,9 раза | 53,3 |
| 2,5% жирности | 442 | 503 | 551 | 113,8 | 109,5 |
| Кисломолочная продукция, всего | Тонн | 291 | 366 | 370 | 125,8 | 101,1 |
| В т.ч. кефир | 110 | 145 | 134 | 131,8 | 92,4 |
| Ряженка | 88 | 101 | 103 | 114,8 | 102 |
| Снежок | 93 | 120 | 133 | 129 | 110,8 |
| Общее количество кисломолочной продукции | Тонн | 291 | 366 | 370 | 125,8 | 101,1 |
| Сливки 10% | Тонн | 10 | 9 | 18 | 90 | в 2 раза |
| Из общего количества цельного молока, кисломолочной продукции и сливок расфасованных п/п | Тонн | 791 | 968 | 987 | 122,4 | 102 |
| Сметана, всего | Тонн | 46 | 53 | 44 | 115,2 | 83 |
| В т.ч. 20% жирности |  |  |  |  |  |
|  | 46 | 53 | 44 | 115,2 | 83 |
| Из общего количества сметаны фасованной | Тонн | 46 | 53 | 44 | 115,2 | 83 |
| Творог жирный, всего | Тонн | 12 | 20 | 26 | 166,7 | 130 |
| Творог 18% жирности | Тонн | 1 | 5 | 2 | - | 40 |
| Творог 9% жирности и ниже | Тонн | 11 | 15 | 24 | 136,4 | 160 |
| Сырки и сырковая масса творожные жирные | Тонн | 7 | 5 | 15 | 71,4 | В 3 раза |
| Отгружено сливок кондитерскому производству | Тонн | 99 | 58 | 53 | 58,6 | 91,4 |
| Сыворотка фасованная | Тонн | 14 | 26 | 21 | В 1,9 раза | 80,8 |
| Сыры и брынза нежирные | Тонн | 93 | 60 | 27 | 64,5 | 45 |
| Отгрузка молока Калининскому МК | Тонн | – | 619 | – | – | – |
| Отгрузка обрата | Тонн | – | – | 1697 | – | – |
| Расход: |  |  |  |  |  |  |
| – электроэнергии | Тыс. кВт | 1416 | 1280 | 1156 | 90,4 | 80,3 |
| – тепло энергии | Тыс. Гкал | 5,1 | 5,1 | 4,7 | 100 | 92,2 |
| – воды | Тыс. м | 58 | 57 | 56 | 98,3 | 90,2 |
| Заготовки молока, всего | Тонн | 3791 | 4462 | 4016 | 117,7 | 90 |
| В т.ч. у населения |  |  |  |  |  |
|  | 859 | 1366 | 550 | 159 | 41,3 |
| Потребительские товары, без НДС | Тыс. руб. | 16986 | 26576 | 23293 | 156,5 | 87,6 |
| Использование производственных мощностей | % | 17,7 | 20,5 | 18,3 | 2,8 | 89,3 |
| Финансовый результат | Тыс. руб. | -549 | 111 | 105 |  |  |

Как видно из таблицы, изменения в 2009 года по отношению к 2008 году и 2007 году, предопределили повышение использования производственных мощностей, в свою очередь увеличивается объем выпускаемой продукции 1,5 раза. При этом происходит экономия энергоресурсов: электроэнергии на 7,8%, воды на 8,1%, тепло энергии на 7,8%. Также положительной чертой можно выделить увеличение объема производства товаров и услуг на 2,4%.

Для полной финансовой осведомленности, рассмотрим наглядно баланс предприятия за 2009 год и отчет о прибылях и убытках **на рисунках 3, 3.1, 3.2,** и сделаем выводы:

По данным актива баланса, мы видим, что в 2009 году увеличены показатели актива и пассива предприятия. В активе ясно видно, что стоимость основных средств в 2008 году составило 8765 млн. руб., а в 2009 году 10 млн. 706 тыс. руб., что на 1 млн. 941 тыс. руб. больше. Это произошло за счет приобретения основных средств, то есть покупка, установка, и ввод в эксплуатацию новой технологичной линии по розливу молочного сырья. А так же мы видим, что резко увеличилось в 2009 году незавершенное строительство на 3 млн. 948 тыс. руб. Это увеличение обосновано, строительством цеха по выпуску кондитерских изделий, и соответственно установкой в него основных средств.

