**Министерство экономического развития и торговли РФ**

**ГОСУДАРТСВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ**

**ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ**

Факультет менеджмента

Кафедра менеджмента торговой организации

ОТЧЁТ

О прохождении производственной практики

По специальности 061100 «Менеджмент организации»

Ф.И.О. студента:

Курс, группа:\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_4 курс 41 группа\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Место производственной практики: ООО «»

Срок практики с \_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_ 200\_\_г. по \_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_ 200\_\_\_г.

Ф.И. О., должность руководителя практики от предприятия

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

(подпись, печать)

Ф.И. О., должность руководителя практики Университета

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

(подпись)

Москва 2006 год

# Содержание

[Введение 3](#_Toc178396162)

[1. Технико-экономическая характеристика ООО «Нордфиш» 5](#_Toc178396163)

[2. Конъюнктурный обзор потребительского рынка 15](#_Toc178396164)

[3. Организационная структура управления ООО «Нордфиш» 17](#_Toc178396165)

[4. Анализ коммерческой деятельности ООО «Нордфиш» 21](#_Toc178396166)

[4.1. Анализ объема и динамики товарооборота 21](#_Toc178396167)

[4.2. Анализ товарного обеспечения товарооборота 30](#_Toc178396168)

[4.3. Анализ издержек обращения ООО «Нордфиш» 34](#_Toc178396169)

[5. Анализ финансового состояния ООО «Нордфиш» 39](#_Toc178396170)

[5.2. Анализ финансовой устойчивости 39](#_Toc178396171)

[5.3. Анализ ликвидности и платежеспособности 42](#_Toc178396172)

[6. Анализ закупочной деятельности ООО «Нордфиш» 47](#_Toc178396173)

[6.1. Динамика и структура объема закупок по товарной номенклатуре 47](#_Toc178396174)

[6.2. Динамика и структура объема закупок по поставщикам 49](#_Toc178396175)

[6.3. Критерии и методы выбора поставщиков 51](#_Toc178396176)

[6.4. Характеристика процесса управления закупками на ООО «Нордфиш» 53](#_Toc178396177)

[Заключение 56](#_Toc178396178)

[Список литературы 59](#_Toc178396179)

[Приложения 61](#_Toc178396180)

# Введение

Преддипломную практику я проходила в ООО «Нордфиш».

Это - торговое предприятие, специализирующееся на оптовой торговле рыбной продукцией. Свою деятельность ООО «Нордфиш» осуществляет посредством организации оптовой торговли со склада «Нордфиш».

Конкуренцию оптовому рыбному складу «Нордфиш» создают в некоторой степени его же поставщики – крупные оптовые рыбные базы. Но, находясь ближе к основным клиентам – небольшим магазинам и предприятиям общепита – «Нордфиш» имеет весомое конкурентное преимущество в ценовой политике и в наличии системы доставки.

Целью прохождения преддипломной практики было ознакомление с финансово-хозяйственной, коммерческой деятельностью предприятия с процессом управления закупочной деятельностью предприятия, а также закрепление на практике знаний по менеджменту, финансам, анализу хозяйственной деятельности.

Среди задач прохождения практики были ознакомление с организацией, с организационной структурой предприятия, анализ коммерческой деятельности предприятия и его финансового состояния, анализ закупочной деятельности предприятия.

Задачей прохождения преддипломной практики также являлось сбор необходимого материала, в том числе первичной информации, для написания выпускной квалификационной работы.

В ходе прохождения преддипломной практики для написания выпускной квалификационной работы я занималась сбором данных о деятельности ООО «Нордфиш», о предоставляемых им товарах и услугах, в результате я провела анализ структуры управления предприятием, анализ объемов реализации, себестоимости и финансовой устойчивости ООО «Нордфиш». По окончанию преддипломной практики я также собрала первичный теоретический материал для своей выпускной квалификационной работы.

# 1. Технико-экономическая характеристика ООО «Нордфиш»

Объектом преддипломной практики является компания «Нордфиш».

Компания «Нордфиш» основана в 2000 году. За это время фирма успела зарекомендовать себя надежным поставщиком свежемороженой рыбы и морепродуктов.

В настоящий момент времени компания специализируется на оптовой и мелкооптовой торговле и доставке свежемороженой рыбы, рыбы холодного и горячего копчения, рыбного филе, икры, креветок, рыбных пресерв и нарезок, а также других морепродуктов.

Компания наладила прочные связи с многими регионами России, тесно сотрудничает с производителями и поставщиками морской рыбы из: Норвегии, Исландии, Дании, Великобритании, США, Канады, Фарерских, островов, Аргентины, стран Балтии.

Основные принципы деятельности ООО «Нордфиш»:

1. Использование только качественного сырья и морепродуктов.
2. Поддержание всегда широкого ассортимента продукции.
3. Жесткий контроль за доставкой и хранением всей продукции.
4. Мгновенное реагирование на требования покупателей.
5. Соблюдение температурных режимов и сроков хранения.
6. Гибкое ценообразование.

Компания постоянно заботится о расширении своего ассортимента. Идя навстречу своим покупателям, фирма предлагает к продаже новые востребованные на рыбном рынке позиции.

На текущий момент общество с ограниченной ответственностью «Нордфиш» (далее по тексту ООО «Нордфиш») является частным коммерческим предприятием и осуществляет свою деятельность в соответствии с Уставом предприятия, Конституцией РФ и действующим законодательством РФ.

ООО «Нордфиш» является самостоятельным юридическим лицом, зарегистрировано Постановлением главы Администрации г. Москва за регистрационным номером 1452331 в Едином государственном реестре юридических лиц 21 мая 2000 года. ООО «Нордфиш» имеет самостоятельный баланс и расчетный счет.

ООО «Нордфиш» является самостоятельной хозяйственной единицей, действующей на основе полного хозяйственного расчета, самофинансирования и самоокупаемости.

ООО «Нордфиш», как и любое другое предприятие, осуществляющее финансово-хозяйственную деятельность, получает доход, с которого уплачивает различные налоги и платежи в бюджет. Средства, остающиеся у предприятия после уплаты этих налогов и платежей, поступают в его полное распоряжение.

Ассортимент оптового склада компании «Нордфиш» представлен разнообразной рыбной продукцией. Данная продукция предназначена для широкого круга потребителей. Основными клиентами данного склада являются розничные предприятия и предприятия общественного питания города Москвы.

Коммерческая политика предприятия отдает предпочтение продукции российских производителей, основной упор в коммерческой политике предприятия делается на расширение и углубление ассортимента реализуемой рыбной продукции.

Миссия предприятия - создать базу лояльных потребителей и занять лидирующие позиции в сфере оптовой и розничной торговли рыбной продукцией г. Москвы через удовлетворение потребностей покупателей в рыбопродуктах и морепродуктах высокого качества, обеспечивая фирме максимальный годовой доход.

В качестве стратегической цели предприятия выделено следующее - захват 15% доли оптового рынка рыбопродуктов и морепродуктов города Москвы за счет развития сети розничных магазинов и оптовой торговли рыбопродуктами.

Основные показатели деятельности ООО «Нордфиш» за 2004 – 2006 гг. представлены в Таблице 1.

*Таблица 1*

**Основные показатели деятельности ООО «Нордфиш» за 2004 - 2006 гг.**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Показатели** | **Год** | | | **Изменение (+;-)** | | **Темп изменения, %** | | |
| **2004** | **2005** | **2006** | **2005 г. к**  **2004 г.** | **2006 г.**  **к**  **2005 г.** | **2005 г.**  **к**  **2004 г.** | **2006 г.**  **к**  **2005 г.** | **2006 г.**  **к**  **2004 г.** |
| Выручка от продажи продукции, тыс. руб. | 40544 | 43046 | 43118 | 2502 | 72 | 106,17 | 100,17 | 106,35 |
| Себестоимость проданной продукции, тыс. руб. | 37655 | 39656 | 39370 | 2001 | -286 | 105,31 | 99,28 | 104,55 |
| Валовая Прибыль, тыс. руб. | 2889 | 3390 | 3748 | 501 | 358 | 117,34 | 110,56 | 129,73 |

Из таблицы 1. следует, что выручка от реализации товаров, продукции, работ, услуг в 2005 году по сравнению с 2004 годом увеличилась на 2 502 тыс. руб. или на 6,17%. В 2006 году рост выручки от реализации составил по сравнению с 2005 годом 72 тыс. руб. или 0,17%.

Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг ООО «Нордфиш»в 2004 году составила 37 655 тыс. руб., в 2005 году – 39 656 тыс. руб., в 2006 году – 39 730 тыс. руб., то есть, наблюдается увеличение себестоимости на 2 001 тыс. руб. или 5,31% в 2005 году по сравнению с 2004 годом и сокращение на 286 тыс. руб. или 0,72% в 2006 году по сравнению с 2005 годом.

Валовая прибыль ООО «Нордфиш» за исследуемый период имеет ярко выраженную тенденцию к росту. Так, в 2004 году она составила 2 889 тыс. руб., в 2005 году – 3 390 тыс. руб., в 2006 году – 3 748 тыс. руб. Полученные данные свидетельствуют, что темп роста валовой прибыли ООО «Нордфиш» снижается. В 2005 году он составил 17,34%, а в 2006 году – 10,56%.

Происходящие изменения отразились на росте показателя рентабельности продаж. Рентабельность продаж рассчитывается делением прибыли от реализации продукции, работ и услуг или чистой прибыли на сумму полученной выручки.

Рп2004 = (2889 тыс. руб. / 40544 тыс. руб.) \* 100% = 7,13%

Рп2005 = (3390 тыс. руб. / 43046 тыс. руб.) \* 100% = 7,88%

Рп2006 = (3748 тыс. руб. / 43118 тыс. руб.) \* 100% = 8,69%

Как показывают вышеприведенные расчеты рентабельность продаж ООО «Нордфиш» увеличилась за анализируемый период с 7,13% до 8,69%, что положительно характеризует коммерческую деятельность предприятия.

Динамика основных показателей деятельности ООО «Нордфиш» за 2004 – 2006 гг. представлена также на рис. 1.



Рис. 1. Динамика основных показателей деятельности ООО «Нордфиш» за 2004 – 2006 гг.

Таким образом, в целом за период 2004 – 2006 гг. наблюдается тенденция основных показателей деятельности к росту.

На данный момент, численность работников ООО «Нордфиш» составляет 26 человек. Состав и структура работников предприятия представлена в Таблице 2.

*Таблица 2.*

**Состав и структура работников предприятия ООО «Нордфиш» в динамике с 2004 по 2006 гг.**

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Категории работников | 2004 | | 2005 | | 2006 | |
| чел. | % | чел. | % | чел. | % |
| руководящие работники | 4 | 16,00 | 4 | 15,38 | 4 | 15,38 |
| административный персонал | 10 | 40,00 | 10 | 38,46 | 10 | 38,46 |
| торговый персонал | 10 | 40,00 | 11 | 42,31 | 11 | 42,31 |
| технический обслуживающий персонал | 1 | 4,00 | 1 | 3,85 | 1 | 3,85 |
| Всего | 25 | 100,00 | 26 | 100,00 | 26 | 100,00 |

Для анализа показателей эффективности использования трудовых ресурсов ООО «Нордфиш» за 2004 – 2006 гг. составим таблицу 3.

*Таблица 3.*

**Основные показатели эффективности использования трудовых ресурсов ООО «Нордфиш» за 2004 - 2006 гг.**

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Показатели** | **Год** | | | **Изменение (+;-)** | | **Темп изменения, %** | |
| **2004** | **2005** | **2006** | **2005 г. к**  **2004 г.** | **2006 г. к**  **2005 г.** | **2005 г. к**  **2004 г.** | **2006 г. к**  **2005 г.** |
| Выручка от продажи продукции, тыс. руб. | 40544 | 43046 | 43118 | 2502 | 72 | 106,17 | 100,17 |
| Численность работающих, чел. | 25 | 26 | 26 | 1 | 0 | 104,00 | 100,00 |
| Фонд оплаты труда, тыс. руб. | 1338,96 | 1649,76 | 2100,48 | 310,8 | 450,72 | 123,21 | 127,32 |
| Среднемесячная зарплата, тыс. руб. | 7,97 | 9,82 | 10,94 | 1,85 | 1,12 | 123,21 | 111,41 |
| Производительность труда, тыс. руб./чел | 1621,76 | 1655,62 | 1658,38 | 33,86 | 2,77 | 102,09 | 100,17 |

Производительность труда в 2004 году составила 1621,76 тыс. руб./чел., в 2005 году – 1655,62 тыс. руб./чел, в 2006 году – 1658,38 тыс. руб./чел. В 2005 году по сравнению с 2004 годом произошло увеличение показателя на 33,86 тыс. руб./чел. или на 2,09%. В 2006 году по сравнению с 2005 годом рост показателя составил 2,77 тыс. руб./чел. или 0,17%.

В то же время средняя заработная плата работника за месяц составила в 2004 году – 7,97 тыс. руб., в 2005 году – 9,82 тыс. руб., в 2006 году – 10,94 тыс. руб. Среднемесячная заработная плата также обнаруживает тенденцию к росту: в 2005 году по сравнению с 2004 годом наблюдается увеличение среднемесячной заработной платы на 1850 руб. на 23,21%, в 2006 году по сравнению с 2005 годом – на 1120 руб., или 11,41%. Темпы роста производительности труда в 2005-2006 гг. существенно ниже темпов роста заработной платы, что свидетельствует о преобладании экстенсивного типа развития и низкой эффективности использования трудовых ресурсов предприятия.

