Санкт-Петербургский Государственный университет сервиса и экономики

Институт экономики и управления предприятиями сервиса

Кафедра «Экономика организации и предпринимательства»

Отчет

по преддипломной практике

На предприятии ООО «Скульптор» (фитнес-центр) г.Санкт-Петербург

Руководитель от предприятия (подпись) С.Н.Калач

Руководитель от кафедры (подпись) Е.А.Чернышева

Студент (подпись) К.А. Пугачук

4 курс 5216 группа ИЭУПС спец 080100.62 очная ф/о

Санкт - Петербург, 2015

Оглавление

1. Общая характеристика предприятия

2. Анализ объема и ассортимента реализации услуг

3. Анализ качества и конкурентоспособности услуг, организации обслуживания населения

4. Анализ эффективности использования основных фондов, имеющихся технологии и производственных мощностей

5. Анализ эффективности использования оборотных средств и материально- технического снабжения

6. Анализ структуры управления предприятия

7. Анализ эффективности использования трудовых ресурсов и используемой системы оплаты труда

8. Анализ затрат на производство и реализацию

9. Анализ прибыли и рентабельности

10. Анализ экономической безопасности

11. Выводы

Список использованной литературы

Дневник практики

* 1. Общая характеристика предприятия

Чтобы охарактеризовать сеть фитнес- центров Скульптор, исследуем развитие спортивных центров в Санкт-Петербурге за последние годы.

Так, сеть спортивных клубов SportLife начала свою историю в 2010 году, когда был открыт первый клуб на Аптекарском проспекте. С первых дней своей работы и по сей день он завоевывает сердца как искушенных в фитнесе, так и тех, кто совершил первые шаги в этот удивительный мир. Опыт и традиции, накопленные в первом клубе, воплотили с открытием новых клубов - появилась сеть SpottLife ... "Спорт в удовольствие!" - с таким девизом они пришли в те районы города, которые были обделены вниманием цивилизованного спорта. Клубы SportLife делают все, для того, чтобы самочувствие и внешний вид были на высоте. ... Эти клубы станут лучшим средством от стрессов большого города, лучшей диетой и лучшим салоном красоты!"

Сеть спортивных клубов Fitness House взяла старт 30 июня 2011 года с момента открытия первого клуба в самом центре города- на стрелке Васильевского острова. В этом же году был открыт самый крупный спортивный центр в Санкт- Петербурге: клуб Fitness House на Пулковском шоссе. В первые же месяцы открытия этот клуб стал одним из самых популярных и на протяжении всего времени остается «флагманом» сети.

В последующие годы сеть клубов Fitness House стала развиваться во всех районах города. В 2012 году сеть выходит на лидирующие позиции по количеству действующих клубов в Санкт- Петербурге.

В настоящее время компания продолжает свое развитие- до конца 2016 года запланировано открытие еще 4 клубов.

Fitness House зарекомендовала себя на рынке фитнес-услуг Санкт-Петербурга, доказательством чего является внушительное число клиентов- 130000 человек по данным на 2014 год.

Alex Fitness- быстроразвивающаяся сеть спортивных клубов, предоставляющая спортивно- оздоровительные услуги, доступные всем любителям здорового образа жизни, на рынке с 2010 года. Это новое направление, заданное уже зарекомендовавшей себя в Санкт-Петербурге сетью клубов высокого уровня «Олимп».

На сегодняшний день самой молодой и динамично развивающейся сетью спортивных клубов является «Скульптор». За 3 года работы в разных районах Санкт-Петербурга и Ленинградской области было открыто 7 спортивных клубов. В 2016 году планируется открыть 6 спортивных клубов в густонаселенных районах Санкт-Петербурга, а так же в Ленинградской области.

Компания «Скульптор»- сеть спортивных клубов, оснащенных современными тренажерами, идеально подходящими для новичков и профессионалов. Спортивные клубы «Скульптор»- это активный отдых и удовольствие от занятий фитнесом, аэробикой, большой выбор оздоровительных программ для поддержки отличной физической формы, укрепления организма и создания идеальной фигуры. «Скульптор» не забывает о маленьких посетителях и широко развивает фитнес для детей, устанавливая в клубах специальные детские тренажеры.

Во всех клубах сети «Скульптор» есть тренажерный зал, кардиозона для укрепления сосудисто-сердечной системы, зал для занятий аэробикой и спортивный зал для групповых игр- минифутбола, волейбола или баскетбола.

Так же есть возможность выбрать фитнес клуб с бассейном или уникальным SPA- комплексом, посещать современный фитнес- центр, дающий максимум возможностей для укрепления физической формы или регулярно заниматься в зале аэробики для поддержания организма в тонусе.

Президентом сети «Скульптор» является известный российский бизнесмен Алексей Фурсов, основатель и президент «Евразия Холдинг».

За высокую динамику развития бизнеса в 2005 году Алексей Фурсов получил премию «Лучший топ-менеджер Санкт- Петербурга» по версии газеты «Деловой Петербург», был удостоен премии «Шеф года» в номинации «Прорыв года в сфере услуг». В 2010 году Алексей Фурсов вошел в число «30 лучших предпринимателей Санкт-Петербурга» за динамику и инновации в бизнесе.

«Скульптор» активно участвует в жизни города Санкт- Петербурга, проводя различные мероприятия и акции. Так, в 2013 году компанией совместно с Администрацией Петроградского района Санкт-Петербурга был организован и проведен юбилейный, 70-й Всероссийский «День физкультурника», так же компания активно участвовала в праздниках и мероприятиях Приморского района и получила официальную благодарность за неоценимый вклад в развитие физической культуры и спорта в Санкт-Петербурге. «Скульптор», являясь патриотом своего города , в 2012 году стал официальным партнером ФК «Зенит» и одним из статусных партнеров Санкт-Петербургской недели моды «Дефиле на Неве».

ООО «Скульптор»- дочернее предприятие сети «Скульптор», расположенное на улице Ленина в городе Санкт-Петербурге.

Цели компании в соответствии с Уставом:

1. Пропаганда здорового образа жизни, развитие физической культуры и спорта.
2. Приобщение населения к регулярным физическим тренировкам.
3. Содействие сильнейшим спортсменам в подготовке к участию в различных соревнованиях.
4. Осуществление платных услуг в области физической культуры и спорта, общеоздоровительных комплексов и гимнастики, в том числе общие массажно- оздоровительные процедуры и услуги солярия.

Все большее распространение частных форм владения собственностью в области физической культуры и спорта расширяет применение спортивно- оздоровительных услуг на коммерческие организации.

Директор - высшая должность в организации, наделённая полномочиями выбора стратегии развития компании, работы с кадрами, определения финансовых потоков предприятия, является исполнительным органом, назначаемым учредителем и отчитывается ему.

Основные функции учредителя:

* 1. Выбор вида деятельности предприятия;
  2. Определение организационных основ;
  3. Избрание Генерального директора;
  4. Определение направления расходования средств, утверждение отчетов о финансовой деятельности предприятия задания;
  5. Внесение изменений и дополнений в Устав компании.

Основные функции директора:

* 1. Общее руководство производственно- хозяйственной и финансово- экономической деятельностью предприятия;
  2. Организация взаимодействия всех структурных подразделения, цехов и производственных единиц;
  3. Обеспечение выполнения всех принимаемых предприятием обязательств;
  4. Создание условия для внедрения новейших техники и технологии;
  5. Принятие мер по обеспечению здоровых и безопасных условий труда на предприятии;
  6. Контроль над соблюдением законности в деятельности всех служб;
  7. Защита имущественных интересов предприятия в суде и в органах государственной власти и управления.