Основным аспектом в активе баланса можно отметить дебиторскую задолженность. Она составила в 2009 году 12,597 млн. руб., это больше чем в 2008 году на 10,117 млн. руб. В том числе покупатели и заказчики в 2009 году 6,418 млн. руб., а в 2008 году 2,480 млн. руб., больше на 4,130 млн.

В пассиве баланса мы наблюдаем большое увеличение кредиторской задолженности, а именно с 2008 года это сумма в 6,623 млн. руб. а в 2009 году уже 18,718 млн. руб. что больше на 12,095 млн. руб. В том числе, это в основном поставщики и подрядчики 6,867 млн. руб. в 2009 году по сравнению с 2008 году 6,623 млн. руб. Причем большую часть краткосрочных обязательств занимает также статья прочие кредиторы это в 2009 году 10,497 млн. руб. по отношению к 2008 году 57 тыс. руб. Это связано с заемными средствами на приобретение основных средств и незавершенное капстроительство.

Себестоимость проданных товаров, соответственно, также имеет тенденцию к снижению стоимости на 8% или 403,8 тыс. руб. в 2009 году (49,627 млн. – 45,589 млн.) по отношению к 2008 году.

И в итоге, чистая прибыль предприятия понизилась по сравнению с 2008 годом на 91% или 1,732 млн. руб. Это связано с ростом по уплате банковских процентов с 573 тыс. руб. на 1,127 млн. руб., рост составил 554 тыс. руб. или 97% за год., несмотря на снижение отложенных налоговых обязательств на 13% (226/259\*100%).