Основные фонды – это часть производственных фондов, которая вещественно воплощена в средствах труда, сохраняет в течение длительного времени свою натуральную форму, переносит по частям стоимость на продукцию и возмещается только после проведения нескольких производственных циклов. Для характеристики эффективности использования основных средств предприятия составим таблицу 4.

*Таблица 4.*

**Показатели эффективности использования основных средств**

**ООО «Нордфиш» за 2004 - 2006 гг.**

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Показатели** | **Год** | | | **Изменение (+;-)** | | **Темп изменения, %** | |
| **2004** | **2005** | **2006** | **2005 г.**  **к**  **2004 г.** | **2006 г.**  **к**  **2005 г.** | **2005 г.**  **к**  **2004 г.** | **2006 г.**  **к**  **2005 г.** |
| Выручка от продажи продукции, тыс. руб. | 40544 | 43046 | 43118 | 2502 | 72 | 106,17 | 100,17 |
| Прибыль от продаж, тыс. руб. | 2889 | 3390 | 3748 | 501 | 358 | 117,34 | 110,56 |
| Численность работающих, чел. | 25 | 26 | 26 | 1 | 0 | 104,00 | 100,00 |
| Среднегодовая стоимость основных средств, тыс. руб. | 13815 | 14113 | 14700,5 | 298 | 587,5 | 102,16 | 104,16 |
| Фондоотдача, руб. | 2,93 | 3,05 | 2,93 | 0,12 | -0,12 | 103,93 | 96,16 |
| Фондоемкость, руб. | 0,34 | 0,33 | 0,34 | -0,01 | 0,01 | 96,22 | 103,99 |
| Фондовооруженность, тыс. руб./чел. | 552,6 | 542,81 | 565,40 | -9,79 | 22,60 | 98,23 | 104,16 |
| Фондорентабельность, %. | 20,91 | 24,02 | 25,50 | 3,11 | 1,48 | 114,86 | 106,14 |

Фондоотдача – показатель выпуска продукции, приходящейся на 1 рубль стоимости основных фондов. Данный показатель характеризует эффективность использования основных средств предприятия. В 2004 году на 1 рубль стоимости основных средств предприятия приходилось 2,93 руб. услуг и продукции, в 2005 году – 3,05 руб., в 2006 году – 2,93 руб.. Таким образом, наблюдается увеличение фондоотдачи на 0,12 руб. или 3,93% в 2005 году по сравнению с 2004 годом, и снижение на 0,12 руб. или 3,84% в 2006 году по сравнению с уровнем 2005 года.

Эффективность использования основных средств предприятия также можно охарактеризовать показателем фондоемкости. Фондоемкость – показатель обратный фондоотдаче. В 2004 году на рубль выручки от продажи товаров приходилось 0,34 руб. стоимости основных средств, в 2005 году – 0,33 руб., в 2006 году - 0,34 руб. Снижение фондоемкости (увеличение фондоотдачи) означает повышение эффективности использования основных средств.

Фондовооруженность характеризует обеспеченность предприятия основными средствами и рассчитывается делением среднегодовой стоимости основных средств на численность работающих. Из анализа показателя следует, что обеспеченность предприятия основными средствами несколько снижается в 2005 году, о чем свидетельствует снижение показателя фондовооруженности с 552,60 тыс. руб./чел. до 542,81 тыс. руб./чел. В 2006 году она возрастает на 22,60 тыс. руб./чел или на 4,16%.

Рентабельность основного капитала рассчитываем делением прибыли от продаж на среднегодовую стоимость основных средств. Данный показатель увеличивается с 20,91% до 24,02% в 2005 году по сравнению с 2004 годом и до 25,50% в 2006 году.

Таким образом, можно сделать вывод о достаточно эффективном использования основных средств в анализируемом периоде на ООО «Нордфиш».

Наряду с основными фондами для работы предприятие имеет огромное значение наличие оптимального количества оборотных средств. Оборотные средства – это совокупность денежных средств, авансируемых для создания оборотных производственных фондов и фондов обращения, обеспечивающих непрерывный кругооборот денежных средств. Для характеристики эффективности использования оборотных средств предприятия составим таблицу 5.

*Таблица 5.*

**Показатели эффективности использования оборотных средств**

**ООО «Нордфиш» за 2004 - 2006 гг.**

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Показатели** | **Год** | | | **Изменение (+;-)** | | **Темп изменения, %** | |
| **2004** | **2005** | **2006** | **2005 г.**  **к**  **2004 г.** | **2006 г.**  **к**  **2005 г.** | **2005 г.**  **к**  **2004 г.** | **2006 г.**  **к**  **2005 г.** |
| Выручка от продажи товаров, тыс. руб. | 40544 | 43046 | 43118 | 2502 | 72 | 106,17 | 100,17 |
| Прибыль от продаж, тыс. руб. | 2889 | 3390 | 3748 | 501 | 358 | 117,34 | 110,56 |
| Среднегодовая стоимость оборотных средств, тыс. руб. | 24740 | 26947,5 | 29698 | 2207,5 | 2750,5 | 108,92 | 110,21 |
| Оборачиваемость оборотных средств: |  |  |  |  |  |  |  |
| - в числе оборотов | 1,64 | 1,60 | 1,45 | -0,04 | -0,15 | 97,47 | 90,89 |
| - в днях оборота | 220 | 225 | 248 | 6 | 23 | 102,59 | 110,02 |
| Рентабельность оборотного капитала, % | 11,68 | 12,58 | 12,62 | 0,90 | 0,04 | 107,73 | 100,32 |

Среднегодовую стоимость оборотного капитала определяем по формуле средней простой арифметической на основании данных бухгалтерского баланса. Среднегодовая стоимость оборотного капитала увеличивается на протяжении анализируемого периода с 24740 тыс. руб. до 26947,5 тыс. руб. (на 8,92%) в 2005 году по сравнению с 2004 годом. В 2006 году среднегодовая стоимость оборотного капитала составила 29698 тыс. руб., что больше чем в 2005 году на 10,21%.

Коэффициент оборачиваемости определяется делением объема реализации продукции на средний остаток оборотных средств на предприятии. Длительность одного оборота в днях находится делением количества дней в периоде на коэффициент оборачиваемости. Оборачиваемость оборотного капитала довольно низкая на протяжении 2004 - 2006 гг. В 2004 году один оборот совершался за 220 дней (коэффициент оборачиваемости – 1,64), в 2005 году оборачиваемость оборотного капитала сократилась до 1,60 оборотов в год (продолжительность оборота – 225 дней), в 2006 году один оборот совершался за 248 дней (коэффициент оборачиваемости – 1,45).

Тенденцию к увеличению за 2004-2006 гг. обнаруживает показатель рентабельности оборотного капитала. В 2004 году на каждый рубль оборотного капитала было получено 11,68 коп. чистой прибыли, в 2005 году по сравнению с 2004 годом рентабельность увеличилась на 0,90 пункта и составила 12,58%, в 2006 году рентабельность оборотного капитала увеличилась до 12,62%.

Таким образом, деятельность ООО «Нордфиш» за период 2004 – 2006 гг. характеризуется ростом выручки от продаж, ростом рентабельности продаж, ростом рентабельности основных и оборотных средств.

Однако, исследуемое предприятие имеет и негативную (особенно для торговых предприятий) тенденцию – снижение коэффициента оборачиваемости оборотного капитала, снижение фондоотдачи и производительности труда

Поэтому, несмотря на положительную тенденцию изменения отдельных показателей, характеризующих организационно – экономическую деятельность, нельзя сделать однозначный вывод о повышении или снижении эффективности деятельности предприятия.

# 2. Конъюнктурный обзор потребительского рынка

Последние наблюдения показали, что циклы деловой активности внутренних российских и мировых товарных рынков часто не совпадают. Однако рынок рыбы и рыбных продуктов в нашей стране также как и во многих других странах переживает определенные трудности сегодня. Все больше и больше появляется проблем, связанных с экологическим состоянием водных бассейнов, а как следствие, уменьшаются размеры популяций промысловых видов рыб, уловы, размеры квот на вылов.

Параллельно с уменьшением предложения на российском рынке отечественной рыбной продукции и снижением объемов экспорта, импорт рыбной продукции в Россию увеличивается. Например, за период с января по ноябрь 2005 года импорт рыбной продукции увеличился по сравнению с аналогичным периодом 2004 года на 105 т. тонн или 37,6%[[1]](#footnote-1).

Положительная тенденция на российском рынке – увеличение ассортимента рыбной продукции, появление конкуренции между ее производителями, а, следовательно, и тенденции к повышению качества. Вообще популярность рыбной и морской продукции у потребителей возрастает, отчасти благодаря тому уникальному комплексу полезных элементов, которые находятся в морских продуктах, а отчасти благодаря росту культуры питания у российских потребителей, подкрепленной повышением их покупательской способности. Поэтому в розничной продаже отмечается расширение ассортимента не только свежемороженой рыбы и рыбных консервов, но морских деликатесов, которые в свою очередь находят своего потребителя.

Как можно наблюдать, рынку характерно общее увеличение уровня цен, повышение платежеспособного спроса на рыбную продукцию со стороны населения и увеличение предложения, не за счет отечественной, а за счет импортной продукции. Вообще, в целом, российский рынок рыбной продукции переживает сегодня нелегкие времена, а негативные факторы и угрозы исходят не только со стороны государства, местных администраций, но и со стороны природной среды.

Уровень потребления рыбы и морепродуктов в России в два раза меньше международной медицинской нормы. Среднестатистический россиянин съедает около 10 кг рыбной продукции в год. Уровень потребления импортных морепродуктов составляет более 20%[[2]](#footnote-2).

В структуре потребления продуктов рыбопереработки наибольшая доля (42%) приходится на пресервы, изготавливаемые, в основном, из сельди, а также на полуфабрикаты (27%), в основном вследствие высокой популярности крабовых палочек.

Московский рынок продуктов рыбопереработки имеет наибольшую емкость и потенциал роста в России. В настоящее время его емкость оценивается в 135 000 т в год. В денежном выражении это не менее 300 млн. USD[[3]](#footnote-3).

Московский оптовый рынок характеризуется наибольшей в России насыщенностью по исследуемым товарам.

В настоящее время рынок продуктов рыбопереработки находится на этапе формирования и в стадии роста, поэтому перспективы выхода на него оцениваются как положительные, хотя они и потребуют существенных финансовых и маркетинговых усилий.

# 3. Организационная структура управления ООО «Нордфиш»

Для предприятия ООО «Нордфиш» характерна линейно-функциональная организационная структура.

Организационная структура рассматриваемого предприятия представлена на рисунке 2.

Директор

секретарь

Директор по персоналу

Коммерческий директор

Директор по логистике

Финансовый директор

Отдел закупок

Отдел сбыта

Отдел логистики

Склад

Транспортный цех

Бухгалтерия

Финансовый отдел

Отдел кадров

Рис. 2. Организационная структура предприятия ООО «Нордфиш»

Многолетний опыт использования линейно-функциональных структур управления показал, что они наиболее эффективны там, где аппарату управления приходится выполнять множество рутинных, часто повторяющихся процедур и операций при сравнительной стабильности управленческих задач и функций: посредством жесткой системы связей обеспечивается четкая работа каждой подсистемы и организации в целом.

К достоинствам линейно-функциональной структуры управления можно отнести:

* + более глубокая подготовка решений и планов, связанных со специализацией работников;
  + освобождение главного линейного менеджера от глубокого анализа проблем;
  + возможность привлечения консультантов и экспертов.

К недостаткам линейно-функциональной структуры управления относятся:

* отсутствие тесных взаимосвязей между производственными отделениями;
* недостаточно четка ответственность, так как готовящий решение, как правило, не участвует в его реализации;
* чрезмерно развитая система взаимодействия по вертикали, а именно: подчинение по иерархии управления, то есть, тенденция к чрезмерной централизации[[4]](#footnote-4).

Непосредственное управление предприятием осуществляет директор ООО «Нордфиш». В непосредственном подчинении директору находятся директор по персоналу, коммерческий директор, директор по логистике и финансовый директор.

Основную ответственность за осуществление бизнес-процессов по продаже рыбопродуктов со склада несет коммерческий директор, он отвечает за закупку рыбопродуктов и их реализацию. На него одного возложены функции по поиску поставщиков и формированию клиентской базы, а также функции по проведению переговоров и заключению договоров. Если на первом этапе деятельности предприятия усилий одного человека по данным направлениям было достаточно, то на данный момент стоит задуматься над внедрением должности менеджера по продажам, который возьмет на себя блок по формированию клиентской базы, переговоры с потенциальными клиентами и подписание договоров. Это позволит коммерческому директору более тщательно анализировать предложения от поставщиков, находить более выгодные варианты сотрудничества, что позволит не только уменьшить нагрузку на него, но и оптимизировать показатели себестоимости продаж со склада. Исполнительские функции в рассматриваемых бизнес-процессах, таких как закупка, хранение и реализации рыбопродуктов со склада, распределены оптимально.

В силу того, что предприятие относится к предприятиям малого бизнеса, оно не имеет возможности содержать дополнительных сотрудников для осуществления обеспечивающих бизнес-процессов. Именно поэтому, такие обеспечивающие процессы, как обеспечение безопасности и юридическое обслуживание переданы на аутсорсинг. Контроль за оперативным и качественным выполнением обеспечивающих функций несет директор по персоналу. На него же возложена ответственность за организацию административно-хозяйственного обеспечения деятельности компании. Он рассчитывает оптимальную сумму денежных средств, которую предприятие может позволить потратить на осуществление данного бизнес-процесса. Он же контролирует целевое использование выделенных денежных средств.

В качестве основных методов управления на рассматриваемом предприятии применяют экономические методы управления. В качестве основных методов управления здесь выступает система заработной платы и премирования. Причем, оплата труда менеджера напрямую связана с результатами его деятельности в сфере ответственности или с результатами деятельности всей фирмы.