Виды предоставляемых услуг ООО «Скульптор» :

1. Групповые программы:

* Аэробика
* Пилатес
* Каратэ
* Spinning
* Латина
* Гоу-гоу
* Тхэквондо
* Йога
* Степ
* Айкидо

1. Водный комплекс:

* Аквааэробика
* Посещение спортивного бассейна

3. Тренажерный зал:

* Tranning time- решение вопросов лишнего веса
* Кроссфит- общая физическая подготовка
* Бодибилдинг
* Бодифитнес

Несомненным преимуществом ООО «Скульптор» в Санкт-Петербурге является его местонахождение- самый центр города, что обеспечивает приток клиентов с минимальными рекламными затратами. В пешей доступности от клуба расположены школа и детский сад. Коммерческий отдел клуба и спортивный зал находятся в одном здании, координируя деятельность предприятия и экономя время клиентов.

На фасадной части здания располагается световая вывеска с названием спортивного клуба и перечнем основных услуг. Рядом имеется крытая парковка для автомобилей. Все перечисленное обуславливает комфортабельное посещение спортивного клуба гостями.

### Анализ объема и ассортимента реализации услуг

Основным технико-экономическим показателем является выручка от реализации услуг. К факторам изменения выручки относят: основные факторы (объем продаж, себестоимость продукции, структура продукции и затрат, цена продукции); неосновные факторы, связанные с нарушением хозяйственной дисциплины (ценовые нарушения, нарушения условий труда и требований к качеству продукции, ведущие к штрафам и экономическим санкциям, и др.).

Информационной базой анализа являются материалы плановых документов, данные бухгалтерского и статистического учета и отчетности предприятия за 2012 и 2013 годы. Так же в работе будут учитываться данные личных наблюдений.

Основными задачами раздела являются:

* определение динамики роста и степени выполнения плана по объему и ассортименту реализации услуг;
* оценка структурных сдвигов в составе услуг и их влияния на показатели хозяйственной деятельности.
* выявление факторов и причин отклонений фактических значений показателей от плановых или предшествующего периода.

Анализ показателей объёма производства и объёма реализации продукции (услуг, товаров) начинается с выявления отклонений фактических величин по каждому виду деятельности (или ассортиментной группе) от плановых (или предшествующего периода).

Виды предоставляемых услуг ООО «Скульптор» :

Групповые программы:

* Аэробика
* Пилатес
* Каратэ
* Spinning
* Латина
* Гоу-гоу
* Тхэквондо
* Йога
* Степ
* Айкидо

Водный комплекс:

* Аквааэробика
* Посещение спортивного бассейна

Тренажерный зал:

* Tranning time- решение вопросов лишнего веса
* Кроссфит- общая физическая подготовка
* Бодибилдинг
* Бодифитнес

Проведем анализ динамики выручки от реализации услуг предприятия, рассчитаем абсолютный прирост базисный, абсолютный прирост цепной, темп роста базисный, темп роста цепной, темп прироста базисный и темп прироста цепной. Результаты расчетов представлены в таблице 1. Из них следует, что объем выручки вырос в 2013 по сравнению с предыдущими периодами, вследствие чего происходит увеличение базисного темпа роста по сравнению с 2012 годом.

Таблица 1

Динамика выручки от реализации услуг ООО «Скульптор» за 2011-2013 г.г.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатель | 2011 г. | 2012 г. | 2013 г. |
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| 1. Валовая выручка, тыс.руб. | 5366,4 | 5724,0 | 6732,8 |
| 2. Абсолютный прирост базисный, тыс.руб. | - | 357,6 | 1008,8 |
| 3. Абсолютный прирост цепной, тыс. руб. | - | 357,6 | 651,2 |
| 4. Темп роста базисный, % | - | 106,7 | 125,5 |
| 5. Темп роста цепной, % | - | 106,7 | 117,6 |
| 6. Темп прироста базисный, % | - | 6,7 | 25,5 |
| 7. Темп прироста цепной, % | - | 6,7 | 18,8 |

Делаем вывод о стабильном увеличении объема выручки за данный период. Это говорит о том, что предприятие рентабельно и оказываемые услуги эффективны.

Затем проводим анализ ассортиментной структуры услуг, оказываемых ООО «Скульптор» способом сравнения двух периодов 2012 и 2013 годов (результаты расчетов в таблице 2). Приведем данные по каждой услуге, предоставляемой в фитнес-центре, в тысячах рублей за рассматриваемый период (2012 и 2013 годы), рассчитаем процентное отношение объема реализации к общему итогу. Так же проведем расчет отклонения за 2012 и 2013 годы. По каждому из направлений объем реализации вырос за данный период, что объясняется повышением цен на услуги и увеличением объема реализации каждой услуги, времени работы по каждому наименованию, что привело к увеличению количества клиентов.

Таблица 2

Ассортиментная структура услуг ООО «Скульптор»

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Структура | 2012 год | | 2013 год | | Отклонение | |
|  | тыс.руб. | % к итогу | тыс.руб. | % к итогу | тыс.руб. | % |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| Аэробика | 598,0 | 10,4 | 601,0 | 8,9 | 3 | 0,5 |
| Пилатес | 412,0 | 7,2 | 484,0 | 7,3 | 72 | 17,5 |
| Каратэ | 364,0 | 6,4 | 387,0 | 5,7 | 23 | 6,3 |
| Spinning | 244,0 | 4,3 | 541,0 | 8,0 | 297 | 121,7 |
| Латина | 354,0 | 6,9 | 442,0 | 6,6 | 88 | 24,9 |
| Гоу-гоу | 491,0 | 8,6 | 513,0 | 7,6 | 22 | 7,8 |
| Тхэквондо | 278,0 | 4,9 | 491,0 | 7,3 | 213,0 | 76,6 |
| Йога | 447,5 | 7,8 | 458,3 | 6,8 | 10,8 | 2,4 |
| Степ | 488,0 | 8,5 | 491,0 | 7,3 | 3 | 0,6 |
| Айкидо | 333,0 | 5,8 | 423,0 | 6,3 | 90 | 27,0 |
| Аквааэробика | 531,5 | 9,3 | 534,7 | 7,9 | 3,2 | 0,6 |
| Посещения спортивного бассейна | 541,0 | 9,6 | 547,0 | 8,1 | 6 | 1,1 |
| Tranning time | 498,0 | 8,7 | 601,0 | 8,9 | 103 | 20,7 |
| Кроссфит | 144,0 | 2,5 | 218,8 | 3,2 | 74,8 | 51,9 |
| Итого | 5724,0 | 100,00 | 6732,8 | 100,00 | 1008,8 | 17,6 |

Анализ ассортиментной структуры ООО «Скульптор» показал, что потребление услуг в 2013 году по сравнению с 2012 годом вырос, ассортимент предоставляемых услуг остался прежним, а процентное отношение объема реализации одной услуги к итоговому результату практически не изменилось. Исходя из вышесказанного делаем вывод: необходимо увеличение объема реализуемых услуг и расширение ассортимента услуг фитнес-центра.

При анализе объема реализации услуг важно учитывать сезонный характер спроса на услуги, предоставляемые фитнес- центром: в летний период количество клиентов заметно уменьшается, так как летом на наступает сезон отпусков, дач. В летнее время в помещения спортивного клуба проводят ремонт. Поэтому основной поток клиентов приходится на осень, зиму и весну.

Анализ ритмичности и равномерного выполнения услуг невозможно провести в связи с невозможностью определения спроса на услуги.

Проводя анализ, можно отметить изменения объемов реализации услуг в зависимости от времени года. Основной поток клиентов наблюдается в конце зимы- начале весны, так как люди испытывают потребность привести физическую подготовку в норму к лету и выглядеть стройнее. К тому же наблюдается неравномерность оказываемых услуг и в течение недели: в будние дни поток клиентов заметно выше, нежели чем в выходные дни. Это объясняется тем, что многие предпочитают отдыхать за городом в субботу и воскресенье.

Неравномерность оказываемых услуг предприятия приводит к ухудшению многих экономических показателей, поэтому необходимо проводить мероприятия по сглаживанию межсезонных колебаний спроса на оказываемые услуги: установка дополнительной рекламы, введение дополнительных скидок и акций для клиентов, возможно, новые мотивации для сотрудников.