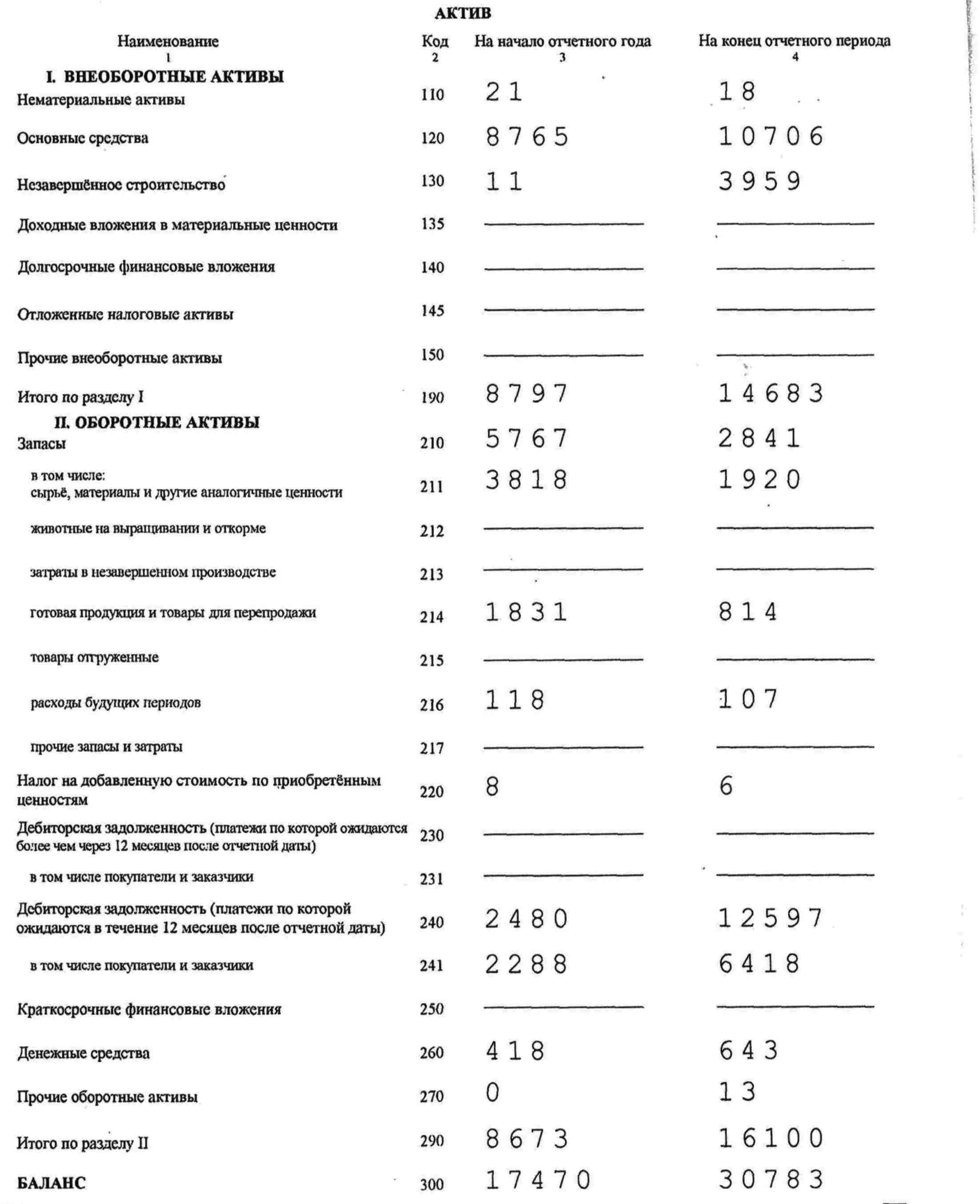


Рис. 3. Актив баланса ОАО «Гормолзавод Вольский» за 2009 год

**4. Система управления, организации и планирования на ОАО «Гормолзавод Вольский»**

Коллектив завода является неоднократным победителем на международных ярмарках – «Весь мир питания» и «Прод-Экспо» – проходивших в г. Москве (2008–2009 год). Также на выставке «Лучший продукт 2009», проходившей в г. Саратове в 2009 году завод был награжден золотой медалью за плавленый сыр «Шоколадный», серебряной медалью за масло животное «Крестьянское», бронзовой медалью за плавленый сыр «Кавказский». Реализация продукции, выполнение работ и услуг осуществляется по ценам и тарифам, устанавливаемым обществом самостоятельно, кроме случаев, предусмотренных законодательством. При работе с постоянными потребителями существуют скидки на товар, и осуществляется не 100% предоплата за товар, а преобладает отсрочка платежа. Согласно закона «О защите прав потребителей» после экспертизы производиться замена продукции не соответствующей ГОСТУ. Если продукция испорчена вне завода, претензии направляются к магазину, продающему данную продукцию.

*Товарная номенклатура:*

1. Молоко:

* пастеризованное
* ацидофильное
* топленое

1. Сметана:

* 30% жирности сметана
* 15% жирности сметана
* 10% жирности сметана

1. Творог разной жирности
2. Молочная сыворотка как чистая, так и с добавками
3. Сыры с разными наполнителями
4. Сливки различной жирности
5. Кефиры с различными добавками. Фирменный кефир «Бифидок», «Бифилайф»
6. Масло сливочное

Весть товар, выпускаемый на предприятии ОАО «Гормолзавод Вольский» подлежит сертификации и документально оформляется. В этих документах указываются:

– гигиенический норматив;

– вещества, показатели;

– область применения товара;

– необходимые условия использования, хранения транспортировки и меры безопасности;

– информация, наносимая на этикетку и др.;

– технический регламент товара;

– проведенные исследования и испытания товара;

В этом приложении мы видим, что сертификаты соответствия указывают технический регламент на молоко и молочную продукцию. (Федеральный закон от 12.06.2008 №88-ФЗ), а также срок действия сертификата. Далее, ГОСТ Р 52091–2003 «Сливки питьевые технические условия» – Подтверждаемые требования национального стандарта или свода. Соответственно, санитарно-эпидемиологическое заключение удостоверяет, что продукция: «Сливки питьевые пастеризованные изготовлены в соответствии ГОСТ Р 52091–2003 «Сливки питьевые технические условия» Федеральный закон от 12.06.2008 №88-ФЗ – СООТВЕТСТВУЕТ. Чему также подтверждает гигиеническая характеристика продукции указанная в настоящем документе.

Равно как и на продукцию – «молоко питьевое», «творог в ассортименте».

Как ранее сказано, сырье (молоко) для производства молочно и кисломолочной продукции закупается у населения через оптовых сборщиков молока. Далее, купленное сырье перевозится автоцистернами на низовой завод в село Черкасское, для переработки в нужное качество и дальнейшего его потребления головным заводом. Производится его обработка и охлаждения до нужной температуры.

Далее, перевезенное сырье на головной завод запускается в производство в определенный срок, так как сырье (молоко) имеет небольшой

по времени жизненный цикл, равно как и произведенный товар. Готовую продукцию размещают на складе с пониженной температурой, а определенный вид продукта, такие как «сливочное масло» закладывают в морозильные камеры с температурой «–18» градусов для глубокой заморозки и последующем хранением. Это позволяет увеличить срок годности таких продуктов, и значительно удлиняет срок потенциального сбыта.