Немаловажную роль в процессе управления предприятием играют организационно-распорядительные методы управления, основанные на дисциплине, ответственности, власти, принуждении.

Сущность организационного регламентирования состоит в установлении правил, обязательных для выполнения и определяющих содержание и порядок организационной деятельности (положение о предприятии, устав фирмы, внутрифирменные стандарты, положения, инструкции, правила планирования, учета и т.д.).

Распорядительные методы реализуются в форме:

* приказа,
* постановления,
* распоряжения,
* инструктажа,
* команды,
* рекомендаций.

Поскольку участниками процесса управления являются люди, то социальные отношения и отражающие их соответствующие методы управления важны и тесно связаны с другими методами управления. В качестве примера применения социально-экономических методов управления можно рассмотреть следующие элементы кадровой политики ООО «Нордфиш»:

* выплачиваются пособия при рождении ребенка;
* организуются и проводятся праздничные вечера (Новый год, 8 марта), профессиональные праздники (День торговли и т.д.);
* выплачиваются пособия при смерти родственников.

# 4. Анализ коммерческой деятельности ООО «Нордфиш»

## 4.1. Анализ объема и динамики товарооборота

Товарооборот является важнейшим оценочным показателем торгового предприятия, измерителем эффективности деятельности. Объем продажи товаров характеризует конкурентные позиции предприятия на рынке, его долю в общем объеме продаж и степень устойчивости положения на рынке, способность продавать товары, пользующиеся спросом потребителей и обеспечивающие получение намеченных и стабильных результатов.

Анализ объема и динамики товарооборота торгового предприятия основывается на данных бухгалтерской, статистической и оперативной отчетности.

Торговая деятельность предприятий характеризуется, прежде всего, степенью выполнения планов и динамикой товарооборота. Рассмотрим динамику оптового товарооборота ООО «Нордфиш» за 3 года.

*Таблица 6.*

**Динамика оптового товарооборота склада «Нордфиш» за 2004-2006 гг.**

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Оптовый товарооборот** | **Год** | | | **Изменение (+;-)** | | **Темп изменения, %** | |
| **2004** | **2005** | **2006** | **2005 г.**  **к**  **2004 г.** | **2006 г.**  **к**  **2005 г.** | **2005 г.**  **к**  **2004 г.** | **2006 г.**  **к**  **2005 г.** |
| 1 квартал | 6840 | 7408 | 7368 | 568 | -40 | 108,30 | 99,46 |
| 2 квартал | 10292 | 10524 | 10520 | 232 | -4 | 102,25 | 99,96 |
| 3 квартал | 10642 | 11120 | 11210 | 478 | 90 | 104,49 | 100,81 |
| 4 квартал | 12770 | 13994 | 14020 | 1224 | 26 | 109,58 | 100,19 |
| Итого за год | 40544 | 43046 | 43118 | 2502 | 72 | 106,17 | 100,17 |

Данные таблицы 6. свидетельствуют о наличии положительной динамики оптового оборота ООО «Нордфиш». Пики подъема и спада спроса на продукцию ООО «Нордфиш», реализуемую через склад «Нордфиш» совпадают с сезонностью продаж в рознице. В 2005 году оптовый товарооборот склада «Нордфиш» возрос на 6,17%, а в 2006 году – на 0,17%. Самым большим товарооборотом отличается 4 квартал каждого года в исследуемом периоде, наименьшим – 1 квартал. Самый высокий темп прироста – 9,58% наблюдался в четвертом квартале 2005 года.

В таблице 7. представлена информация о выполнении плана по оптовому товарообороту ООО «Нордфиш» в 2006 году.

*Таблица 7.*

**Информация о выполнении плана по оптовому товарообороту ООО «Нордфиш»**

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | Фактически за прошлый 2005 год | Отчетный 2006 год | | | Отклонение | | Отчетный год в % к  прошлому  году |
| План | Факт | % выполнения | От  плана | От  прош.  года |
| 1.Оптовый товарооборот с участием в расчетах: |  |  |  |  |  |  |  |
| в действующих ценах | 43046 | 43500 | 43118 | 99,12 | -382 | 72 | 100,17 |
| в сопоставимых ценах | 43046 | - | 39198 | - | - | 620 | 110,01 |

План оптового товарооборота ООО «Нордфиш» недовыполнен на 0,88% или на 382 тыс. руб. По сравнению с прошлым годом его объем возрос на 72 тыс. руб., что составляет 0,17%. Рост оптового товарооборота в динамике произошел за счет увеличения объема продаж, большое влияние оказало также повышение оптовых продажных цен. Индекс продажных цен по оптовому товарообороту в отчетном году к прошлому составил 1,10 раз. Пересчитаем фактический его объем за отчетный год в сопоставимые продажные цены: 43118/1,10 = 39198 тыс. руб. Таким образом, повышение продажных цен на товары обеспечило прирост оптового товарооборота на 3920 тыс. руб. (43118 - 39198), что составляет 9% к фактическому его объему за прошлый год.

Анализ выполнения плана и динамики оптового товарооборота проводят не только за год, но и по кварталам. Это помогает установить, как ритмично развивается реализация, как равномерно удовлетворяется спрос покупателей на товары. Для оценки равномерности и ритмичности развития товарооборота следует изучить выполнение плана и его динамику.

Для определения равномерности и ритмичности развития товарооборота следует изучить выполнение плана и его динамику по кварталам, составив аналитическую таблицу.

В таблице 8. представлена ритмичность развития оптового товарооборота ООО «Нордфиш» в 2006 году в действующих ценах, тыс. руб.

*Таблица 8.*

**Ритмичность развития оптового товарооборота ООО «Нордфиш» в 2006 году в действующих ценах, тыс. руб.**

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Кварталы | Фактически за прошлый год | Отчетный год | | | Отклонение | | в % к прошлому году |
| План | Фактически | % выполнения плана | от плана | от прошлого года |
| 1 квартал | 7408 | 7450 | 7368 | 98,90 | -82 | -40 | 99,46 |
| 2 квартал | 10524 | 10600 | 10520 | 99,25 | -80 | -4 | 99,96 |
| 3 квартал | 11120 | 11300 | 11210 | 99,20 | -90 | 90 | 100,81 |
| 4 квартал | 13994 | 14150 | 14020 | 99,08 | -130 | 26 | 100,19 |
| Всего за год | 43046 | 43500 | 43118 | 99,12 | -382 | 72 | 100,17 |

Торговое предприятие план оптового товарооборота не выполнило по всем кварталам. Отсюда коэффициент ритмичности равен 1 или.

Под сезонными колебаниями понимают такие изменения уровня динамического ряда, которые вызывают влияниями времени года.

В настоящее время существует много различных методов, с помощью которых осуществляются анализ квартальных объемов товарооборота. Наиболее простым и достаточно надежным является метод относительной средней. При данном метоле допустима сопоставимость товарооборота только внутри года. Для расчета используем данные о квартальном обороте за 3 года.

Сначала определяется среднеквартальный оборот за каждый год:

Тквj=Тj/4,

Тквj –среднеквартальный товарооборот j-го года, руб.

Тj – объем товарооборота j-го года, руб.

Далее рассчитываются сезонные колебания товарооборота по кварталам за каждый год, и определяется сумма.

Сij=(Тij/Тквj) х 100,

Сij –сезонные колебания товарооборота i-го квартала j-го года,%;

Тij –товарооборот i-го квартала j-го года, руб.

На основе этих формул рассчитываем сезонные колебания товарооборота по кварталам.

Сезонные колебания оптового товарооборота ООО «Нордфиш» за 2004-2006 гг. представлены в таблице 9.

*Таблица 9.*

**Сезонные колебания оптового товарооборота ООО «Нордфиш» за 2004-2006 гг.**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Розничный товарооборот** | **Год** | | | **Сумма сезонных колебаний** |
| **2004** | **2005** | **2006** |
| 1 квартал | 67,48% | 68,84% | 68,35% | 204,67% |
| 2 квартал | 101,54% | 97,79% | 97,59% | 296,92% |
| 3 квартал | 104,99% | 103,33% | 103,99% | 312,32% |
| 4 квартал | 125,99% | 130,04% | 130,06% | 386,09% |

Рассчитаем индексы сезонности для оптового товарооборота ООО «Нордфиш» (см. Таблицу 10).

Сумма индексов сезонности товарооборота за четыре квартала должна быть равна 400,0% . Если имеются отклонения от указанной величины, то в расчеты вводится коэффициент поправки:

Кп=400 / сумма сезонных колебаний,

Кп – коэффициент поправки первоначальных индексов сезонности товарооборота.

Кп=400 / 386,09 = 1,036

Уточненные индексы сезонности товарооборота определяются по формуле: Iсез.ут.i=I сезперi \* Kn,

Iсез.ут.i –уточненный индекс сезонности товарооборота i-го квартала, %.

*Таблица 10.*

**Расчет индексов сезонности оптового товарооборота (%).**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Кварталы | Сумма сезонных колебаний | Индексы сезонности | |
| Первоначальный индекс сезонности | Уточненный индекс сезонности |
| I | 204,67% | 68,22% | 70,68% |
| II | 296,92% | 98,97% | 102,54% |
| III | 312,32% | 104,11% | 107,85% |
| IV | 386,09% | 128,70% | 133,33% |
| Сумма | ------ | 400,00% | 414,40% |

Индекс сезонности показывает, насколько процентов отклоняется товарооборот данного квартала от среднеквартальной величины в ту или иную сторону под влиянием факторов сезонного характера.

Переходим к анализу и оценке ассортимента и структуры оптового товарооборота ООО «Нордфиш».

*Таблица 11.*

**Информация о динамике ассортимента и структуры оптового товарооборота ООО «Нордфиш»**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **№** | **Наименования товарных групп** | **2005г. Предыдущий год** | | **2006г. Отчетный год** | | **Темп роста, %** | **Отклонения**  **(+,-)** | |
| **тыс. руб.** | **уд. вес, %** | **тыс. руб.** | **уд. вес, %** | **абсолютное тыс. руб.** | **относительное**  **%** |
| 1 | Икра и масло икорное | 1635,74 | 3,80 | 1724,72 | 4,00 | 105,44 | 88,98 | 0,20 |
| 2 | Консервы рыбные деликатесные | 2023,16 | 4,70 | 2069,66 | 4,80 | 102,30 | 46,5 | 0,10 |
| 3 | Креветки, мидии, деликатесы | 1807,94 | 4,20 | 1983,43 | 4,60 | 109,71 | 175,49 | 0,40 |
| 4 | Свежемороженая рыба | 5854,26 | 13,60 | 5907,17 | 13,70 | 100,90 | 52,91 | 0,10 |
| 5 | Крабовое мясо, палочки, соломка | 4046,32 | 9,40 | 4225,56 | 9,80 | 104,43 | 179,24 | 0,40 |
| 6 | Копченая рыба | 5768,16 | 13,40 | 5864,05 | 13,60 | 101,66 | 95,89 | 0,20 |
| 7 | Салатные смеси | 1420,52 | 3,30 | 1509,13 | 3,50 | 106,24 | 88,61 | 0,20 |
| 8 | Вяленая рыба | 2195,34 | 5,10 | 2242,14 | 5,20 | 102,13 | 46,8 | 0,10 |
| 9 | Соленая рыба | 2625,8 | 6,10 | 2759,55 | 6,40 | 105,09 | 133,75 | 0,30 |
| 10 | Пресервы | 3056,26 | 7,10 | 3190,73 | 7,40 | 104,40 | 134,47 | 0,30 |
| 11 | Овощи, овощные смеси, ягоды замороженные | 2324,48 | 5,40 | 1121,07 | 2,60 | 48,23 | -1203,4 | -2,80 |
| 12 | Мясо (свинина, говядина, печень) | 5897,3 | 13,70 | 5993,4 | 13,90 | 101,63 | 96,1 | 0,20 |
| 13 | Мясо птицы, яйцо | 4390,7 | 10,20 | 4527,39 | 10,50 | 103,11 | 136,69 | 0,30 |
|  | Всего | 43046 | 100,00 | 43118 | 100,00 | 100,17 | 72 | 0,00 |

Следует отметить, что отгрузка товаров ООО «Нордфиш» осуществляется только со склада предприятия, поэтому транзитного оборота предприятие не имеет.

Анализ таблицы 11 показал преобладание в структуре товарооборота следующих товарных групп: мясо-свинина (13,9%), свежемороженая рыба (13,7%), копченая рыба (13,4%). Минимальную долю в обороте занимают овощи и овощные смеси (2,6%) и салатные смеси (3,5%).

Темп роста товарооборота составил 100,17% (с 43046 тыс. руб. до 43118 тыс. руб.). Практически все товарные группы показали рост в абсолютных показателях, за исключением товарной группы овощных смесей (48,23%). Наиболее высокие темпы роста у креветок (109,71%) и салатных смесей (106,24%).

В обороте произошло сокращение группы овощей и овощных смесей на 2,8%. Остальные группы в структуре товарооборота показали рост.

Для оценки валового дохода предприятия по группам товаров составим таблицу 12.