Из расчета динамики показателей, влияющих на объем выпуска продукции (данные представлены в таблице 3), можно сделать вывод о положительных изменениях: валовый объем услуг в 2013 году по сравнению с 2012 г. повышается на 17,6 %, выработка на одного работающего возросла на 24,6 %, численность работающих в 2013 году уменьшается на 1 человека.

Таблица 3

Расчет динамики показателей, влияющих на объем выпуска услуг ООО «Скульптор» в 2012 и 2013 г.г.

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № п/п | Показатели | Ед. измер. | 2012г. | 2013г. | Отклонение тыс.руб. | % выпол-нения |
| 1 | Валовый объем услуг | тыс.руб. | 5724,0 | 6732,8 | 1008,8 | 117,6 |
| 2 | Выработка на одного работающего | тыс.руб./чел | 301,26 | 374,04 | 72,78 | 124,6 |
| 3 | Среднесписочная численность работающих | чел. | 19 | 18 | -1 | 94,7 |

Проведем анализ влияния трудовых факторов на выпуск продукции в 2012 и 2013 годах, данные поместим в таблицу 4.

Таблица 4

Влияние трудовых факторов на выпуск продукции в 2012 и 2013 г.г.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № | Показатели | 2012 | 2013 | Откло-нение | % выполне-ния |
| 1 | Отработано всеми работающими: |  |  |  |  |
|  | человеко-дн.; | 3520 | 3390 | -220 | 93,8 |
|  | человеко-часов. | 28160 | 26400 | -1760 | 93,8 |
| 2 | Среднее число дней, отработанных одним работающим. | 185 | 188 | 3 | 102 |
| 3 | Продолжительность рабочего дня в часах. | 8 | 8 | 0 | 100 |
| 4 | Выработка одного работающего в тыс. рублях: |  |  |  |  |
|  | Среднегодовая; | 162,8 | 198,94 | 36,14 | 122 |
|  | Среднедневная; | 0,84 | 1,00 | 0,16 | 119 |
|  | Среднечасовая. | 0,45 | 0,53 | 0,8 | 117 |

Из данных таблицы 4 следует: среднее число дней, отработанных одним рабочим в 2013 году увеличилось, продолжительность рабочего дня осталась прежней, а среднегодовая и среднедневная выработки возросли соответственно на 22% и 17%.

3.Анализ качества и конкурентоспособности услуг, организации обслуживания населения

Сегодня объем отечественного рынка фитнес -услуг составляет всего 1% от общемирового. Кроме того, нельзя не отметить тот факт, что большая часть фитнес- клубов сконцентрирована в Москве и Санкт-Петербурге. А в провинции эта ниша практически не занята. По данным маркетинговых исследований больше половины (53%) российского рынка фитнес-услуг сосредоточено в столице. В Санкт-Петербурге расположено 17% клубов. А на долю регионов приходится лишь треть общего количества клубов.

По оценкам экспертов, сейчас фитнес-рынок растет примерно на 20% в год и на сегодняшний день его объем достигает 1 миллиарда долларов.

Сегодня в России работает более 2500 фитнес-клубов. При этом примерно 30% рынка приходится на долю сетевых заведений, которые весьма популярны.

Спортивный клуб «Скульптор» работает по будням с 12 до 20, а в выходные дни с 13 до 21 часов. Посетить фитнес-центр, можно, купив абонемент или разовое посещение. В случае приобретения абонемента студентам, пенсионерам, инвалидам дается скидка. К тому же к абонементу привязывается дисконтная карта, которая позволяет получать скидки при покупке спортивного питания и аксессуаров.

Посетители фитнес- клуба, в основном, люди в возрасте от 16 до 58 лет. Большей популярностью пользуются различные групповые программы и водный комплекс.

Профессиональный сервис, агрессивная рекламная политика компании, активное участие в жизни города и, естественно, большой ассортимент услуг- все перечисленное повышает конкурентоспособность «Скульптора».

Клиенты отмечают приветливость, доброжелательность, улыбчивость оперативность и профессионализм сотрудников клуба.

В таблице 5 расположены данные опроса 1589 бывших и настоящих клиентов таких фитнес- центров, как Fitness House, Sport life, Скульптор (Fitness House, Sport life расположены территориально в 10-20 мин. ходьбы от Скульптора). Клиенты оценивали местоположение фитнес- центров, ассортимент услуг и проч. по 10-ти балльной шкале. В таблице представлены средние оценки.

Таблица 5

Анализ конкурентоспособности услуг ООО «Скульптор»

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| критерий  клуб | Fitness House | Sport life | Скульптор |
| местоположение | 7 | 6 | 9 |
| ассортимент услуг | 6 | 8 | 5 |
| интерьер, чистота помещений | 5 | 4 | 10 |
| качество обслуживания | 7 | 3 | 10 |
| режим работы | 8 | 7 | 8 |

Практически по всем направлениям ООО «Скульптор» выигрывает у своих конкурентов. И только ассортимент услуг клиенты оценивают на 5 по 10-ти балльной шкале. Можно сделать вывод: ООО «Скульптор» нуждается в расширении ассортимента предоставляемых услуг.

Проведем анализ качества услуг за 2011- 2013 годы, данные отразим в таблице 6.

Таблица 6

Анализ качества услуг ООО «Скульптор» 2011-2013 г.г.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| показатель | 2011 | 2012 | 2013 |
| Валовый объем услуг, тыс.руб. | 5366,4 | 5724,0 | 6732,8 |
| Стоимость услуг, по которым поступили жалобы,тыс.руб. | 16,7 | 14,8 | 11,3 |
| Удельный вес стоимости услуг, по которым поступили жалобы | 0,3 | 0,3 | 0,2 |
| Темп изменения удельного веса стоимости услуг, по которым поступили жалобы,% | - | 0 | -0,1 |

По результатам таблицы 6 показатель удельного веса стоимости услуг, по которым поступили жалобы, имеет тенденцию к снижению к 2013 году. Данный результат говорит о том, что качество предоставляемых услуг ООО «Скульптор» практически не меняется.

Выполним анализ внедрения новых видов услуг ООО «Скульптор» на основе расчета коэффициента освоения новых видов услуг, данные отразим в таблице 7.

Таблица 7

Анализ внедрения новых видов услуг ООО «Скульптор» за 2011-2013 г.г.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатель | 2011 | 2012 | 2013 |
| Валовый объем услуг, тыс.руб. | 5366,4 | 5724,0 | 6732,8 |
| Объем продукции, произведенной впервые, тыс.руб. | 58,8 | 44,2 | 35,0 |
| Коэфф. освоения новых видов услуг | 0,0109 | 0,0077 | 0,0051 |
| Темп роста освоения новых видов изделий, % | - | 0,32 | -0,26 |

Из проведенных расчетов видно, что темп роста освоения новых видов изделий составил 0,32 и -0,26 % соответственно за 2012 и 2013 годы, но в 2013 показатель отрицательный. Это говорит о том, что предприятие сосредотачивается в основном на производстве ранее освоенных услуг.

Исходя из всего вышесказанного, администрации ООО «Скульптор», несмотря на все уже осуществленные усовершенствования клуба, необходимо дополнительно разработать систему мероприятий, позволяющих повысить доход организации и расширить ассортимент услуг путем освоения новых видов услуг.

## 4. Анализ эффективности использования основных фондов

Основные фонды - это часть производственных фондов, которая участвует в процессе производства длительное время, сохраняя при этом свою натуральную форму, а их стоимость переносится на продукцию постепенно, по частям, по мере использования.

Основные фонды спортивных предприятий - это средства труда используемые для производства спортивных услуг. К ним относятся здания, сооружения, оборудование, производственный и хозяйственный инвентарь, средства транспорта, связи.