Отгрузка товара осуществляется со складов оптовым покупателям. Согласно договорным отношениям, ОАО «Гормолзавод Вольский» имеет возможность доставки товара до покупателя с оплатой наличными за товар или по безналу. Основная документация по движению товара оформляется диспетчерами с помощью компьютерной информационной технологией. Что позволяет осуществлять быстрый отпуск и учет товара на складах в момент реализации и хранения.

Товарные потери с вязаны в большей части с производством, продукции. Так основная технологичная линия имеет брак в производстве на 1000 пакетов молока в 10–15%. Это обуславливается состоянием самого оборудования, и сроком его эксплуатации, а так же моральным и физическим износом. В данном случае, внедрение новых технологий производственных линий по розливу и упаковке молока и молочных продуктов позволит уменьшить брак и товарные потери продукции предприятия.

Рассмотрим факт оплаты и отгрузки товара на примере работы предприятия контрагента ЗАО «Тандер» по безналичному расчету в виде документального обращения. Весь документооборот оформляется с помощью компьютерной системы управления учета и хранения информацией «1С – бухгалтерия»

1. Прием заказа диспетчерами по телефону и оформление накладной на отгрузку товара**.**
2. Вместе с выписанной и отправленной продукцией формируется и подкладывается к накладной на товар счет – фактура на оплату по безналичному расчету продукции**.**

Из приложений мы видим, что в документах четко указаны: наименование товара, количество, сумма к оплате, равно как в счет – фактуре.

Молочная и кисломолочная продукция пользуется спросом у большинства населения граждан, кроме того, дети и люди пожилого возраста отдают большее предпочтение к этим продуктам в виду их возраста. Дети по своей природе имеют физическую потребность в молоке и молочных продуктах, а люди пожилого возраста отдают предпочтение больше кисломолочным продуктам. Как правило, мода не участвует в определении потребностей покупателей, это больше обусловлено физическими потребностями и склонностями к молочным продуктам. Вероятные изменения мотиваций потребителей к молочным продуктам могут произойти по мере изменения типа и вида таких продуктов их заменителями, и обусловлены научными разработками в области продуктовой инновации.

Для выявления нужд и потребностей на предприятии молокозавода производят исследования потребностей потребителей. Этим занимается коммерческий отдел, который производит анализ ответной реакции покупателей. Это происходит через проведения различных ярмарок молочных товаров, на котором происходит опрос и продажа товаров по сниженным ценам или бесплатно. Последние исследования показали, что население больше начало отводить время средства для поддержания своего здоровья, поэтому они хотели бы покупать молочные товары, имеющие оздоровительный характер, такие как «бифилайф», «бифидок», и все другие с приставкой «бифи». Эти группы товаров имеют качественные характеристики по улучшению физического здоровья.

Оплата труда рабочих основного и вспомогательного производства производится согласно действующих на предприятии тарифных ставок, норм времени и сдельных расценок. Председатель профсоюза выделяет денежные средства на поощрение работников за добросовестное отношение к работе, за перевыполнение плана по выпуску молочной продукции. В период новогодних праздников профсоюз также выделяет денежные средства на приобретение новогодних подарков детям, также выпускникам учебных заведений дарят подарки.

При производственной необходимости предприятие обеспечивает обучение или переподготовку и повышение квалификации работников за счет средств предприятия. Так в 2007 году проходили повышение квалификации инженер – эколог и лаборант химического анализа, а в 2008 году – бухгалтер материального стола, начальник отдела кадров и диспетчер по выписке готовой продукции.

Расчет заработной платы ведется автоматизировано с помощью программ Access и 1С Бухгалтерия.

Труд работников оплачивается согласно коллективного договора, который является правовым актом, регулирующим трудовые, социально – экономические и профессиональные отношения между работодателем и работниками на основе согласования взаимных интересов сторон данного договора. Данный коллективный договор распространяется на всех работников предприятия независимо от принадлежности к профсоюзу.

Система оплаты труда устанавливается для каждой группы работающих:

* повременная
* повременно-премиальная
* сдельная

Основанием для начисления заработной платы является табель и ведомость учета выполненных работ.