*Таблица 12.*

**Анализ динамики валового дохода торговой организации**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № №  п/п | Наименования товарных групп | Выручка, тыс. руб. | | Сумма валового дохода, тыс. руб. | | Уровень валового дохода, % | | Удельный вес, % | | Темп роста, % | Отклонения | | |
| 2005г  предыд.  год | 2006г.  отчет  год | 2005г.  предыд. год | 2006г.  отчет  год | 2005г.  предыд. год | 2006г.  отчет  год | 2005г.  предыд.  год | 2006г.  отчет  год | абсолют  ное тыс. руб. | относительное | |
| Уро  вень  вал.  дох., % | УД-вес,  % |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | 13 | 14 |
| 1 | Икра и масло икорное | 1635,74 | 1724,72 | 135 | 151 | 8,25 | 8,76 | 3,98 | 4,03 | 111,85 | 16 | 0,50 | 0,05 |
| 2 | Консервы рыбные деликатесные | 2023,16 | 2069,66 | 162 | 183 | 8,01 | 8,84 | 4,78 | 4,88 | 112,96 | 21 | 0,83 | 0,10 |
| 3 | Креветки, мидии, деликатесы | 1807,94 | 1983,43 | 154 | 170 | 8,52 | 8,57 | 4,54 | 4,54 | 110,39 | 16 | 0,05 | -0,01 |
| 4 | Свежемороженая рыба | 5854,26 | 5907,17 | 463 | 518 | 7,91 | 8,77 | 13,66 | 13,82 | 111,88 | 55 | 0,86 | 0,16 |
| 5 | Крабовое мясо, палочки, соломка | 4046,32 | 4225,56 | 330 | 370 | 8,16 | 8,76 | 9,73 | 9,87 | 112,12 | 40 | 0,60 | 0,14 |
| 6 | Копченая рыба | 5768,16 | 5864,05 | 460 | 514 | 7,97 | 8,77 | 13,57 | 13,71 | 111,74 | 54 | 0,79 | 0,14 |
| 7 | Салатные смеси | 1420,52 | 1509,13 | 117 | 133 | 8,24 | 8,81 | 3,45 | 3,55 | 113,68 | 16 | 0,58 | 0,10 |
| 8 | Вяленая рыба | 2195,34 | 2242,14 | 178 | 197 | 8,11 | 8,79 | 5,25 | 5,26 | 110,67 | 19 | 0,68 | 0,01 |
| 9 | Соленая рыба | 2625,8 | 2759,55 | 218 | 240 | 8,30 | 8,70 | 6,43 | 6,40 | 110,09 | 22 | 0,39 | -0,03 |
| 10 | Пресервы | 3056,26 | 3190,73 | 252 | 281 | 8,25 | 8,81 | 7,43 | 7,50 | 111,51 | 29 | 0,56 | 0,06 |
| 11 | Овощи, овощные смеси, ягоды замороженные | 2324,48 | 1121,07 | 88 | 98 | 3,79 | 8,74 | 2,60 | 2,61 | 111,36 | 10 | 4,96 | 0,02 |
| 12 | Мясо (свинина, говядина, печень) | 5897,3 | 5993,4 | 472 | 525 | 8,00 | 8,76 | 13,92 | 14,01 | 111,23 | 53 | 0,76 | 0,08 |
| 13 | Мясо птицы, яйцо | 4390,7 | 4527,39 | 361 | 368 | 8,22 | 8,13 | 10,65 | 9,82 | 101,94 | 7 | -0,09 | -0,83 |
|  | Всего | 43046 | 43118 | 3390 | 3748 | 7,88 | 8,69 | 100,00 | 100,00 | 110,56 | 358 | 0,82 | 0,00 |

По данным таблицы 12 выручка организации в 2005г составила 43046 тыс. руб., в 2006г 43118 тыс. руб.; валовый доход соответственно 3390 и 3748 тыс. руб.

В структуре валового дохода наибольший объем относится к товарным группам мясо-свинина (525 тыс. руб.) и копченая рыба (518 тыс. руб.). наименьший объем составляют группа овощи, овощные смеси (98 тыс. руб.).

Доля валового дохода в выручке между группами сильно не отличается и составляет в 2006г 8,13-8,84%. Наибольшее значение уровня валового дохода приходится на консервы, наименьшее на мясо птицы.

Удельный вес в сумме валового дохода в большей мере приходится на мясо-свинину (14,01%), свежемороженую рыбу (13,82%) и копченую рыбу (13,71%). Наименьшая доля валового дохода приходится на овощи (2,61%) и салатные смеси (3,55%).

Темпы роста валового дохода составили 110,56%, наибольший рост показали группы салатные смеси (113,68%), консервы (112,96%). Наименьшее значение у группы мясо птицы (101,94%).

Рост валового дохода в целом составил 358 тыс. руб. из них наибольшее значение принадлежит группам свежемороженая рыба (55 тыс. руб.) и копченая рыба (54 тыс. руб.); наименьший рост показала группа мясо птицы (7 тыс. руб.).

Рост уровня валового дохода составил 0,82%, максимальный рост показала группа овощи, овощные смеси (4,96%), минимальный рост у группы мясо птицы (-0,09%).

Оценка соблюдения сроков и размеров поставки, оговоренных контрактом, показала, что предприятие ООО «Нордфиш» строго соблюдает условия договора. Фактов предъявления претензий за нарушение сроков и объемов поставки не выявлено.

## 4.2. Анализ товарного обеспечения товарооборота

ООО «Нордфиш» является оптовой фирмой с нешироким ассортиментом морепродуктов, мясных и овощных продуктов.

Товар ООО «Нордфиш» закупается крупными партиями с целью последующей перепродажи предприятиям розничной торговли или другим оптовым организациям. Оптовая торговля ООО «Нордфиш» не связана с продажей конечным потребителям.

Основными поставщиками ООО «Нордфиш» являются предприятия производители морепродуктов, рыбных и мясных полуфабрикатов, а также замороженных овощей. К ним можно отнести следующие предприятия:

* West Fish Norwegian Salmon AS - Мурманская область
* РДК ГАЛА-Морепродукт - Украина
* Карась - Приморский край
* СА-ПРИМ - Корея
* BITC GmbH - Молдова
* Bester - Санкт-Петербург
* Belfast International Ltd. - Москва
* Bao international - Китай
* Balticus Ltd. - Германия
* AstrFish - Санкт-Петербург
* Association VIP-GROUP - Корея
* AquaTrade LTD - Астраханская область
* Хун Е - Норвегия
* AKBELITA. JSC - Латвия
* 1-я Балтийская Продовольственная Компания - Санкт-Петербург
* 1 мая, РК - Приморский край
* «Балтийская Рыбная Компания» - Калининградская область

*Таблица 13*

**Состав и структура товарных запасов**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № | Наименования товарных групп | 2005г. Предыдущий год | | 2006г. Отчетный год | | Темп роста, % | Отклонения  (+,-) | |
| тыс. руб. | уд. вес, % | тыс. руб. | уд. вес, % | абсолютное тыс. руб. | относительное  % |
| 1. | 2. | 3. | 4. | 5. | 6. | 7. | 8. | 9. |
| 1 | Икра и масло икорное | 529,87 | 4,20 | 568,3 | 4,10 | 107,25 | 38,43 | -0,10 |
| 2 | Консервы рыбные деликатесные | 646,9 | 5,13 | 720,77 | 5,20 | 111,42 | 73,87 | 0,07 |
| 3 | Креветки, мидии, деликатесы | 513,23 | 4,07 | 568,3 | 4,10 | 110,73 | 55,07 | 0,03 |
| 4 | Свежемороженая рыба | 1661,83 | 13,17 | 1815,79 | 13,10 | 109,26 | 153,96 | -0,07 |
| 5 | Крабовое мясо, палочки, соломка | 1139,06 | 9,03 | 1302,93 | 9,40 | 114,39 | 163,87 | 0,37 |
| 6 | Копченая рыба | 1776,45 | 14,08 | 1968,26 | 14,20 | 110,80 | 191,81 | 0,12 |
| 7 | Салатные смеси | 500,63 | 3,97 | 526,72 | 3,80 | 105,21 | 26,09 | -0,17 |
| 8 | Вяленая рыба | 435,79 | 3,45 | 443,55 | 3,20 | 101,78 | 7,76 | -0,25 |
| 9 | Соленая рыба | 836,71 | 6,63 | 928,69 | 6,70 | 110,99 | 91,98 | 0,07 |
| 10 | Пресервы | 798,81 | 6,33 | 859,38 | 6,20 | 107,58 | 60,57 | -0,13 |
| 11 | Овощи, овощные смеси, ягоды замороженные | 490,56 | 3,89 | 499 | 3,60 | 101,72 | 8,44 | -0,29 |
| 12 | Мясо (свинина, говядина, печень) | 1736,67 | 13,76 | 1926,68 | 13,90 | 110,94 | 190,01 | 0,14 |
| 13 | Мясо птицы, яйцо | 1553,97 | 12,31 | 1732,63 | 12,50 | 111,50 | 178,66 | 0,19 |
|  | Всего | 12620,48 | 100,00 | 13861 | 100,00 | 109,83 | 1240,52 | 0,00 |

По данным таблицы 13 проведен анализ состава и структуры товарных запасов ООО «Нордфиш».

Товарные запасы на 2006 г составили 13861 тыс. руб. Наибольшая доля приходится на копченую рыбу (14,2%) и мясо-свинину (13,9%). Наименьшая доля в структуре запасов приходится на вяленую рыбу (3,2%) и овощи (3,6:%).

Общие темпы роста по товарным запасам составили 109,83%; наиболее существенный рост отмечен по группам крабовое мясо (114,39%), мясо птицы (111,5%), консервы рыбные (110,42%). Наименьший рост наблюдается по запасам овощей (101,72%), и вяленой рыбы (101,78%).

В структуре запасов самое существенное сокращение произошло по позициям овощи (-0,29%) и вяленая рыба (-0,25%), увеличение наибольшее по позициям крабовое мясо (0,37%) и мясо-свинина (0,14%). Абсолютное увеличение запасов составило 1240,52 тыс. руб.

Результаты расчетов оборачиваемости товарных запасов представлены в таблице 14.

*Таблица 14*

**Анализ оборачиваемости товарных запасов**

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование товарных отделов | Коэффициент товарного обращения | | Абсолютное изменение | Период обращения, дни | | Абсолютное изменение |
| 2005 | 2006 | 2005 | 2006 |
| Икра и масло икорное | 3,09 | 3,03 | -0,05 | 118,24 | 120,27 | 2,03 |
| Консервы рыбные деликатесные | 3,13 | 2,87 | -0,26 | 116,71 | 127,11 | 10,41 |
| Креветки, мидии, деликатесы | 3,52 | 3,49 | -0,03 | 103,61 | 104,58 | 0,97 |
| Свежемороженая рыба | 3,52 | 3,25 | -0,27 | 103,61 | 112,20 | 8,59 |
| Крабовое мясо, палочки, соломка | 3,55 | 3,24 | -0,31 | 102,75 | 112,55 | 9,80 |
| Копченая рыба | 3,25 | 2,98 | -0,27 | 112,41 | 122,51 | 10,10 |
| Салатные смеси | 2,84 | 2,87 | 0,03 | 128,64 | 127,39 | -1,24 |
| Вяленая рыба | 5,04 | 5,05 | 0,02 | 72,45 | 72,21 | -0,25 |
| Соленая рыба | 3,14 | 2,97 | -0,17 | 116,31 | 122,84 | 6,53 |
| Пресервы | 3,83 | 3,71 | -0,11 | 95,40 | 98,31 | 2,91 |
| Овощи, овощные смеси, ягоды замороженные | 4,74 | 2,25 | -2,49 | 77,03 | 162,47 | 85,44 |
| Мясо (свинина, говядина, печень) | 3,40 | 3,11 | -0,29 | 107,49 | 117,34 | 9,85 |
| Мясо птицы, яйцо | 2,83 | 2,61 | -0,21 | 129,18 | 139,69 | 10,50 |
| Всего | 3,41 | 3,11 | -0,30 | 107,01 | 117,34 | 10,32 |

Анализ оборачиваемости товарных запасов показал по итогам 2006 г значение коэффициента товарного обращения 3,11, при этом наблюдается его понижение в сравнении с 2005г на 0,3. период обращения по 2006 г составил 117,34 дня, что на 10,32 дня больше чем в 2005 г.

В структуре по коэффициенту товарного обращения наибольшее значение наблюдается у группы пресервы (3,71) вяленая рыба (5,05). С 2005 по 2006 гг. произошло абсолютное изменение в структуре: наибольшее по группам салатные смеси (0,03) и вяленая рыба (0,02); наименьшее по группе овощи (-2,49).

Период обращения наименьший по группам вяленая рыба (72,21 дн) и пресервы (98,31 дн); наибольший по группе овощи, овощные смеси (162,47 дн). Структурно абсолютное изменение показателя наименьшее по группе салатные смеси (-1,24 дн), наибольшее по группе овощи, овощные смеси (85,44 дн).

Объем товарных ресурсов предприятия ООО «Нордфиш» зависит от объема товарооборота и объема товарных запасов. При увеличении объема товарооборота отдел снабжения пополняет размер товарных запасов ,чтобы своевременно выполнять договорные обязательства перед покупателями, следовательно объем товарных ресурсов предприятия увеличивается.

## 4.3. Анализ издержек обращения ООО «Нордфиш»

Себестоимость проданных товаров ООО «Нордфиш» включает в себя покупную стоимость товаров и издержки обращения.

По данным таблицы 15 проведен анализ полной себестоимости проданных товаров.

*Таблица 15*

**Анализ полной себестоимости проданных товаров**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № | Наименование показателя | 2005г. | | 2006г. | | Темп роста, % | Отклонения  (+,-) | |
|  |  | тыс. руб. | уд. вес, % | тыс. руб. | уд. вес, % |  | Абс. тыс. руб. | Отн.  % |
| 1 | Постоянные затраты | 287,99 | 0,67% | 299 | 0,70% | 103,82% | 11,01 | 0,02% |
| 2 | Переменные затраты | 42395,58 | 99,33% | 42502 | 99,30% | 100,25% | 106,42 | -0,02% |
| 3 | Итого полная себестоимость | 42683,57 | 100,00% | 42801 | 100,00% | 100,28% | 117,43 | 0,00% |

В 2006 году по сравнению с 2005 годом сумма полной себестоимости товаров увеличилась на 117,43тыс.руб. или на 0,28%. При этом сумма постоянных затрат увеличилась на 11,01тыс.руб., а сумма переменных затрат на 106,42тыс.руб. Наибольший удельный вес в величине полной себестоимости занимают переменные затраты. Их доля в 2006 году по сравнению с 2005 годом снизилась на 0,02%.