Структура ОФ является показателем технической оснащенности предприятия: чем больше в ОФ процент оборудования, тем больше активная часть ОФ.

При анализе основных фондов дадим оценку обеспеченности основными фондами производства и труда с учетом их технического состояния, износа, определим степень их использования и выявим резервы увеличения выпуска продукции, услуг, товарооборота без дополнительных капитальных вложений.

Анализ основных фондов (ОФ) охватывает: их наличие и структуру, состояние и движение, фондовооруженность и степень загрузки, эффективность использования.

При расчетах использовались данные бухгалтерского баланса ООО «Скульптор», оборотные ведомости по ОФ.

В таблице 8 предоставим данные о стоимости и структуре основных фондов ООО «Скульптор».

Таблица 8

Стоимость и структура основных производственных фондов за 2011-2013 г.г

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| N п/ п | Вид основных средств | Стоимость ОФ, тыс .руб | | | Структура ОФ | | | |
|  |  | Перво-  началь  ная(тыс.руб) | Ср.срок службы  (лет) | Коэф.  износа | Активная часть | | Пассивная часть | |
|  |  |  |  |  | Тыс. руб. | % | Тыс. руб | % |
| 1 | спортивный инвентарь | 243,481 | 15 | 3 | 243,481 | 100 | - | - |
|  | Итого | 243,481 | 15 | 3 | 243,481 | 100 | - | - |

За 2011- 2013 г.г. структура ОФ не изменилась, поэтому коэффициенты пророста, поступления и выбытия не рассчитываем.

Далее необходимо проанализировать динамику таких показателей, как: фондовооруженность, фондоотдача, фондоемкость и рентабельность ОФ.

Фондовооруженность применяется для характеристики оснащенности труда работающих и рассчитывается по формуле:

Фонд-ть=Ср.год. ст-ть ОФ/Среднесписоч. Числ-ть работающих

Фонд-ть=4,27 руб/чел

Фондоотдача характеризует уровень эффективности использования ОФ предприятия, рассчитывается по формуле:

Фонд-а= Объем реал. услуг/ср.год. ст-ть ОФ

Фонд-а=6732,8/81,161=82,34 руб.

Фондоемкость- величина, обратная фондоотдаче, поэтому:

Фонд-ть=1/82,34=0,01 руб.

Фондоемкость показывает долю стоимости ОФ, приходящуюся на каждый рубль выпускаемой продукции.

Рентабельность ОФ рассчитывается как отношение балансовой прибыли предприятия к среднегодовой стоимости ОФ:

Р=598,6/81,161\*100%=737%

Итак, несмотря на снижение стоимости ОФ, показатели эффективности достаточно высокие. Фондоотдача составила 82,34 руб., фондоемкость- 0,01 руб., показатель рентабельности ОФ- 737 %.

Проведем анализ характеристики производственных площадей ООО «Скульптор» и данные предоставим в таблице 9. Как видно из таблицы 9, не все помещения используются в полном объеме, то есть не достаточно эффективно.

Рассчитаем коэффициент интенсивности использования площадей:

Коэф.инт.исп.пл.= пл.факт.исп./общ.пл

Коэф.инт.исп. пл.=692/752\*100%=92%

То есть, в ООО «Скульптор» имеется 8% не используемых по назначению площадей, с которых при рациональном использовании возможно увеличение дохода предприятия. Поэтому считаю возможным о внедрении дополнительных услуг в ООО «Скульптор».

Таблица 9

Характеристика производственных площадей ООО «Скульптор»

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Вид помещения | Площадь, м2 | | Коэффициент использования (пл. исп. ф/пл. им.), % |
|  | Имеющаяся | Фактически используемая |  |
| 1. Тренажерный зал | 175 | 175 | 100 |
| 2. Танцевальный зал | 110 | 110 | 100 |
| 3. Гимнастический зал | 80 | 80 | 100 |
| 4.Бассейн | 200 | 200 | 100 |
| 5.Тренерская | 25 | 25 | 100 |
| 6.Душ,туалет,раздевалки и проч. | 120 | 60 | 50 |
| 7. Кабинет администратор. | 24 | 24 | 100 |
| 8. Коммерческий отдел | 18 | 18 | 100 |
| ИТОГО: | 752 | 692 | 92 |

Необходимо принять меры для рационального использования резервов производственных площадей, а именно- внедрение новых услуг.

## 

## 5. Анализ эффективности использования оборотных средств и материально- технического снабжения

Оборотными средствами называется постоянно находящаяся в непрерывном движении совокупность производственных оборотных фондов и фондов обращения. Следовательно, оборотные средства можно классифицировать на оборотные производственные фонды и фонды обращения, то есть по сферам оборота. Производственные оборотные фонды- это предметы труда, которые потребляются в течение одного производственного цикла и полностью переносят свою стоимость на готовую продукцию. Основное назначение оборотных средств- обеспечение непрерывности и ритмичности производства.

Проведем анализ состава и структуры оборотных средств ООО «Скульптор», вычисления представим в таблице 10.

Таблица 10

Анализ состава и структуры оборотных средств ООО «Скульптор»

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| №  п/п | Статья | на начало 2013 г. | | на конец 2013 г. | | Отклонение | |
|  |  | сумма, тыс.руб. | уд.вес,% | сумма, тыс.руб. | уд.вес,% | сумма (гр5-гр3) | в % (гр7/гр3)\*100 |
| 1 | Материальные запасы | 18,0 | 4,6 | 107,2 | 19,1 | 89,2 | 495,6 |
| 2 | Денежные средства | 264,0 | 67,3 | 405,3 | 71,8 | 141,3 | 53,5 |
| 3 | Дебиторская задолженность | 98,0 | 25,0 | 51,6 | 9,1 | -46,4 | -47,3 |
| 4 | Расходы будущих периодов | 12,0 | 3,06 | 0 | 0,0 | -12,0 | -100,0 |
| 5 | Итого оборотных средств | 392,0 | 100,0 | 564,1 | 100,0 | 172,1 | 43,9 |

На конец 2013 года наибольший удельный вес составляют материальные запасы и денежные средства- 19,1 % и 71,8 % соответственно.

Оборачиваемость ОС характеризует число оборотов, совершенных оборотными средствами за отчетный период (год). Чем больше скорость обращения оборотных средств, тем меньше потребность в них и тем лучше они используются. Большое влияние на ускорение оборачиваемости оборотных средств (рост числа оборотов) оказывают внедрение достижений научно-технического прогресса и организация материально-технического снабжения и сбыта, которая предопределяет величину реализованной продукции.

Коэффициент оборачиваемости характеризует число оборотов, которое совершают оборотные средства за определенный период времени:

Коб.=объем реал.услуг/ср.ост.об.ср.

Расчет среднего остатка оборотных средств осуществляется по формуле расчета среднехронологической величины.

Ср.ост.об.ср.=392+564,1/2=674,05

Коб.=5724,0/674,05=8,5 об./год

Оборачиваемость в днях (длительность одного оборота) определяется по формуле:

Длит об.=длит.пер./Коб

Длит. об.=365/8,5=42,9 дней- длительность одного оборота

Рассмотрим анализ показателей ликвидности ООО «Скульптор», данные представим в таблице 11.