Премирование работников осуществляется на основании приказа, утверждаемого (подписанного) директором предприятия.

Исходя из финансовой возможности предприятия производятся выплаты стимулирующего характера, в том числе премии за производственные показатели, разного рода надбавки и доплаты за профессиональное мастерство, за высокие достижения в труде и иные подобные показатели.

Условия оплаты труда, определенные трудовым договором, не могут быть ухудшены по сравнению с установленным ТК РФ, коллективным договором и иными нормативными и правовыми актами

Установленная работнику конкретная тарифная ставка или оклад является социальной гарантией оплаты труда.

Регулярно при наличии финансовых возможностей предприятия индексировать размер заработной платы в связи с ростом потребительских цен в регионе.

Производить выплату заработной платы по итогам работы за месяц работникам предприятия. Выплаты осуществляются не реже, чем каждые полмесяца, а именно 25 и 15 числа каждого месяца – 25 числа авансовые платежи (примерно 40%) от заработной платы за 1 месяц и 15 числа оставшаяся от аванса сумма заработной платы. При совпадении дня выплаты заработной платы с выходным или праздничным нерабочим днем выплата заработной платы производиться накануне этого дня. Оплата отпуска производиться не позднее, чем за три дня до его начала. Привлечение к сверхурочной работе по производственной необходимости производиться только с согласия самого рабочего или служащего. В этом случае дополнительные начисления к заработной плате бухгалтерией производятся пропорционально часам и по письменному представлению руководителя подразделения и профкома. Начисление и выплата зарплаты производится по ведомостям, их можно наглядно рассмотреть **в приложении К-К.1.**

По соглашению сторон может устанавливаться доплата работникам:

* за совмещение профессий, должностей;
* за расширенную зону обслуживания;
* за увеличенный объем работ.

В основуобразования фонда оплаты труда (ФОТ) заложены:

– сдельно-премиальная;

– повременно-премиальная;

– контрактная;

Фонд заработной платы – постоянная часть составляет 20%-40% от фонда оплаты труда (без контрактантов).

Фонд материального поощрения – переменная часть составляет 60% – 80% от фонда оплаты труда (без контрактантов).

В состав фонда заработной платы включаются начисление суммы оплаты труда в денежной и натуральной формах за отработанное и неотработанное время по тарифу (окладу), стимулирующие доплаты и надбавки, компенсационные выплаты, связанные с режимом и условиями труда.

В состав фонда материального поощрения ОАО включаются начисленные ежемесячные премии за выполнение показателей хозяйственной деятельности, единовременные поощрительные выплаты из Фонда материального поощрения подразделений ОАО.

Оплата труда по тарифам, окладу, стимулирующие доплаты и надбавки, компенсационные выплаты, связанные с режимом и условиями труда, выплаты из фонда материального поощрения регламентируются отдельными положениями.

В Фонд заработной платы включается:

Оплата за отработанное время:

* заработная плата, начисленная работникам по тарифным ставкам и окладам за отработанное время;
* заработная плата, начисленная работникам за выполненную работу по сдельным расценкам;
* стоимость продукции, выданной в порядке натуральной платы;
* стимулирующие доплаты и надбавки к тарифным ставкам и окладам (за профессиональное мастерство, совмещение профессий и должностей и т.п.);
* компенсационные выплаты, связанные с режимом и условиями труда;
* доплаты за работу во вредных или опасных условиях и на тяжелых работах;
* доплаты за работу в ночное время;
* оплата работы в выходные и праздничные дни;
* оплата сверхурочной работы;
* оплата труда квалифицированных рабочих, руководителей, специалистов, освобожденных от основной работы и привлекаемых для подготовки, переподготовки и повышения квалификации работников;
* оплата услуг работников бухгалтерии за выполнение ими письменных поручений работников по перечислению страховых взносов из заработной платы;
* выплата разницы в окладах при временном заместительстве;
* оплата труда лиц, принятых на работу по совместительству;
* оплата труда работников несписочного состава

Оплата за неотработанное время:

* вознаграждение по итогам работы за год, годовые вознаграждения;
* оплата ежегодных и дополнительных отпусков (без денежной компенсации за неиспользованный отпуск) Приложение №8.
* дополнительные выплаты при предоставлении ежегодного от пуска (сверх нормальных отпускных сумм в соответствии с законодательством);
* оплата дополнительно предоставленных (сверх предусмотренных законодательством) отпусков работников;
* оплата льготных часов подростков;
* оплата учебных отпусков, предоставленных работникам, обучающимся в образовательных учреждениях;
* оплата на период обучения работников, направленных на профессиональную подготовку, повышение квалификации или обучение вторым профессиям;
* оплата труда работников, привлекаемых к выполнению государственных или общественных обязанностей;
* оплата по месту основной работы труда работников, привлекаемых на сельскохозяйственные и другие работы;
* суммы, выплаченные за непроработанное время работникам, вынужденно работавшим неполное рабочее время по инициативе администрации;
* оплата работникам-донорам за дни обследования, сдачи крови и отдыха, предоставляемого после каждого дня сдачи крови;
* оплата простоев не по вине работника;
* оплата за время вынужденного прогула.

В фонд материального поощрения включаются:

* ежемесячная премия за выполнение показателей хозяйственной деятельности;
* премия за качество выпускаемой продукции.

Ежемесячно 20-го числа подготавливаются материалы по выполнению показателей хозяйственной деятельности за отчетный месяц, и доводит их до руководителей подразделений.

Ежемесячно 20-го числа материалы по выполнению показателей хозяйственной деятельности за отчетный месяц рассматриваются бухгалтерской комиссией, на основании которых подводятся итоги работы подразделений и утверждаются результаты выполнения показателей подразделений ОАО в процентном отношении.

Ежемесячно 1-го числа бухгалтерия определяет фонд оплаты труда подразделений ОАО, учитывая результаты выполнения показателей за месяц, предшествующий отчетному, и фактический объем производства товарной продукции, работ, услуг за отчетный месяц.

*Порядок начисления фонда оплаты труда*

Первоначальные величины нормативов образования фондов образуются, исходя из сложившегося на данный момент фактического размера Фонда оплаты труда ОАО, подразделений.

Нормативы определяются для следующих фондов:

* фонд оплаты труда ОАО;
* фонды оплаты труда подразделений.

Фонд оплаты труда ОАО «Гормолзавод Вольский» формируется по нормативу от фактического объема производства товарной продукции, работ, услуг по ОАО.

Ежемесячно до 1-го числа планируемого месяца бухгалтерия производит расчеты и планирует фонды оплаты труда ОАО «Гормолзавод Вольский», подразделении, исходя из планового объема производства товарной продукции, работ, услуг и нормативов. Плановые фонды оплаты труда служат для планирования затрат по заработной плате в себестоимости товарной продукции.

В данное время широко внедряется во всех структурах ОАО контрактная система оплаты труда. Суть ее в следующем:

В контракте, подписываемом лицом, заключающим контракт и руководителем предприятия оговариваются пункты:

Устанавливается должностной оклад Контрактанта в месяц и премия в процентах от прибыли согласно следующей методике.

В зависимости от финансово-хозяйственных результатов работы А/О месячная отплата труда производится в следующих размерах:

В случае отсутствия прибили и объемов реализации продукции выплачиваются минимальные заработные платы установленные законодательством РФ. В случае отсутствия прибили, но получения объемов реализации выплачивается оклад, оговоренный в предыдущем пункте.

В случае получения прибыли и объемов реализации выплачивается оклад и% от прибыли согласно вышеуказанной пропорции.

Разовые премии или другие вознаграждения выплачиваются в порядке и размерах определенных другими положениями, действующими в ОАО.

ОАО «Гормолзавод Вольский» осуществляет государственное социальное страхование всех работников в соответствии с действующим законодательством.

Выдает работникам пособия, определенные законодательством. Обеспечивает полное информирование работников о правах и гарантиях пенсионного обеспечения, правильности применения списков производств, работ, профессий, должностей и показателей, по которым устанавливаются льготные пенсии.

Для обеспечения социальной защищенности работников ОАО «Гормолзавод Вольский» в дополнение к минимальным государственным гарантиям оказывает разовую материальную помощь:

* семьям погибших вследствие несчастного случая на производстве;
* работникам, ставшим инвалидами вследствие несчастного случая или профзаболевания на производстве;
* в случае смерти работника.

Администрация оказывает материальную помощь при рождении ребенка – не менее 20% от среднего месячного заработка работника.

Оплата больничных производится согласно Законодательства РФ.

ОАО «Гормолзавод Вольский» обеспечивает полную регистрацию работников в системе персонифицированного учета, своевременное предоставление в органы Пенсионного Фонда РФ достоверных сведений о стаже, заработке и страховых взносах работающих.