По данным таблицы 16 проведена оценка динамики покупной стоимости проданных товаров.

Таблица 16

**Анализ себестоимости по видам проданных товаров**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № | Наименования товарных групп | 2005г. Предыдущий год | | 2006г. Отчетный год | | Темп роста, % | Отклонения  (+,-) | |
| тыс. руб. | уд. вес, % | тыс. руб. | уд. вес, % | абсолютное тыс. руб. | относительное  % |
| 1. | 2. | 3. | 4. | 5. | 6. | 7. | 8. | 9. |
| 1 | Икра и масло икорное | 1500,74 | 3,78 | 1573,72 | 4,00 | 104,86 | 72,98 | 0,21 |
| 2 | Консервы рыбные деликатесные | 1861,16 | 4,69 | 1886,66 | 4,79 | 101,37 | 25,5 | 0,10 |
| 3 | Креветки, мидии, деликатесы | 1653,94 | 4,17 | 1813,43 | 4,61 | 109,64 | 159,49 | 0,44 |
| 4 | Свежемороженая рыба | 5391,26 | 13,60 | 5389,17 | 13,69 | 99,96 | -2,09 | 0,09 |
| 5 | Крабовое мясо, палочки, соломка | 3716,32 | 9,37 | 3855,56 | 9,79 | 103,75 | 139,24 | 0,42 |
| 6 | Копченая рыба | 5308,16 | 13,39 | 5350,05 | 13,59 | 100,79 | 41,89 | 0,20 |
| 7 | Салатные смеси | 1303,52 | 3,29 | 1376,13 | 3,50 | 105,57 | 72,61 | 0,21 |
| 8 | Вяленая рыба | 2017,34 | 5,09 | 2045,14 | 5,19 | 101,38 | 27,8 | 0,11 |
| 9 | Соленая рыба | 2407,8 | 6,07 | 2519,55 | 6,40 | 104,64 | 111,75 | 0,33 |
| 10 | Пресервы | 2804,26 | 7,07 | 2909,73 | 7,39 | 103,76 | 105,47 | 0,32 |
| 11 | Овощи, овощные смеси, ягоды замороженные | 2236,48 | 5,64 | 1023,07 | 2,60 | 45,74 | -1213,41 | -3,04 |
| 12 | Мясо (свинина, говядина, печень) | 5425,3 | 13,68 | 5468,4 | 13,89 | 100,79 | 43,1 | 0,21 |
| 13 | Мясо птицы, яйцо | 4029,7 | 10,16 | 4159,39 | 10,56 | 103,22 | 129,69 | 0,40 |
|  | Всего | 39656 | 100,00 | 39370 | 100,00 | 99,28 | -286 | 0,00 |

В 2006 году по сравнению с 2005 годом общая сумма покупной стоимости товаров снизилась на 286 тыс. руб. благодаря эффективной политике поиска поставщиков. Наибольший удельный вес в общем объеме себестоимости товаров приходится на мясо, свежемороженую рыбу и копченую рыбу. Это связано с большим объемом продаж по данным видам товаров, чем по остальным группам.

В течение анализируемого периода наблюдается рост удельного веса себестоимости по всем видам товаров, кроме овощей и овощных смесей. Следует отметить, что их себестоимость снизилась на 1213,41 тыс. руб., что связано со значительным снижением объема продаж данной группы товаров.

Снизилась себестоимость и свежемороженой рыбы. По остальным видам товаров себестоимость увеличилась.

Таким образом, можно сделать вывод, что снижение себестоимости товаров произошло и в результате изменения в структуре товарооборота.

Издержки обращения В 2005 году составили 3027,57тыс. руб., в 2006 году 3431тыс.руб.

Издержки обращения торгового предприятия характеризуются уровнем издержкоемкости торговой деятельности. Он определяется как отношение суммы издержек обращения к сумме товарооборота, выраженное в процентах.

Уровень издержкоемкости является важнейшим качественным показателем экономичности хозяйственной деятельности торгового предприятия, отражая долю его текущих затрат в цене реализуемых товаров.

По данным ООО «Нордфиш» уровень издержек обращения в выручке от продаж в 2005 году составил 7,03%, а в 2006 году 7,96%. Следовательно, доля издержек обращения в выручке от продаж растет.

В состав издержек обращения ООО «Нордфиш» входят затраты на оплату труда и суммы начисленных налогов с заработной платы, сумма арендной платы, транспортные расходы, амортизационные отчисления, расходы по обслуживанию контрольно- кассовых машин, затраты на консультационные услуги.

Затраты связанные с процессом обращения товаров (издержки обращения) проанализированы в таблице 17.

Общая сумма издержек обращения увеличилась на 403,43 тыс. руб. Темпы роста составили 113,33%.

Наибольший удельный вес в общей объеме издержек приходится на затраты на оплату труда персонала. В 2006 году по сравнению с 2005 годом ух сумма увеличилась на 163,67 тыс. руб.

Значительную долю занимают затраты по ЕСН и транспортным расходом. При планировании издержек обращение следует обратить особое внимание на поиск резервов их снижения, т.е. исключение неоправданных расходов.

*Таблица 17*

**Анализ динамики и структуры издержек обращения**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| №№ | Статьи издержек обращения | 2005г. Предыдущий год | | | 2006г. Отчетный год | | | Темп роста, % | Отклонения | |
| Сумма, тыс. руб. | % к обороту | уд. вес, % | Сумма, тыс. руб. | % к обороту | уд. вес, % | абсолютное тыс. руб. | относительное % |
| 1. | Заработная плата | 1433,45 | 3,33 | 47,35 | 1597,12 | 3,70 | 46,55 | 111,42 | 163,67 | -0,80 |
| 2.. | ЕСН и ФСС (НС и ПЗ) | 613,37 | 1,42 | 20,26 | 729,88 | 1,69 | 21,27 | 119,00 | 116,51 | 1,01 |
| 3. | Арендная плата | 273,99 | 0,64 | 9,05 | 284 | 0,66 | 8,28 | 103,65 | 10,01 | -0,77 |
| 4. | Транспортные расходы | 649,2 | 1,51 | 21,44 | 749 | 1,74 | 21,83 | 115,37 | 99,8 | 0,39 |
| 5. | Амортизация | 13 | 0,03 | 0,43 | 14 | 0,03 | 0,41 | 107,69 | 1 | -0,02 |
| 6. | Обслуживание ККМ | 1 | 0,00 | 0,03 | 1 | 0,00 | 0,03 | 100,00 | 0 | 0,00 |
| 7. | Консультационные услуги | 43,56 | 0,10 | 1,44 | 56 | 0,13 | 1,63 | 128,56 | 12,44 | 0,19 |
| 8. | Всего | 3027,57 | 7,03 | 100,00 | 3431 | 7,96 | 100,00 | 113,33 | 403,43 | 0,00 |

# 5. Анализ финансового состояния ООО «Нордфиш»

## 5.2. Анализ финансовой устойчивости

Произведем анализ финансовой устойчивости предприятия на основе финансовых коэффициентов. Финансовые коэффициенты представляют собой относительные показатели финансового состояния предприятия.

Исходные данные для расчета финансовых коэффициентов представлены в Таблице 18.

*Таблица 18*

**Исходные данные для расчета основных финансовых показателей ООО «Нордфиш» за 2004 – 2006 гг.**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Показатели** | **Методика расчета** | **2004 г.** | **2005 г.** | **2006 г.** |
| 1.Внеоборотные активы | Итог I раздела баланса | 14010 | 14216 | 15185 |
| 2.Запасы (с НДС) | Стр. 210 + стр. 220 | 23715 | 27057 | 29737 |
| 3. Денежные средства и краткосрочные финансовые вложения | Стр. 250 + стр. 260 | 215 | 271 | 567 |
| 4. Оборотные активы | Итог II раздела баланса | 25255 | 28640 | 30756 |
| 5. Капитал и резервы | Итог III раздела баланса | 19285 | 22822 | 25332 |
| 6.Долгосрочные обязательства | Итог IV раздела баланса | 5000 | 5000 | 5000 |
| 7.Краткосрочные обязательства | Итог V раздела баланса | 14980 | 15034 | 15609 |
| 8. Баланс | Валюта баланса | 39265 | 42856 | 45941 |

Финансовую устойчивость предприятия характеризуют коэффициенты автономии, соотношения собственных и заемных средств, маневренности, коэффициент обеспеченности запасов собственными источниками формирования.

Коэффициент автономии (Кавт) – одна из важнейших характеристик устойчивости финансового состояния предприятия, его независимости от заемных источников средств. Коэффициент автономии определяется как отношение капитала и резервов к валюте баланса.

Кавт **=** Итог III раздела баланса / Валюта баланса

Нормальное минимальное значение коэффициента автономии оценивается обычно на уровне 0,5 т.е.: Кавт ≥ 0,5.

Кавт2004 = 19285 тыс. руб. / 39265 тыс. руб. = 0,49

Кавт2005 = 22822 тыс. руб. / 42856 тыс. руб. = 0,53

Кавт2006 = 25332 тыс. руб. / 45941 тыс. руб. = 0,55

Значения коэффициента автономии, соответствующие приведенному ограничению, означают, что все обязательства предприятия могут быть покрыты за счет его собственных средств.

Из расчетных данных следует, что предприятие обладает достаточной степенью финансовой самостоятельности, так как, значение коэффициента автономии выше критериального. Положительным моментом может являться увеличение данного показателя в 2006 году по сравнению с результатами 2005 и 2004 гг.

Коэффициент соотношения заемных и собственных средств (Кз/с) является финансовой характеристикой, дополняющей коэффициент автономии, и определяется как частное от деления величины обязательств предприятия на величину его собственных средств.

Кз/с**=** (Итог IV раздела баланса + Итог V раздела баланса) / Итог III раздела баланса

Кз/с2004 = (5000 тыс. руб + 14980 тыс. руб.) / 19285 тыс. руб. = 1,04

Кз/с2005 = (5000 тыс. руб. + 15034 тыс. руб.) / 22822 тыс. руб. = 0,88

Кз/с2006 = (5000 тыс. руб. + 15609 тыс. руб.) / 25332 тыс. руб. = 0,81

На конец 2006 года наблюдается сокращение плеча финансового рычага с 0,88 до 0,81, что свидетельствует о снижении финансовой зависимости от внешних инвесторов на конец исследуемого периода.

Коэффициент маневренности (Кмн) – еще одна важная характеристика устойчивости финансового состояния предприятия. Коэффициент маневренности определяется как отношение собственных оборотных средств предприятия к общей величине капитала и резервов.

Кми = (Итог III раздела баланса - Итог I раздела баланса) / Итог III раздела баланса

Кми2004 = (19285 тыс. руб. – 14010 тыс. руб.) / 19285 тыс. руб. = 0,27

Кми2005 = (22822 тыс. руб. – 14216 тыс. руб.) / 22822 тыс. руб. = 0,38

Кми2006 = (25332 тыс. руб. – 15185 тыс. руб.) / 25332 тыс. руб. = 0,40

Коэффициент маневренности показывает, какая часть собственных средств предприятия находится в мобильной форме, позволяющей относительно свободно маневрировать этими средствами. Высокое значение коэффициента положительно характеризует финансовое состояние предприятия. Оптимальной (рекомендуемой) величиной коэффициента считается значение, равное 0,5 (Кмн = 0,5).

Как видим, рассматриваемое предприятие не может достаточно свободно маневрировать частью собственных средств, независимо от внешних источников финансирования. Положительным моментом является устойчивая динамика роста данного коэффициента.

Коэффициент обеспеченности запасов собственными источниками финансирования (Коб.зап). Коэффициент определяется как отношение величины собственных оборотных средств к стоимости запасов предприятия.

Коб зап = (Итог III раздела баланса – Итог I раздела баланса) / Стр. 210

Коб зап 2004 = (19285 тыс. руб. – 14010 тыс. руб.) / 23715 тыс. руб. = 0,22

Коб зап 2005 = (22822 тыс. руб. – 14216 тыс. руб.) / 27057 тыс. руб. = 0,32

Коб зап 2006 = (25332 тыс. руб. – 15185 тыс. руб.) / 29737 тыс. руб. = 0,34

Нормальные значения коэффициента определены статистически в пределах:

Коб зап ≥ 0,6 - 0,8

Полученные расчетные значения коэффициентов свидетельствуют о несоответствии полученных значений критериальным.

*Таблица 19.*

**Коэффициенты финансовой устойчивости ООО «Нордфиш» за 2004 – 2006 гг.**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Показатели** | **2004 г.** | **2005 г.** | **2006 г.** | **Изменение (±)** | |
| **2005г. к 2004г.** | **2006г. к 2005г.** |
| Коэффициент автономии | 0,49 | 0,53 | 0,55 | 0,04 | 0,02 |
| Коэффициент соотношения заемных и собственных средств | 1,04 | 0,88 | 0,81 | -0,16 | -0,06 |
| Коэффициент маневренности | 0,27 | 0,38 | 0,40 | 0,10 | 0,02 |
| Коэффициент обеспеченности запасов собственными источниками формирования | 0,22 | 0,32 | 0,34 | 0,10 | 0,02 |

Таким образом, за период 2004 – 2006 гг. финансовая устойчивость предприятия повышается.