Таблица 11

Анализ показателей ликвидности ООО «Скульптор»

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель | 2012 г. | | 2013 г. | | Измене-ния |
|  | Сумма, тыс. руб. | Расчет | Сумма, тыс. руб | Расчет | Сумма. тыс. руб. |
| Текущие активы | 392,0 |  | 564,1 |  | 172,1 |
| в. т. ч. расходы будущих периодов | 6,0 | 392,0-386 | 0 |  | -6,0 |
| Чистые текущие активы | 386,0 | 508,0-122,0 | 564,1 | 564,1-0 | 178,1 |
| Текущие пассивы | 193,0 |  | 64,1 |  | -128,0 |
| Чистый оборотный капитал | 129,0 | 463,0-334,0 | 500,0 | 564,1-64,1 | 371,0 |
| Коэффициент текущий ликвидности | 2,0 | 264,0/ 132,0 | 8,8 | 564,1/64,1 | 6,8 |

Изменения сумм с 2012 по 2013 годы:

564,1-392,0=172,1; 0-6=-6,0; 564,1-386,0=178,1; 64,1-193,0=-128;

500,0-129,0=371,0; 8,8-2,0=6,8

Исходя из данных таблицы 12 делаем вывод: коэффициент текущей ликвидности в 2013 году по сравнению с 2012 годом увеличился на 6,8 и составил 8,8. На практике нормальным считается значение коэффициента текущей ликвидности Ктл > 1,5 -2,5, то есть показатель 8,8 можно считать завышенным. Избыточный показатель может свидетельствовать о замораживании капитала как в денежной, так и в форме запасов, что не благоприятно действует на развитие предпринимательской деятельности.

## 

## 6. Анализ структуры управления предприятием

Важнейшим фактором, определяющим конечные результаты деятельности предприятия и его эффективность, является его структура. Структура предприятия- это состав и соотношение его внутренних звеньев (цехов, участков, отделов, служб) и формы их взаимосвязи в процессе деятельности предприятия.

Различают общую, производственную и организационную структуру управления предприятием.

Под общей структурой предприятия понимается комплекс производственных и непроизводственных подразделений, их связи и соотношения по численности работников, площади, пропускной способности.

Производственная структура предприятия- состав входящих в него производственных единиц (цеха, участки), вспомогательных и обслуживающих производств (хозяйства, службы), а также формы их взаимосвязей в процессе производства продукции. Она оказывает существенное влияние на технико-экономические показатели производства (производительность труда, величину издержек производства, эффективность эксплуатации производственных ресурсов и оборудования), на структуру управления предприятием и цехом, организацию оперативного и бухгалтерского учета.

Организационная структура управления характеризует состав органов управления и их функциональное предназначение в обеспечении эффективности хозяйственной деятельности предприятия.

Организационная структура ООО «Скульптор» представлена на рис.1.

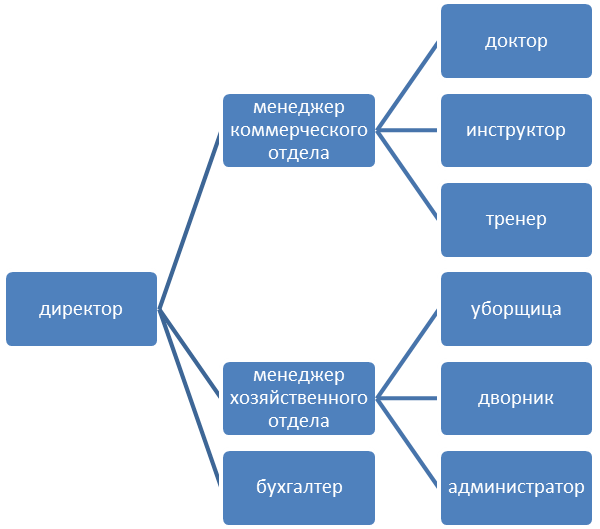


Рис. 1 Организационная структура ООО «Скульптор»

Организационная структура ООО «Скульптор» относится к линейно- функциональному типу организационных структур, так как при ней линейный руководитель (в нашем случае директор) является единоначальником, а ему оказывают помощь функциональные органы.

В процессе анализа организационной структуры сделаны выводы:

1. Норма управляемости не нарушена, лишние уровни управления отсутствуют;
2. Название должностей руководителей соответствуют их должностным обязанностям;
3. Отсутствие дублирования функций в разных подразделениях.

Так, организационная структура соответствует существующим экономическим условиям и целям, на которые ориентирована деятельность ООО «Скульптор». Это объясняется малочисленностью коллектива компании и самостоятельностью сотрудников в принятии решений.

## Анализ эффективности использования трудовых ресурсов и используемой системы оплаты труда

Трудовые ресурсы предприятия- это совокупность работников различных профессионально квалификационных групп, занятых на предприятии и входящих в его списочный состав.

На предприятии трудовые ресурсы являются важнейшим элементом производительных сил, определяют темпы роста производства и производительности труда, качество продукции и успешную работу предприятия.

Все работники в зависимости от степени их участия в производственной деятельности подразделяются на промышленно-производственный и непромышленный персонал.

К промышленно-производственному персоналу относятся работники основных и вспомогательных цехов, отделов, служб, т.е. все те, кто непосредственно связан с основной деятельностью предприятия.

В состав непромышленного персонала входят работники подразделений, не связанных с основной производственной деятельностью предприятия: жилищно-коммунального хозяйства, детских, культурно-бытовых, медицинских подразделений, подсобных сельскохозяйственных предприятий и т.п.

В сфере спортивных услуг квалифицированный персонал очень важен, так как улыбками и доброжелательным отношением может обеспечить фитнес- центру стабильный поток клиентов. Ведь люди приходят в фитнес- центр, чтобы заняться приятным делом и заодно, возможно, пообщаться с тренером. Чтобы добиться такого результата, нужно приобрести сотрудников высокой квалификации и грамотно мотивировать их к работе.

В ООО «Скульптор» сравнительно небольшое количество сотрудников.

Текучесть кадров будет свидетельствовать о неэффективной работе клуба. Причин текучести может быть несколько: сотруднику не комфортно взаимодействовать с коллективом, его не устраивают условия работы, заработная плата, система премирования.

В случае ухода сотрудника предприятие понесет убытки, так как инвестиции в его обучение окажутся потерянными. А самое главное- нарушатся отношения, которые тренер на протяжении долго времени настраивал с клиентом. Люди имеют свойство привыкать друг к другу. Если клиента устраивает его тренер и ему комфортно с ним, то он будет взаимодействовать с ним на протяжении долгого времени, советовать его своим друзьям и знакомым, то есть обеспечивать хорошую репутацию клуба. В случае ухода или увольнения тренера или инструктора, клиенты будут недовольны, это доставит им дискомфорт.

Отличные, позитивные сотрудники обеспечат благополучие всего спортивного клуба. Поэтому управление клубом всегда идет навстречу своим сотрудникам, мотивируя и обучая, поощряя их идеи и самостоятельность в принятии решений, которые увеличивают доход фитнес- центра.

Данные о численности и структуре работающих в ООО «Скульптор» представим в таблице 12.

Таблица 12

Анализ численности и структуры работающих ООО «Скульптор»

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| N | Показатели | 2012г. | 2013г. | Отклонение | |
|  |  |  |  |  | % |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
|  | Среднесписочная численность работающих, всего в том числе: | 19 | 18 | -1 | 5,2 |
| 1 | Руководителей | 5 | 5 | - | - |
| 2 | Специалистов | 11 | 10 | -1 | 9,1 |
| 3 | Обслуживающий персонал | 3 | 3 | - | - |

Из данных таблицы делаем вывод: среднесписочная численность работающих в ООО «Скульптор» в 2013 году уменьшилась на 1 человека (5,2 %) в связи с увольнением сотрудника по семейным обстоятельствам.

Анализ квалификационного состава ООО «Скульптор» представим в таблице 14, в которую поместим ФИО, должность, образование, возраст, стаж работы и пол работающих в ООО «Скульптор».