На предприятии существуют профессии, занятость в которых дает право на льготное пенсионное обеспечение в виде бесплатного молока и дополнительных дней к ежегодному отпуску.

На ОАО «Гормолзавод Вольский» существуют правила внутреннего трудового распорядка, утвержденные директором предприятия. Правила состоят из 6 разделов, в которых подробно изложены:

1. общие положения
2. порядок приема и увольнения работников
3. основные права и обязанности работников
4. основные права и обязанности работодателя
5. рабочее время и время отдыха
6. ответственность работников за совершение дисциплинарных проступков.

Внутренний документооборот производиться согласно инструкции, утвержденной советом директоров ОАО «Гормолзавод Вольский».

**Заключение**

В заключение, отметим, что в ходе ознакомления с деятельностью предприятия ОАО «Гормолзавод Вольский», за пять лет работы на агропромышленном рынке г. Вольска, этому предприятию удалось создать свое имя, во многом благодаря качеству предлагаемых продуктов. Секрет ее заключается в исключительной грамотности и продуманности принимаемых руководством компании стратегических решений. За этот период предприятию удалось не растратить, а наоборот, накопить и преумножить собственный экономический потенциал.

Фактический рост объема продаж, во многом определен не только грамотной работой руководства предприятия, но и независящими от него причинами, в частности, наметившимся ростом покупательной способности населения. Конечно, грамотная политика руководства в конкурентной борьбе, в виде удачной ценовой политики, но, в большей степени, в виде обеспечения высочайшего качества предлагаемых продуктов, играют огромную и даже решающую роль на рынке молочно и кисломолочных товаров.

Основными путями повышения экономической эффективности сельскохозяйственного производства являются рост валовой продукции, снижение затрат на ее производство и совершенствование каналов реализации. На конечный результат производства влияет существенным образом размер материально-денежных затрат на производство и реализацию продукции. Сокращение производственных расходов во многом определяется эффективным использованием сырьевых, трудовых и материальных ресурсов предприятия. Эффективность использования отдельных видов ресурсов характеризуется соотношением объема выпуска продукции или прибыли от хозяйственно-финансовой деятельности с соответствующей величиной ресурсов (отдельных видов или отдельными видами затрат, связанными с рабочей силой, с использованием основных фондов или оборотных средств). Увеличение объемов производства, улучшение качества продукции и сокращение затрат может быть достигнуто также за счет транспортных перевозок, создания и внедрения в производство новых форм и методов хранения готовой продукции, экономного расходования всех средств производства.

Из всего выше сказанного можно сделать вывод, что новые прогрессивные технологии и оборудование в сыроделие и производстве молочной продукции необходимы и чем быстрее начнется модернизация, тем быстрее российская молочная промышленность поднимется «на ноги», а в дальнейшем займет лидирующие позиции на мировом рынке молочной продукции.

**Список источников**

1. Баланс предприятия за 2007,2008,2009 г.
2. Выписка из ЕГРП РФ.
3. Закон РФ от 7 февраля 1992 г. №2300-I «О защите прав потребителей» (с изменениями от 2 июня 1993 г., 9 января 1996 г., 17 декабря 1999 г., 30 декабря 2001 г., 22 августа 2004 г.). Электронная справочная система Консультант Плюс.
4. Оборотно-сальдовая ведомость за 2007, 2008., 2009 г.
5. Отчет о прибылях и убытках форма №2 за 2007, 2008., 2009 г.
6. Положение о проведении экспертизы некачественных и опасных продовольственного сырья и пищевых продуктов, их использовании или уничтожении (с изменениями от 2 октября 1999 г., 16 апреля 2001 г.). Электронная справочная система Консультант Плюс.
7. Санитарные правила и нормы СанПиН 42–123–4117–86 «Условия, сроки хранения особо скоропортящихся продуктов». Электронная справочная система Консультант Плюс.
8. Устав предприятия. ОАО «Гормолзавод Вольский» −52 с.
9. Учетная политика ОАО «Гормолзавод Вольский» −25 с.
10. Федеральный закон от 2 января 2000 г. №29-ФЗ «О качестве и безопасности пищевых продуктов» (с изменениями от 30 декабря 2001 г., 10 января, 30 июня 2003 г., 22 августа 2004 г.).Электронная справочная система Консультант Плюс.