## 5.3. Анализ ликвидности и платежеспособности

Платежеспособность предприятия характеризуется на основе анализа расчетных коэффициентов ликвидности.

Коэффициент абсолютной ликвидности (Кал) равен отношению величины наиболее ликвидных активов к сумме наиболее срочных обязательств и краткосрочных пассивов. Под наиболее ликвидными активами подразумеваются денежные средства предприятия и краткосрочные финансовые вложения. Краткосрочные обязательства предприятия включают: краткосрочные кредиты и займы, кредиторскую задолженность и прочие краткосрочные пассивы.

К ал **=**



Нормальные значения коэффициентов: Кал ≥ 0,2 – 0,7

Кал2004 = 215 тыс. руб. / 14980 тыс. руб. = 0,01

Кал2005 = 271 тыс. руб. / 15034 тыс. руб. = 0,02

Кал2006 = 567 тыс. руб. / 15609 тыс. руб. = 0,04

Из расчетных значений коэффициента абсолютной ликвидности следует, что предприятие на протяжении 2004 – 2006 гг. не имело текущей платежной способности.

Коэффициент критической ликвидности характеризует платежные возможности предприятия при условии погашения дебиторской задолженности. Он рассчитывается как частное от деления суммы оборотных активов за минусом запасов на сумму краткосрочных обязательств.

Ккл = (Итог II раздела баланса – стр. 210) / Итог V раздела баланса

Ккл2004 = (25255 тыс. руб. – 23715 тыс. руб.) / 14980 тыс. руб. = 0,10

Ккл2005 = (28640 тыс. руб. – 27057 тыс. руб.) / 15034 тыс. руб. = 0,11

Ккл2006 = (30756 тыс. руб. – 29737 тыс. руб.) / 15609 тыс. руб. = 0,07

Даже при условии своевременных расчетов с покупателями и заказчиками платежные возможности анализируемого предприятия малы: коэффициент критической ликвидности снижается с 0,11 (на конец 2005 года) до 0,07 (на конец 2006 года).

Коэффициент текущей ликвидности представляет собой отношение стоимости оборотных средств предприятия к величине его краткосрочных обязательств. Коэффициент характеризует платежные возможности предприятия, оцениваемые при условии своевременных расчетов с дебиторами, благоприятного сбыта готовой продукции, а также реализации в случае необходимости части материальных оборотных средств.

Ктл = Итог II раздела баланса / Итог V раздела баланса

Ктл2004 = 25255 тыс. руб. / 14980 тыс. руб. = 1,69

Ктл2005 = 28640 тыс. руб. / 15034 тыс. руб. = 1,91

Ктл2006 = 30756 тыс. руб. / 15609 тыс. руб. = 1,97

Из расчетных данных следует, что предприятие, при условии своевременного расчета с дебиторами, благоприятной конъюнктуре рынка, в перспективе обладает ликвидностью, более того, платежные способности предприятия к концу анализируемого периода повышаются, о чем свидетельствует рост показателей ликвидности в 2006 году по сравнению с 2005 годом.

*Таблица 20.*

**Коэффициенты ликвидности ООО «Нордфиш» за 2004 – 2006 гг.**

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Показатели** | **Методика расчета** | **Норматив-ное значение** | **2004 г.** | **2005 г.** | **2006 г.** | **Изменение (±)** | |
| **2005 к**  **2004.** | **2006 к**  **2005** |
| Коэффициент абсолютной ликвидности | (стр. 250 + стр. 260) : стр. 690 | > 0,2 – 0,25 | 0,014 | 0,018 | 0,04 | 0,004 | 0,02 |
| Коэффициент критической ликвидности | (стр. 250 + стр. 260 + стр. 240) : стр. 690 | 0,7 – 0,8 | 0,10 | 0,11 | 0,07 | 0,002 | -0,04 |
| Коэффициент текущей ликвидности | стр.290 :стр. 690 | > 2 | 1,69 | 1,91 | 1,97 | 0,22 | 0,07 |

Для оценки степени близости предприятия к банкротству рассчитывается показатель Z-счет Альтмана на конец отчетного периода:

Z-счет = 1,2К1 + 1,4К2 + 3,3К3 + 0,6К4 + К5, где

К1 - отношение оборотного капитала к величине всех активов;

К2 - отношение нераспределенной прибыли и фондов спец. назначения к величине всех активов;

К3 - отношение фин. результата от продаж к величине всех активов;

К4 - отношение уставного капитала к заемному капиталу;

К5- отношение выручки от продаж к величине всех активов.

Рассчитаем необходимые коэффициенты:

К12004 = 25255 тыс. руб. / 39265 тыс. руб. = 0,643

К12005 = 28640 тыс. руб. / 42856 тыс. руб. = 0,668

К12006 = 30756 тыс. руб. / 45941 тыс. руб. = 0,669

К22004 = 19285 тыс. руб. / 39265 тыс. руб. = 0,491

К22005 = 22822 тыс. руб. / 42856 тыс. руб. = 0,533

К22006 = 25332 тыс. руб. / 45941 тыс. руб. = 0,551

К32004 = 40544 тыс. руб. / 39265 тыс. руб. = 1,033

К32005 = 43046 тыс. руб. / 42856 тыс. руб. = 1,004

К32006 = 43118 тыс. руб. / 45941 тыс. руб. = 0,939

К42004 = 10000 тыс. руб. / 15000 тыс. руб. = 0,667

К42005 = 10000 тыс. руб. / 15000 тыс. руб. = 0,667

К42006 = 10000 тыс. руб. / 15000 тыс. руб. = 0,667

К52004 = 2889 тыс. руб. / 39265 тыс. руб. = 0,074

К52005 = 3390 тыс. руб. / 42856 тыс. руб. = 0,079

К52006 = 3748 тыс. руб. / 45941 тыс. руб. = 0,082

*Таблица 21.*

**Расчет коэффициентов Z-счета Альтмана**

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Коэффициент | Значение | Множитель | | | Произведение | | |
| 2004 | 2005 | 2006 | 2004 | 2005 | 2006 |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 |
| К1 | 1,2 | 0,643 | 0,668 | 0,669 | 0,772 | 0,802 | 0,803 |
| К2 | 1,4 | 0,491 | 0,533 | 0,551 | 0,688 | 0,746 | 0,772 |
| К3 | 3,3 | 1,033 | 1,004 | 0,939 | 3,407 | 3,315 | 3,097 |
| К4 | 0,6 | 0,667 | 0,667 | 0,667 | 0,400 | 0,400 | 0,400 |
| К5 | 1 | 0,074 | 0,079 | 0,082 | 0,074 | 0,079 | 0,082 |
| Z-счет Альтмана: | | | | | 5,341 | 5,341 | 5,154 |

Если значение Z < 1,23, то это признак высокой вероятности банкротства, тогда как значение Z > 1,23 и более свидетельствует о малой его вероятности.

Произведем оценку потенциального банкротства ООО «Нордфиш» на основании модели Альтмана (таблица 22).

*Таблица 22.*

**Оценка риска банкротства ООО «Нордфиш» по модели Альтмана**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Значение Z-счета | 2004г. | 2005г. | 2006г. | Вероятность банкротства |
| 1,8 и менее |  |  |  | очень высокая |
| 1,81 — 2,7 |  |  |  | высокая |
| 2,71 — 2,9 |  |  |  | существует возможность |
| 3,0 и выше | 5,341 | 5,341 | 5,154 | очень низкая |

На анализируемом предприятии величина Z-счета по модели Альтмана за 2004-2006 гг. показывает, что вероятность наступления банкротства очень низкая. Таким образом, финансовое состояние ООО «Нордфиш» за 2004 – 2006 гг. устойчивое, зависимость предприятия от внешних источников финансирования на протяжении анализируемого периода падает.

# 6. Анализ закупочной деятельности ООО «Нордфиш»

## 6.1. Динамика и структура объема закупок по товарной номенклатуре

Динамика общего объема закупок представлена на рисунке 5.



Рис.5. Динамика общего объема закупок ООО «Нордфиш»

Как показывают данные рисунка 5 объем закупок ООО «Нордфиш» в 2005 году увеличился на 2810 тыс. руб. или на 6,65%, а в 2006 году – на 730 тыс. руб. или на 1,62%.

Переходим к анализу и оценке динамики и объема закупок по ассортименту ООО «Нордфиш». Для этого составим таблицу 23.

*Таблица 23.*

**Информация о динамике и структуре закупок ООО «Нордфиш»**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **№** | **Наименования товарных групп** | **2005г. Предыдущий год** | | **2006г. Отчетный год** | | **Темп роста, %** | **Отклонения** | |
| **(+,-)** | |
| **тыс. руб.** | **уд. вес, %** | **тыс. руб.** | **уд. вес, %** | **абсолютное тыс. руб.** | **относительное** |
| **%** |
| 1 | Икра и масло икорное | 1700 | 3,77 | 1800 | 3,93 | 105,88 | 100 | 0,16 |
| 2 | Консервы рыбные деликатесные | 2000 | 4,44 | 2100 | 4,59 | 105,00 | 100 | 0,15 |
| 3 | Креветки, мидии, деликатесы | 1850 | 4,11 | 2000 | 4,37 | 108,11 | 150 | 0,26 |
| 4 | Свежемороженая рыба | 6500 | 14,43 | 7000 | 15,29 | 107,69 | 500 | 0,86 |
| 5 | Крабовое мясо, палочки, соломка | 4200 | 9,32 | 4500 | 9,83 | 107,14 | 300 | 0,51 |
| 6 | Копченая рыба | 6500 | 14,43 | 6500 | 14,20 | 100,00 | 0 | -0,23 |
| 7 | Салатные смеси | 1500 | 3,33 | 1600 | 3,49 | 106,67 | 100 | 0,17 |
| 8 | Вяленая рыба | 2200 | 4,88 | 2400 | 5,24 | 109,09 | 200 | 0,36 |
| 9 | Соленая рыба | 2800 | 6,22 | 2800 | 6,12 | 100,00 | 0 | -0,10 |
| 10 | Пресервы | 3000 | 6,66 | 3300 | 7,21 | 110,00 | 300 | 0,55 |
| 11 | Овощи, овощные смеси, ягоды замороженные | 2400 | 5,33 | 1130 | 2,47 | 47,08 | -1270 | -2,86 |
| 12 | Мясо (свинина, говядина, печень) | 6000 | 13,32 | 6050 | 13,22 | 100,83 | 50 | -0,10 |
| 13 | Мясо птицы, яйцо | 4400 | 9,77 | 4600 | 10,05 | 104,55 | 200 | 0,28 |
|  | Всего | 45050 | 100,00 | 45780 | 100,00 | 101,62 | 730 |  |

По данным таблицы 23 можно сделать следующие выводы. Наибольший удельный вес в структуре закупок 2005 года имеют следующие товарные группы:

1. Свежемороженая рыба – 14,43%.
2. Копченая рыба – 14,43%.
3. Мясо (свинина, говядина, печень) – 13,32%.

В 2006 году тройка лидеров остается прежней, но несколько меняются удельные веса:

1. Свежемороженая рыба – 15,29%.
2. Копченая рыба – 14,20%.
3. Мясо (свинина, говядина, печень) – 13,22%.

Наименьший удельный вес в структуре закупок 2005 года имеют следующие товарные группы:

1. Салатные смеси – 3,33%.
2. Икра и масло икорное – 3,77%.

Наименьший удельный вес в структуре закупок 2006 года имеют следующие товарные группы:

1. Овощи, овощные смеси, ягоды замороженные – 2,47%.
2. Салатные смеси – 3,49%.

За анализируемый период особых структурных изменений не произошло, кроме снижения удельного веса группы «Овощи, овощные смеси, ягоды замороженные» на 2,86%.

## 6.2. Динамика и структура объема закупок по поставщикам

Переходим к анализу и оценке динамики и объема закупок по поставщикам ООО «Нордфиш». Для этого составим таблицу 24.

*Таблица 24.*

**Информация о динамике и структуре закупок ООО «Нордфиш» по поставщикам**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **№** | **Наименования товарных групп** | **2005г. Предыдущий год** | | **2006г. Отчетный год** | | **Темп роста, %** | **Отклонения** | |
| **(+,-)** | |
| **тыс. руб.** | **уд. вес, %** | **тыс. руб.** | **уд. вес, %** | **абсолютное тыс. руб.** | **относительное** |
| **%** |
| 1 | «Балтийская Рыбная Компания» | 6500 | 14,43 | 6500 | 14,20 | 100,00 | 0 | -0,23 |
| 2 | 1-я Балтийская Продовольственная Компания | 4000 | 8,88 | 4600 | 10,05 | 115,00 | 600 | 1,17 |
| 3 | AKBELITA. JSC | 550 | 1,22 | 750 | 1,64 | 136,36 | 200 | 0,42 |
| 4 | Хун Е | 1850 | 4,11 | 2000 | 4,37 | 108,11 | 150 | 0,26 |
| 5 | AquaTrade LTD | 1700 | 3,77 | 1800 | 3,93 | 105,88 | 100 | 0,16 |
| 6 | Association VIP-GROUP | 3000 | 6,66 | 3500 | 7,65 | 116,67 | 500 | 0,99 |
| 7 | AstrFish | 3500 | 7,77 | 3600 | 7,86 | 102,86 | 100 | 0,09 |
| 8 | Balticus Ltd | 1200 | 2,66 | 1250 | 2,73 | 104,17 | 50 | 0,07 |
| 9 | Bao international | 2500 | 5,55 | 2600 | 5,68 | 104,00 | 100 | 0,13 |
| 10 | Belfast International Ltd | 6400 | 14,21 | 7180 | 15,68 | 112,19 | 780 | 1,48 |
| 11 | Bester | 3900 | 8,66 | 1600 | 3,49 | 41,03 | -2300 | -5,16 |
| 12 | BITC GmbH | 4000 | 8,88 | 4000 | 8,74 | 100,00 | 0 | -0,14 |
| 13 | СА-ПРИМ | 2000 | 4,44 | 2400 | 5,24 | 120,00 | 400 | 0,80 |
| 14 | Карась | 2800 | 6,22 | 2800 | 6,12 | 100,00 | 0 | -0,10 |
| 15 | РДК ГАЛА-Морепродукт | 600 | 1,33 | 700 | 1,53 | 116,67 | 100 | 0,20 |
| 16 | West Fish Norwegian Salmon AS | 550 | 1,22 | 500 | 1,09 | 90,91 | -50 | -0,13 |
|  | Всего | 45050 | 100 | 45780 | 100 | 101,62 | 730 |  |

По данным таблицы 24 можно сделать следующие выводы. Наибольший удельный вес в структуре закупок 2005 года имеют следующие поставщики:

1. «Балтийская Рыбная Компания» – 14,43%.