Таблица 13

Анализ квалификационного состава работающих ООО Скульптор

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № | ФИО | Должность | Образование | Возраст | Стаж работы | Пол (м/ж) |
| 1. | Ширяевский С.А. | Директор | Высшее | 32 | 8 | М |
| 2. | Соломатов В.Л. | Бухалтер | Высшее | 28 | 6,3 | М |
| 3. | Сидорова Ф.Г. | Менеджер коммерческого отдела | Высшее | 31 | 5,7 | Ж |
| 4. | Гребенюк О.И. | Менеджер хозяйственного отдела | Сред.спец | 26 | 6,3 | Ж |
| 5. | Долотов А.Н. | Инструктор | Сред.спец | 34 | 11,4 | М |
| 6. | Нечаевский И.И. | Инструктор | Неполн. высшее | 21 | 2 | М |
| 7. | Дмитриевская А.К. | Инструктор | Высшее | 22 | 3 | Ж |
| 8. | Подосенов Б.Д. | Инструктор | Высшее | 24 | 5,7 | М |
| 9. | Шкотова А.И. | Тренер | Неполн. высшее | 19 | 1 | Ж |
| 10. | Еленко С.В. | Тренер | Высшее | 27 | 3 | М |
| 11. | Максимов А.А. | Тренер | Высшее | 29 | 5 | М |
| 12. | Трофимова Н.Л. | Тренер | Сред.спец | 20 | 1,6 | Ж |
| 13. | Головин Ф.Р. | Тренер | Среднее | 21 | 1 | М |
| 14. | Титова И.Ф. | Тренер | Сред.спец | 37 | 15 | Ж |
| 15. | Ждановская Е.Б. | Доктор | Высшее | 46 | 28 | Ж |
| 16. | Иванова Л.И. | Администратор | Сред.спец | 30 | 9 | М |
| 17. | Киселев О.П. | Уборщик | Спец.сред | 56 | 36 | М |
| 18. | Лысков Ф.Е. | Слесарь | Неполн. высшее | 39 | 19 | М |
| 19. | Мызин И.А. | Электрик | Высшее | 32 | 14 | М |

Согласно таблице 13 делаем вывод: у 42,1 % работающих в ООО «Скульптор» высшее образование, у 15,7 %- неполное высшее. Стаж в области соответствует возрасту, в основном. Средний возраст работающих составляет 31 год. В коллективе больше работает мужчин, чем женщин (63 %).

Таблица 14

Анализ баланса рабочего времени ООО «Скульптор» за 2012 и 2013г.г.

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № | Показатели | 2012 г. базовый | 2013 г. | | Отклонения, % | |
|  |  |  | План | Отчёт | План | Отчёт |
| 1 | Календарный фонд рабочего времени. | 366 | 365 | 365 | -0,27 | -0,27 |
| 2 | Количество выходных и праздничных дней. | 7 | 7 | 7 | 0,0 | 0,0 |
| 3 | Номинальный фонд рабочего времени | 359 | 358 | 358 | -0,27 | -0,27 |
| 4 | Неявки на работу, в т.ч.: | 149 | 146 | 143 | -2,0 | -4,0 |
|  | очередные и доп. отпуска | 21 | 20 | 21 | -4,7 | 0,0 |
|  | отпуска по родам. | 15 | 13 | 11 | -13,3 | -26,7 |
|  | болезни, в т.ч.: | 8 | 10 | 11 | 25,0 | 37,5 |
|  | по уходу за ребёнком | 4 | 4 | 4 | 0,0 | 0,0 |
|  | отпуска по учёбе | 9 | 9 | 7 | 0,0 | -22,2 |
|  | командировки | 3 | 2 | 1 | -33,3 | -66,7 |
|  | выходные по графику | 89 | 88 | 88 | -1,1 | -1,1 |
| 5 | Полезный фонд рабочего времени | 210 | 212 | 215 | 0,9 | 2,4 |

Так, полезный фонд рабочего времени в отчетном 2013 году увеличился на 2,4 % по сравнению с 2012 базовым годом.

В системе оплаты труда основное значение имеет квалификация работающего, ее уровень определяется образованием, стажем, профессионализмом.

Фонд оплаты труда- суммарные денежные средства предприятия, израсходованные в течение определенного периода времени на заработную плату, премиальные выплаты, доплаты работникам.

Система оплаты труда работающих ООО «Скульптор» представлена в таблице 16.

Таблица 15

Система оплаты труда ООО «Скульптор» 2013 г.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № | Должность | Образова-ние | Кол-во | Стаж | Всего, тыс.руб. |
| 1 | Директор | Высшее | 1 | 8 | 35,0 |
| 2 | Бухгалтер | Высшее | 1 | 6,3 | 25,0 |
| 3 | Менеджер коммерч. отдела | Высшее эконом-е | 1 | 5,7 | 25,0 |
| 4 | Менеджер хоз. отдела | Сред.спец | 1 | 6,6 | 25,0 |
| 5 | Инструктор | Высшее/ среднее | 4 | 2-11,4 | 20,0 |
| 6 | Тренер | Высшее/ среднее | 5 | 1,6-15 | 20,0 |
| 7 | Администратор | Неполн.высш | 1 | 9 | 20,0 |
| 8 | Доктор | Высшее | 1 | 28 | 25,0 |
| 9 | Обслуживающий персонал | Среднее/ Сред.спец | 5 | 14-36 | 15,0 |
| 10 | ФОТ в месяц |  |  |  | 210,0 |
| 11 | ФОТ в год |  |  |  | 2520,0 |

В ООО «Скульптор» существует локальный нормативный акт- положение об оплате труда, утвержденное руководителем компании.

В нем описаны применяемые в организации механизмы расчета и выплаты заработной платы.

Так же есть существует положение и премировании сотрудников, которое содержит следующие пункты: виды премий, на которые могут претендовать сотрудники, показатели премирования (условия, выполнив которые сотрудники могут рассчитывать на премию).

## 

## 8. Анализ затрат на производство и реализацию услуг

Формирование себестоимости услуги представляет собой суммирование затрат организации, сопряженных с процессом оказания услуги и относящихся к определенному периоду. В себестоимость услуги включаются все затраты, связанные с процессом оказания услуги.

При формировании затрат ООО «Скульптор» использует Постановление Правительства РФ от 01.07.1995 N 661 (ред. от 22.11.1996) "О внесении Изменений и дополнений в Положение о составе затрат по производству и реализации продукции (работ, услуг), включаемых в себестоимость продукции (работ, услуг), и о порядке формирования финансовых результатов, учитываемых при налогообложении прибыли", а так же ПБУ 10/99.

Для организации оздоровительно- культурно программы деятельности ООО «Скульптор» осуществляются приведенные ниже статьи затрат.

Во- первых, это материальные затраты, в которых отражаются стоимость: приобретаемых со стороны сырья и материалов, входящих в состав вырабатываемой продукции или являющихся необходимым компонентом при оказании услуг; покупных материалов, используемых в процессе производства услуг для обеспечения нормального технологического процесса, [контроль](http://dic.academic.ru/dic.nsf/dic_economic_law/6696), содержание, ремонт и эксплуатацию оборудования, [плата за воду](http://dic.academic.ru/dic.nsf/dic_economic_law/10790) и др..

Во- вторых, это заработная плата всех сотрудников предприятия: директора, администратора, тренеров и обслуживающего персонала.

В- третьих, начисления на ФОТ, т.е. в общую сумму затрат предприятия, понесенных на оплату труда своим работникам и все совершенные социальные выплаты.

Следующей статьей расходов, связанной с производством и реализацией услуг, в частности, относятся арендные платежи за арендуемое помещение.

Так же в структуру затрат включены такие пункты , как транспортные расходы, коммунальные платежи, электроэнергия, услуги связи и прочие расходы.

В таблице 17 представлен анализ структуры динамики затрат в ООО «Скульптор», в которой отражены статьи затрат ООО «Скульптор» за 2012, 2013 годы, рассчитаны отклонения в тысячах рублях и в процентах.

Так, судя по данным таблицы 17, общие затраты в 2013 году выросли на 6,3 % по сравнению с 2012 годом. Причина- больший объем реализации услуг в 2013, повышение заработной платы, расходов на аренду помещения.