2. Belfast International Ltd – 14,21%.

3. 1-я Балтийская Продовольственная Компания – 8,88%.

В 2006 году тройка лидеров остается прежней, но несколько меняются удельные веса:

1. «Балтийская Рыбная Компания» – 14,20%.

2. Belfast International Ltd – 15,68%.

3. 1-я Балтийская Продовольственная Компания – 10,05%.

Наименьший удельный вес в структуре закупок 2005 года имеют следующие товарные группы:

1. AKBELITA. JSC – 1,22%.
2. West Fish Norwegian Salmon AS – 1,22%.
3. РДК ГАЛА-Морепродукт – 1,33%.

Наименьший удельный вес в структуре закупок 2006 года имеют следующие товарные группы:

1. AKBELITA. JSC – 1,64%.
2. West Fish Norwegian Salmon AS – 1,09%.
3. РДК ГАЛА-Морепродукт – 1,53%.

За анализируемый период особых структурных изменений не произошло, кроме снижения удельного веса поставщика «Bester» на 5,16%.

## 6.3. Критерии и методы выбора поставщиков

На предприятии действует система критериев для выбора поставщиков. Это - качество продукции, цена, надежность поставщика, качество обслуживания, условия платежа и другие.

К основным методам выбора поставщиков на ООО «Нордфиш» относятся:

* метод рейтинговых оценок;
* метод оценки затрат.

Наиболее распространенным методом выбора поставщика можно считать метод рейтинговых оценок. Выбираются основные критерии выбора поставщика, далее работниками службы закупок или привлеченными экспертами устанавливается их значимость экспертным путем. Например, допустим, что предприятию необходимо закупить товар, причем его дефицит недопустим. Соответственно, на первое место при выборе поставщика будет поставлен критерий надежности поставки. Удельный вес этого критерия будет самым большим.

Высчитывается значение рейтинга по каждому критерию путем произведения удельного веса критерия на его экспертную балльную оценку (например, по 10 – бальной системе) для данного поставщика. Далее суммируют полученные значения рейтинга по всем критериям и получают итоговый рейтинг для конкретного поставщика. Сравнивая полученные значения рейтинга для разных поставщиков, определяют наилучшего партнера. Если рейтинговая оценка дает одинаковые результаты для двух и более поставщиков по основным критериям, то процедуру повторяют с использованием дополнительных критериев. Но нужно учитывать, что при обращении к потенциальным поставщикам трудно, а иногда практически невозможно, получить объективные данные, необходимые для работы экспертов.

Метод оценки затрат иногда называют затратно–коэффициентным методом или «методом миссий». Он заключается в том, что весь исследуемый процесс снабжения делится на несколько возможных вариантов (миссий) и для каждого тщательно рассчитываются все расходы и доходы. В результате получают данные для сравнения и выбора вариантов решений (миссий). Для каждого поставщика рассчитываются все возможные издержки и доходы (при этом учитываются логистические риски). Затем из набора вариантов (миссий) выбирается наиболее выгодный (по критерию общей прибыли).

По существу это – разновидность метода ранжирования (критериев) по стоимости. Метод интересен с точки зрения стоимостной оценки и позволяет определять «стоимость» выбора поставщика. Недостаток метода состоит в том, что он требует большого объема информации и анализа большого объема информации по каждому поставщику.

## 6.4. Характеристика процесса управления закупками на ООО «Нордфиш»

Процесс управления закупками на ООО «Нордфиш» состоит из четырех функциональных блоков:

1**.** Определение потребностей**.**

Процесс снабжения предприятия начинается с обоснованного определения его потребности в рыбопродукции и прочих товарах (что, сколько и когда необходимо). Общепризнанно, что именно оптимизация потребностей предприятия таит в себе огромные резервы роста его прибыли.

2. Формирование заказов (заключение контрактов) на закупку**.**

Портфель заказов формируется отделом снабжения исходя из обоснованных потребностей предприятия. Сначала определяют допустимые условия поставок (цены, сроки, размеры партий), а затем ведут поиск возможных поставщиков. Их выбирают по базам данных, каталогам, прайс-листам, нередко путем проведения конкурсных торгов, расчетов предположительных транспортных и складских затрат. После этого осуществляются размещение заказов и заключение контрактов на поставку товаров по установленным ценам, в заданные сроки, в определенных объемах.

3. Контроль хода исполнения заказов.

Если с поставщиком заключен контракт, отдел снабжения должен контролировать ход его исполнения. Процесс контроля - это стандартная процедура, устанавливающая способность поставщика выполнять условия контракта. При возникновении проблем с поставками отдел снабжения должен узнать об этом как можно скорее для того, чтобы предпринять соответствующие меры. В ряде случаев может потребоваться корректировка заказа: ускорение или, наоборот, замедление; изменение объемов; уточнение спецификации и др.

4. Получение и проверка товара.

Получаемая от поставщиков продукция проходит процедуру входного контроля. Если она соответствует спецификации поставки и удовлетворяют сертификатам качества, то ее передают на склад. Процесс получения и проверки поставляемых товаров является обязательным в системе управления закупками.

В процессе планирования закупок, необходимо определить: какие товары требуются; количество товаров, которые понадобятся для организации оптовой торговли; время, когда они понадобятся; возможности поставщиков, у которых могут быть куплены товары; требуемые площади складских помещений; издержки на закупки.

Если спрос потребителей колеблется, следует пользоваться методом сглаживания колебаний. Применение этого метода целесообразно в случаях регулярно повторяющихся (например, сезонных) колебаний спроса на конечный продукт. Сглаживание достигается сравнением фактического потребления в предшествующем периоде и прогнозными значениями, рассчитанными для этого же периода:

прогноз на новый период = прогноз на предшествующий период + а х (фактическое потребление в предшествующем периоде - прогноз на предшествующий период).

Весомость цифр в отдельные периоды корректируется с помощью так называемого фактора а, значение которого находится в пределах от 0 до 1. Чем больше значение а, тем весомее влияние ближайших прошедших периодов, и метод более подходит для оценки фактического потребления.

На ООО «Нордфиш» применяются следующие методы определения потребности в продукции:

* Детерминированный метод определения потребности в товарах используется, когда известны определенный период выполнения заказа и потребность в товарах по количеству и срокам.
* Эвристический метод. С помощью эвристического метода потребность определяется на основе опыта работников.

# Заключение

Деятельность ООО «Нордфиш» за период 2004 – 2006 гг. характеризуется ростом выручки от продаж, ростом рентабельности продаж, ростом рентабельности основных и оборотных средств.

Однако, исследуемое предприятие имеет и негативную (особенно для торговых предприятий) тенденцию – снижение коэффициента оборачиваемости оборотного капитала, снижение фондоотдачи и производительности труда

Для предприятия ООО «Нордфиш» характерна линейно-функциональная организационная структура. Во главе фирмы стоит директор, он же учредитель предприятия. В непосредственном подчинении директору находятся директор по персоналу, коммерческий директор, директор по логистике и финансовый директор.

Анализ коммерческой деятельности предприятия показал, что в 2005 году оптовый товарооборот склада «Нордфиш» возрос на 6,17%, а в 2006 году – на 0,17%. Самым большим товарооборотом отличается 4 квартал каждого года в исследуемом периоде, наименьшим – 1 квартал. Самый высокий темп прироста – 9,58% наблюдался в четвертом квартале 2005 года.

План оптового товарооборота ООО «Нордфиш» недовыполнен на 0,88% или на 382 тыс. руб. По сравнению с прошлым годом его объем возрос на 72 тыс. руб., что составляет 0,17%. Повышение продажных цен на товары обеспечило прирост оптового товарооборота на 9% к фактическому его объему за прошлый год.

Практически все товарные группы показали рост в абсолютных показателях, за исключением товарной группы овощных смесей (48,23%). Наиболее высокие темпы роста у креветок (109,71%) и салатных смесей (106,24%).

Удельный вес в сумме валового дохода в большей мере приходится на мясо-свинину (14,01%), свежемороженую рыбу (13,82%) и копченую рыбу (13,71%). Наименьшая доля валового дохода приходится на овощи (2,61%) и салатные смеси (3,55%).

Объем товарных ресурсов предприятия ООО «Нордфиш» зависит от объема товарооборота и объема товарных запасов. При увеличении объема товарооборота отдел снабжения пополняет размер товарных запасов ,чтобы своевременно выполнять договорные обязательства перед покупателями, следовательно объем товарных ресурсов предприятия увеличивается.

Оценка соблюдения сроков и размеров поставки, оговоренных контрактом, показала, что предприятие ООО «Нордфиш» строго соблюдает условия договора. Фактов предъявления претензий за нарушение сроков и объемов поставки не выявлено.

Проведенный анализ финансового состояния ООО «Нордфиш» показал, что вероятность наступления банкротства у предприятия очень низкая, финансовое состояние ООО «Нордфиш» за 2004 – 2006 гг. устойчивое, зависимость предприятия от внешних источников финансирования на протяжении анализируемого периода падает.

Анализ деятельности предприятия показал, что за последние 3 года предприятия имеет устойчивую тенденцию к росту основных показателей, характеризующих коммерческую и финансовую эффективность, есть некоторые перекосы в организационном процессе, требующие изменений.

На предприятии действует система критериев для выбора поставщиков. Это - качество продукции, цена, надежность поставщика, качество обслуживания, условия платежа и другие.

К основным методам выбора поставщиков на ООО «Нордфиш» относятся:

* метод рейтинговых оценок;
* метод оценки затрат.

Процесс управления закупками на ООО «Нордфиш» состоит из четырех функциональных блоков:

1**.** Определение потребностей**.**

2. Формирование заказов (заключение контрактов) на закупку**.**

3. Контроль хода исполнения заказов.

4. Получение и проверка товара.

На ООО «Нордфиш» применяются следующие методы определения потребности в продукции:

* Детерминированный метод определения потребности в товарах используется, когда известны определенный период выполнения заказа и потребность в товарах по количеству и срокам.
* Эвристический метод. С помощью эвристического метода потребность определяется на основе опыта работников.

# Список литературы

1. Абрютина М.С. Финансовый анализ коммерческой деятельности: Учебное пособие. – М.: Финпресс, 2002.
2. Абрютина М.С. Экономический анализ торговой деятельности. Учебное пособие – М.: Издательство «Дело и Сервис» 2000.
3. Балабанов И.Т. Финансовый анализ и планирование хозяйствующего субъекта. - 2-е изд., доп. – М.: ФиС, 2002.
4. Елагин Ю.А., Николаева Т.И. Технология и коммерческая деятельность. Ч.1. Розничная торговля: Учеб.пособие.-Екатеринбург,2000.
5. Кеворков В.В., Кеворков Д.В. Маркетинг: Регламент бизнес-процесса. – М.: РИП-Холдинг, 2005.
6. Ковалев С.М. Ковалев В.М. Описание бизнес-процессов – к вершинам мастерства // Консультант директора, № 10, 2004.
7. Козлов В.К., Уваров С.А., Щербаков В.В. Содержание и организация коммерческой деятельности./ http://www.marketing.spb.ru
8. Кравченко Л.И. Анализ хозяйственной деятельности в торговле :Учеб.-Мн.:Выш.шк.,2000.
9. Кузин Б., Шахдинаров Г., Юрьев В.К. Методы и модели управления фирмой: Учеб. Пособие. – С-Пб.: Питер, 2001.
10. Менеджмент организации: Учебное пособие / Под общей ред. В.Е. Ланкина. - Таганрог: ТРТУ, 2006
11. Торговое дело : экономика, маркетинг, организация / Под ред.Брагина Л.А., Данько Т.П. – М.:ИНФРА-М,2000.
12. <http://www.kafedra-mg.mn.ru>. – Анализ хозяйственной деятельности торгового предприятия
13. <http://www.torgresh.ru>. – Характеристики розничного товарооборота

# Приложения

Приложение 1

БУХГАЛТЕРСКИЙ БАЛАНС

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | | | | Коды | | |
| Форма № 1 по ОКУД | | | | 0710001 | | |
| на 1 **января 2006 г.** | Дата (год, месяц, число) | | | 20 | 01 | 06 |
| Организация: **Общество с ограниченной ответственностью "Нордфиш"** | | | по ОКПО | 17713230 | | |
| Идентификационный номер налогоплательщика | | | ИНН | 7716123398 | | |
| Вид деятельности: **торговля** | | | по ОКВЭД | 71100 | | |
| Организационно-правовая форма / форма собственности: **частная** | | | по ОКОПФ/ОКФС | 34/67 | | |
| Единица измерения: **тыс. руб.** | | | по ОКЕИ |  | | |
|  | | |  |  | | |
| **АКТИВ** | | **Код стр.** | **На начало отчетного периода** | **На конец отчетного периода** | | |
| 1 | | 2 | 3 | 4 | | |
| I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ | |  |  |  | | |
| Нематериальные активы | | 110 | 0 | 0 | | |
| Основные средства | | 120 | 13950 | 14096 | | |
| Незавершенное строительство | | 130 | 60 | 120 | | |
| Доходные вложения в материальные ценности | | 135 | 0 | 0 | | |
| Долгосрочные финансовые вложения | | 140 | 0 | 0 | | |
| Отложенные налоговые активы | | 145 | 0 | 0 | | |
| Прочие внеоборотные активы | | 150 | 0 | 0 | | |
| ИТОГО по разделу I | | 190 | 14010 | 14216 | | |
| II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ | |  |  |  | | |
| Запасы | | 210 | 21855 | 24872 | | |
| сырье, материалы и другие аналогичные ценности | | 211 | 18100 | 20500 | | |
| животные на выращивании и откорме | | 212 | 0 | 0 | | |
| затраты в незавершенном производстве | | 213 | 0 | 0 | | |
| готовая продукция и товары для перепродажи | | 214 | 3554 | 4122 | | |
| товары отгруженные | | 215 | 201 | 250 | | |
| расходы будущих периодов | | 216 | 0 | 0 | | |
| прочие запасы и затраты | | 217 | 0 | 0 | | |
| Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям | | 220 | 1860 | 2185 | | |
| Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев после отчетной даты) | | 230 | 75 | 81 | | |
| покупатели и заказчики | | 231 | 75 | 81 | | |
| Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты) | | 240 | 1250 | 1231 | | |
| покупатели и заказчики | | 241 | 1250 | 1231 | | |
| Краткосрочные финансовые вложения | | 250 | 0 | 25 | | |
| Денежные средства | | 260 | 215 | 246 | | |
| Прочие оборотные активы | | 270 | 0 | 0 | | |
| ИТОГО по разделу II | | 290 | 25255 | 28640 | | |
| БАЛАНС (сумма строк 190 + 290) | | 300 | 39265 | 42856 | | |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **ПАССИВ** | **Код стр.** | **На начало отчетного периода** | **На конец отчетного периода** |
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ |  |  |  |
| Уставный капитал | 410 | 10000 | 10000 |
| Добавочный капитал | 420 | 4554 | 5307 |
| Резервный капитал | 430 | 4231 | 6593 |
| том числе:  резервы, образованные в соответствии с законодательством |  | 0 | 0 |
| Резервы, образованные в соответствии с учредительными документами |  | 4231 | 6593 |
| Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток) | 470 | 500 | 922 |
| ИТОГО по разделу III | 490 | 19285 | 22822 |
| IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА |  |  |  |
| Займы и кредиты | 510 | 5000 | 5000 |
| Отложенные налоговые обязательства | 515 | 0 | 0 |
| Прочие долгосрочные обязательства | 520 | 0 | 0 |
| ИТОГО по разделу IV | 590 | 5000 | 5000 |
| V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА |  |  |  |
| Займы и кредиты | 610 | 10000 | 10000 |
| Кредиторская задолженность | 620 | 3520 | 3359 |
| поставщики и подрядчики | 621 | 3490 | 3339 |
| задолженность перед персоналом организации | 622 | 0 | 0 |
| задолженность перед государственными внебюджетными фондами | 623 | 0 | 0 |
| задолженность по налогам и сборам | 624 | 0 | 0 |
| прочие кредиторы | 625 | 30 | 20 |
| Задолженность участникам (учредителям) по выплате доходов | 630 | 0 | 0 |
| Доходы будущих периодов | 640 | 706 | 850 |
| Резервы предстоящих расходов | 650 | 754 | 825 |
| Прочие краткосрочные обязательства | 660 | 0 | 0 |
| ИТОГО по разделу V | 690 | 14980 | 15034 |
| БАЛАНС | 700 | 39265 | 42856 |

Приложение 2

БУХГАЛТЕРСКИЙ БАЛАНС

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | | | | Коды | | |
| Форма № 1 по ОКУД | | | | 0710001 | | |
| на 1 **января 2007 г.** | Дата (год, месяц, число) | | | 20 | 01 | 07 |
| Организация: **Общество с ограниченной ответственностью "Нордфиш"** | | | по ОКПО | 17713230 | | |
| Идентификационный номер налогоплательщика | | | ИНН | 7716123398 | | |
| Вид деятельности: **торговля** | | | по ОКВЭД | 71100 | | |
| Организационно-правовая форма / форма собственности: **частная** | | | по ОКОПФ/ОКФС | 34/67 | | |
| Единица измерения: **тыс. руб.** | | | по ОКЕИ |  | | |
|  | | |  |  | | |
| **АКТИВ** | | **Код стр.** | **На начало отчетного периода** | **На конец отчетного периода** | | |
| 1 | | 2 | 3 | 4 | | |
| I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ | |  |  |  | | |
| Нематериальные активы | | 110 | 0 | 0 | | |
| Основные средства | | 120 | 14096 | 15065 | | |
| Незавершенное строительство | | 130 | 120 | 120 | | |
| Доходные вложения в материальные ценности | | 135 | 0 | 0 | | |
| Долгосрочные финансовые вложения | | 140 | 0 | 0 | | |
| Отложенные налоговые активы | | 145 | 0 | 0 | | |
| Прочие внеоборотные активы | | 150 | 0 | 0 | | |
| ИТОГО по разделу I | | 190 | 14216 | 15185 | | |
| II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ | |  |  |  | | |
| Запасы | | 210 | 24872 | 26937 | | |
| сырье, материалы и другие аналогичные ценности | | 211 | 20500 | 22455 | | |
| животные на выращивании и откорме | | 212 | 0 | 0 | | |
| затраты в незавершенном производстве | | 213 | 0 | 0 | | |
| готовая продукция и товары для перепродажи | | 214 | 4122 | 4150 | | |
| товары отгруженные | | 215 | 250 | 332 | | |
| расходы будущих периодов | | 216 | 0 | 0 | | |
| прочие запасы и затраты | | 217 | 0 | 0 | | |
| Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям | | 220 | 2185 | 2800 | | |
| Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев после отчетной даты) | | 230 | 81 | 200 | | |
| покупатели и заказчики | | 231 | 81 | 200 | | |
| Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты) | | 240 | 1231 | 252 | | |
| покупатели и заказчики | | 241 | 1231 | 252 | | |
| Краткосрочные финансовые вложения | | 250 | 25 | 35 | | |
| Денежные средства | | 260 | 246 | 532 | | |
| Прочие оборотные активы | | 270 | 0 | 0 | | |
| ИТОГО по разделу II | | 290 | 28640 | 30756 | | |
| БАЛАНС (сумма строк 190 + 290) | | 300 | 42856 | 45941 | | |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **ПАССИВ** | **Код стр.** | **На начало отчетного периода** | **На конец отчетного периода** |
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ |  |  |  |
| Уставный капитал | 410 | 10000 | 10000 |
| Добавочный капитал | 420 | 5307 | 6774 |
| Резервный капитал | 430 | 6593 | 6628 |
| том числе:  резервы, образованные в соответствии с законодательством |  | 0 | 0 |
| Резервы, образованные в соответствии с учредительными документами |  | 6593 | 6628 |
| Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток) | 470 | 922 | 1930 |
| ИТОГО по разделу III | 490 | 22822 | 25332 |
| IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА |  |  |  |
| Займы и кредиты | 510 | 5000 | 5000 |
| Отложенные налоговые обязательства | 515 | 0 | 0 |
| Прочие долгосрочные обязательства | 520 | 0 | 0 |
| ИТОГО по разделу IV | 590 | 5000 | 5000 |
| V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА |  |  |  |
| Займы и кредиты | 610 | 10000 | 10000 |
| Кредиторская задолженность | 620 | 3359 | 3580 |
| поставщики и подрядчики | 621 | 3339 | 3550 |
| задолженность перед персоналом организации | 622 | 0 | 0 |
| задолженность перед государственными внебюджетными фондами | 623 | 0 | 0 |
| задолженность по налогам и сборам | 624 | 0 | 0 |
| прочие кредиторы | 625 | 20 | 30 |
| Задолженность участникам (учредителям) по выплате доходов | 630 | 0 | 0 |
| Доходы будущих периодов | 640 | 850 | 1256 |
| Резервы предстоящих расходов | 650 | 825 | 773 |
| Прочие краткосрочные обязательства | 660 | 0 | 0 |
| ИТОГО по разделу V | 690 | 15034 | 15609 |
| БАЛАНС | 700 | 42856 | 45941 |

Приложение 3

ОТЧЕТ О ПРИБЫЛЯХ И УБЫТКАХ

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | | | Коды | | |
| Форма № 2 по ОКУД | | | 0710002 | | |
| за **2005 год** | Дата (год, месяц, число) | | 20 | 01 | 06 |
| Организация: **Общество с ограниченной ответственностью "Нордфиш"** | | по ОКПО | 17713230 | | |
| Идентификационный номер налогоплательщика | | ИНН | 7716123398 | | |
| Вид деятельности: **торговля** | | по ОКВЭД | 71100 | | |
| Организационно-правовая форма / форма собственности: **частная** | | по ОКОПФ/ОКФС | 34/67 | | |
| Единица измерения: **тыс. руб.** | | по ОКЕИ |  | | |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Наименование показателя** | **Код стр.** | **За отчетный период** | **За аналогичный период предыдущего года** |
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| Доходы и расходы по обычным видам деятельности |  |  |  |
| Выручка (нетто) от продажи товаров, продукции, работ, услуг (за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов и аналогичных обязательных платежей) | 010 | 43046 | 40544 |
| Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг | 020 | 39656 | 37655 |
| Валовая прибыль | 029 | 3390 | 2889 |
| Коммерческие расходы | 030 | 3027,57 | 2500 |
| Управленческие расходы | 040 |  |  |
| Прибыль (убыток) от продаж | 050 | 362,43 | 389 |
| Прочие доходы и расходы |  |  |  |
| Проценты к получению | 060 | 0 | 0 |
| Проценты к уплате | 070 | 0 | 0 |
| Доходы от участия в других организациях | 080 | 0 | 0 |
| Прочие операционные доходы | 090 | 345 | 312 |
| Прочие операционные расходы | 100 | 78,25 | 60 |
| Внереализационные доходы | 120 | 23,32 | 12 |
| Внереализационные расходы | 130 | 4,5 | 2 |
|  |  |  |  |
| Прибыль (убыток) до налогообложения | 140 | 648 | 651 |
| Отложенный налоговый активы | 141 | 0 | 0 |
| Отложенное налоговое обязательства | 142 | 0 | 0 |
| Текущий налог на прибыль | 150 | 156 | 156 |
| Чистая прибыль (убыток) отчетного периода | 190 | 492 | 495 |

Приложение 4

ОТЧЕТ О ПРИБЫЛЯХ И УБЫТКАХ

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | | | Коды | | |
| Форма № 2 по ОКУД | | | 0710002 | | |
| за **2006 год** | Дата (год, месяц, число) | | 25 | 01 | 06 |
| Организация: **Общество с ограниченной ответственностью "Нордфиш"** | | по ОКПО | 17713230 | | |
| Идентификационный номер налогоплательщика | | ИНН | 7716123398 | | |
| Вид деятельности: **торговля** | | по ОКВЭД | 71100 | | |
| Организационно-правовая форма / форма собственности: **частная** | | по ОКОПФ/ОКФС | 34/67 | | |
| Единица измерения: **тыс. руб.** | | по ОКЕИ |  | | |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Наименование показателя** | **Код стр.** | **За отчетный период** | **За аналогичный период предыдущего года** |
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| Доходы и расходы по обычным видам деятельности |  |  |  |
| Выручка (нетто) от продажи товаров, продукции, работ, услуг (за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов и аналогичных обязательных платежей) | 010 | 43118 | 43046 |
| Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг | 020 | 39370 | 39656 |
| Валовая прибыль | 029 | 3748 | 3390 |
| Коммерческие расходы | 030 | 3431 | 3027,57 |
| Управленческие расходы | 040 |  |  |
| Прибыль (убыток) от продаж | 050 | 317 | 362,43 |
| Прочие доходы и расходы |  |  |  |
| Проценты к получению | 060 | 0 | 0 |
| Проценты к уплате | 070 | 0 | 0 |
| Доходы от участия в других организациях | 080 | 0 | 0 |
| Прочие операционные доходы | 090 | 412 | 345 |
| Прочие операционные расходы | 100 | 48,2 | 78,25 |
| Внереализационные доходы | 120 | 37,4 | 23,32 |
| Внереализационные расходы | 130 | 6,2 | 4,5 |
|  |  |  |  |
| Прибыль (убыток) до налогообложения | 140 | 712 | 648 |
| Отложенный налоговый активы | 141 | 0 | 0 |
| Отложенное налоговое обязательства | 142 | 0 | 0 |
| Текущий налог на прибыль | 150 | 171 | 156 |
| Чистая прибыль (убыток) отчетного периода | 190 | 541 | 492 |

1. Данные ГТК [↑](#footnote-ref-1)
2. Сводная структура расходов населения (по итогам 2005 года). Данные исследовательской компании Гортис. [↑](#footnote-ref-2)
3. Данные исследовательской компании «Агриконсалт» [↑](#footnote-ref-3)
4. Менеджмент организации: Учебное пособие / Под общей ред. В.Е. Ланкина. - Таганрог: ТРТУ, 2006 [↑](#footnote-ref-4)