Таблица 16

Анализ структуры и динамики затрат ООО «Скульптор»

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| №  п/п | Статьи затрат | 2012 год  тыс.  руб. | % в структуре затрат  2012 г. | 2013 год  тыс.  руб | % в структуре затрат  2013 г. | Отклонение, тыс.  руб. | %  отклонения |
| 1 | Материальные затраты | 56,0 | 1,2 | 66,0 | 1,3 | 10,0 | 17,9 |
| 2 | Заработная плата | 2444,0 | 50,9 | 2520,0 | 49,5 | 76,0 | 3,1 |
| 3 | Начисления на ФОТ | 810,2 | 16,9 | 861,6 | 16,9 | 51,4 | 6,3 |
| 8 | Аренда помещений | 1200,0 | 25,0 | 1300,0 | 25,5 | 100,0 | 8,3 |
| 9 | Транспортные расходы | 61,0 | 1,3 | 62,0 | 1,2 | 1,0 | 1,6 |
| 10 | Коммунальные услуги | 120,0 | 2,5 | 150,0 | 2,9 | 30,0 | 25,0 |
| 11 | Электроэнергия | 55,0 | 1,1 | 62,0 | 1,2 | 7,0 | 12,7 |
| 12 | Телефон, услуги связи | 25,6 | 0,5 | 35,0 | 0,7 | 9,4 | 36,7 |
| 13 | Прочие расходы | 23,0 | 0,4 | 38,1 | 0,7 | 15,1 | 65,7 |
| 14 | Полная себестоимость | 4794,6 | 100,00 | 5094,7 | 100,00 | 300,1 | 6,3 |

Наиболее затратными статьями для ООО «Скульптор» остается заработная плата (50,9 % от общей структуры затрат в 2012 году, 49,5 - в 2013 году), аренда помещения и отчисления в пенсионный фонд и фонды социального обеспечения.

Резерв для выявления снижения затрат- транспортные расходы, потому что после работы сотрудников развозит по домам корпоративный автомобиль. Я считаю возможным отказаться от данной статьи расхода.

## 

## 9. Анализ прибыли и рентабельности

Обобщающими показателями экономической эффективности производства являются прибыль и рентабельность. Прибыль в рыночных условиях- главная цель предпринимательства и критерий эффективности производства. Конечным результатом деятельности коммерческой организации является прибыль. Прибыль представляет собой выраженный в денежной форме чистый доход, представляющий собой разницу между совокупным доходом и совокупными затратами. Предприятие получает прибыль, если выручка от продаж превышает себестоимость реализованных услуг.

Любое коммерческое предприятие основной целью своей деятельности считает получение прибыли. Прибыль является одним из финансовых результатов деятельности предприятия и свидетельствует о его успешной деятельности, которая достигается, если доходы превышают расходы. В обратном случае предприятие получает убыток. Рост прибыли определяет рост потенциальных возможностей предприятия, повышает степень его деловой активности.

Рентабельность характеризует результативность использования средств производства и трудовых ресурсов. Управление рентабельностью (планирование, обоснование и анализ-контроль) находятся в центре экономической деятельности предприятий, работающих на рынок.

Налоговая отчетность в ООО «Скульптор» ведется по упрощенной системе налогообложения, в соответствии с которой формируется налоговая отчетность, ежеквартальная отчетность в пенсионный фонд, отчетность в фонд социального страхования.

Проанализируем рентабельность ООО «Скульптор» за 2012 год.

Рент.=790,0/5724,0\*100%=13,8%

Определим рентабельность предприятия за 2013 год.

Рент.=1086,4/6372,8\*100%=17,0%

Делаем вывод: рентабельность предприятия ООО «Скульптор» увеличилась в 2013 году по сравнению с 2012 годом на 3,2%.

Анализ динамики прибыли рассмотрена в таблице 17.

Таблица 17

Анализ динамики прибыли ООО «Скульптор» в 2012-2013 г.г. (тыс.руб.)

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № п/п | показатель | 2012 г. | 2013 г. | отклонение | |
|  |  |  |  | тыс.руб. | % |
| 1 | доходы | 5724,0 | 6372,8 | 648,8 | 11,3 |
| 2 | расходы | 4794,6 | 5094,7 | 300,1 | 6,3 |
| 3 | превышение доходов над расходами | 929,4 | 1278,1 | 348,7 | 37,5 |
| 4 | УСН 15% | 139,4 | 191,7 | 52,3 | 37,5 |
| 5 | чистая прибыль | 790,0 | 1086,4 | 296,4 | 37,5 |

По итогу таблицы 17 чистая прибыль ООО «Скульптор» в 2013 году увеличилась на 296,4 тыс. руб.. (37,5%).

## 

## 10. Анализ экономической безопасности предприятия

Экономическая безопасность бизнеса обусловлена способностью предпринимателя постоянно анализировать состояние и перспективы надежности существующих у него компонентов бизнеса, которые могут быть подвержены риску утраты и следовательно привести к убыткам разного вида.

Самая главная задача службы безопасности- сохранение жизни и обеспечение безопасных условий для человека, она призвана защищать жизнь и здоровье людей, которые работают в компании, которые приходят сюда как посетители. Второе - обеспечение безопасности самого объекта, это мероприятия, которые позволяют обеспечить минимум краж и целостность конструкции здания.

Служба экономической безопасности является важнейшим элементом комплексной системы экономической безопасности субъекта предпринимательства. Если предприятие (фирма) небольшое - целесообразнее не создавать собственную службу безопасности, а использовать услуги соответствующих охранных и детективных агентств. В том же случае если предприятие крупное и использует в своей деятельности значительные массивы конфиденциальной информации, то объективно необходимо создание своей службы безопасности.

Для осуществления функций безопасности в ООО «Скульптор» привлекается сторонняя охрана.

В функции службы входит: охрана объекта, слежение за порядком, не допущение скандалов, заострений конфликтов. В число охраняемых объектов входит все площади предприятия. Такая мера безопасности необходима ввиду того, что предприятие имеет дорогостоящее оборудование (тренажеры, спортивные комплексы, спортивный инвентарь).

На предприятии также осуществляется система видеонаблюдения по периметру территории и в помещениях. Функции контроля за соблюдением работниками коммерческой тайны в ООО «Скульптор» возложены на генерального директора предприятия.

В задачи генерального директора входит:

* определение ценности имеющейся информации, потребность ее в защите;
* периодический анализ возможной угрозы хищения информации, определение ее реальности, вида, форм;
* изучение клиентов фирмы, их потребностей, привычек, связей;
* определение потенциальных конкурентов.
* контроль за рекламой, рынками сбыта, деловыми контактами; выявление актов недобросовестной конкуренции;
* принятие контрмер в случае нарушения интересов фирмы;
* организация охраны объекта.

Эти проблемы решаются получением за плату нужной информации у коммерческих структур, которые ею располагают (банки, страховые компании), а также обращением за помощью к специалистам по промышленной разведке, детективным агентствам. Деятельность этого направления ООО «Скульптор» основывается на использовании типовых схем, процедур и действий.

Приказом генерального директора ООО «Скульптор» определен перечень информации, которая является коммерческой тайной и перечень лиц, имеющих доступ к той или иной определенной информации, являющейся коммерческой тайной.

К ним относятся:

* Менеджер коммерческого отдела;
* Менеджер хозяйственного отдела;
* Бухгалтер;
* Администратор.

В контрактах с данными лицами есть пункт о неразглашении коммерческой информации.

Порядок хранения коммерческой информации, допуска к ней и использования определен также приказом генерального директора предприятия. Кроме того, на предприятии и в уставных документах определен перечень коммерческой информации, подлежащей неразглашению.

Определенные категории сотрудников ООО «Скульптор», владеющие коммерческой информацией, подвержены в достаточно большой степени риску. К таким категориям, согласно приказа генерального директора, отнесены: главный бухгалтер, менеджер коммерческого отдела и администратор.

## 

## 11. Выводы

Виды предоставляемых услуг ООО «Скульптор» :

Групповые программы:

* Аэробика
* Пилатес
* Каратэ
* Spinning
* Латина
* Гоу-гоу
* Тхэквондо
* Йога
* Степ
* Айкидо

Водный комплекс:

* Аквааэробика
* Посещение спортивного бассейна

Тренажерный зал

* Tranning time- решение вопросов лишнего веса
* Кроссфит- общая физическая подготовка
* Бодибилдинг
* Бодифитнес

Несомненным преимуществом фитнес- центра «Скульптор» является его местонахождение- самый центр города, что обеспечивает приток клиентов с минимальными рекламными затратами. В пешей доступности от клуба расположены школа и детский сад. Коммерческий отдел клуба и спортивный зал находятся в одном здании, координируя деятельность предприятия и экономя время клиентов.

Динамика изменения объема реализации услуг ООО «Скульптор» за 2012 и 2013 годы положительная, так как объем реализации услуг увеличился в 2013 году на 11,8 % (388,4 тыс. руб.) по сравнению с 2012 годом. Объем выручки вырос в 2013 по сравнению с предыдущими периодами, вследствие чего происходит увеличение базисного темпа роста по сравнению с 2012 годом. Делаем вывод о стабильном увеличении объема выручки за данный период. По каждому из направлений оказываемых услуг объем реализации вырос за данный период, что объясняется повышением цен на услуги и увеличением времени работы по каждому наименованию, что привело к увеличению количества клиентов. Анализ ассортиментной структуры ООО «Скульптор» показал, что потребление услуг в 2013 году по сравнению с 2012 годом вырос, ассортимент предоставляемых услуг остался прежним, а процентное отношение объема реализации одной услуги к итоговому результату практически не изменилось. Проводя анализ, можно отметить изменения объемов реализации услуг в зависимости от времени года. Основной поток клиентов наблюдается в конце зимы- начале весны, так как люди испытывают потребность привести физическую подготовку в норму к лету и выглядеть стройнее.

Валовый объем услуг в 2013 году по сравнению с 2012 повышается на 17,6 %, выработка на одного работающего возросла на 24,6 %, численность работающих в 2013 году уменьшается на 1 человека.

Влияние трудовых факторов в 2012 и 2013 годах: среднее число дней, отработанных одним рабочим в 2013 году увеличилось, продолжительность рабочего дня осталась прежней, а среднегодовая и среднедневная выработки возросли соответственно на 22% и 17%.

Анализируя качество услуг, делаем вывод: темп изменения удельного веса услуг, по которым поступили жалобы в 2012 году составил 80,6 %, в то время как аналогичный показатель в 2013 году составляет 64,0 %. Данный результат говорит о том, что качество предоставляемых услуг ООО «Скульптор» улучшилось.

Проводя анализ стоимости и структуры основных фондов, можно сказать, что стоимость ОФ к 2013 снизилась практически в 3 раза. Это объясняется тем, что ОФ не обновлялись за данный период. Суммарный износ ОФ составил 152,222 тыс. руб. (63 %). Итак, несмотря на снижение стоимости ОФ, показатели эффективности достаточно высокие. Фондоотдача составила 82,34 руб., фондоемкость- 0,01 руб., показатель рентабельности ОФ- 737 %.

В процессе изучения производственных площадей, выяснилось, что ООО «Скульптор» имеется 8% не используемых по назначению площадей, с которых возможно получать еще большую валовую выручку.

В составе структуры оборотных средств на конец 2013 года наибольший удельный вес составляют материальные запасы и денежные средства- 71,8 % и 19,1 % соответственно. Коэффициент текущей ликвидности в 2013 году по сравнению с 2012 годом увеличился на 6,8 и составил 8,8.

В процессе анализа организационной структуры сделаны выводы:

1. Норма управляемости не нарушена, лишние уровни управления отсутствуют;
2. Название должностей руководителей соответствуют их должностным обязанностям;
3. Отсутствие дублирования функций в разных подразделениях.

Анализ эффективности использования трудовых ресурсов: у 42,1 % работающих в ООО «Скульптор» высшее образование, у 15,7 %- неполное высшее. Стаж в области соответствует возрасту, в основном. Средний возраст работающих составляет 31 год. В коллективе больше работает мужчин, чем женщин (63 %). Среднесписочная численность уменьшилась в 2013 году уменьшилась на одного человека в связи с его увольнением по семейным обстоятельствам. Изучив структуру и динамику затрат, сделан вывод: общие затраты в 2013 году выросли на 6,3 % по сравнению с 2012 годом. Причина- больший объем реализации услуг в 2013, повышение заработной платы, расходов на аренду помещения. Наиболее затратными статьями для ООО «Скульптор» остается заработная плата (50,9 % от общей структуры затрат в 2012 году, 49,5 - в 2013 году), аренда помещения и отчисления в пенсионный фонд и фонды социального обеспечения.

По итогу исследования чистая прибыль ООО «Скульптор» в 2013 году увеличилась на 296,4 тыс. руб.. (37,5%).

Анализ ассортиментной структуры ООО «Скульптор» показал, что потребление услуг в 2013 году по сравнению с 2012 годом вырос, ассортимент предоставляемых услуг остался прежним, а процентное отношение объема реализации одной услуги к итоговому результату практически не изменилось. Делаем вывод: необходимо увеличение объема реализуемых услуг и расширение услуг фитнес- центра (что обеспечит увеличение дохода предприятия).

В итоге проведения анализа конкурентоспособности услуг, выяснилось что «Скульптор» выигрывает во всех направлениях в сравнении с конкурентами, кроме одного: ассортимент предоставляемых услуг. Судя по мнению большинства опрошенных, фитнес- центру следует предоставить новые услуги, которые позволят клиентам клуба чувствовать себя более комфортно. К тому же, в процессе анализа производственных площадей ООО «Скульптор» выяснилось, что имеется 8 % (60 м.кв.) не используемых площадей.

## Для увеличения дохода и расширения ассортимента услуг ООО «Скульптор», я предлагаю провести следующий комплекс мероприятий:

1. Приобретение криосауны;
2. Открытие массажного кабинета;
3. Первичный осмотр у фитнес-консультанта.

Список использованной литературы

услуга конкурентоспособность обслуживание фитнес

1. ГОСТ 7.32-91 (ИСО 5966-82) «Отчет о научно-исследовательской работе. Структура и правила оформления» .

2. Налоговый Кодекс РФ – в текущей редакции

1. Трудовой Кодекс РФ – в текущей редакции
2. ПБУ 9/99. Доходы организации : приказ МФ РФ от 6 мая 1999 г., № 32н : (в текущей редакции) // Положения по бухгалтерскому учету.
3. ПБУ 10/99. Расходы организации : приказ МФ РФ от 6 мая 1999 г., № 33н : (в текущей редакции) // Положения по бухгалтерскому учету.
4. ПБУ 5/01. Учет материально-производственных запасов : приказ МФ РФ от 9 июня 2001 г., № 44н : (в текущей редакции) // Положения по бухгалтерскому учету.
5. ПБУ 6/01. Учет основных средств : приказ МФ РФ от 30 янв. 2001 г., № 26н : (в текущей редакции) // Положения по бухгалтерскому учету.
6. ПБУ 18/02. Учет расчетов по налогу на прибыль : приказ МФ РФ от 19.11.02 г., № 114н : (в текущей редакции).
7. Савицкая, Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия : учебник / Г. В. Савицкая. – 6-е изд., перераб. и доп. – Москва. : ИНФРА-М, 2008.
8. Гиляровская Г.В. Экономический анализ : учебник/Л.Т. Гиляровская.- Москва. : Юнити-Дана,2004.
9. Экономика и управление на предприятии (в сфере сервиса). Методические указания по выполнению дипломного проекта для студентов всех форм обучения по специальности «Экономика и управление на предприятии (в сфере сервиса)» - СПб: СПбГУСЭ, 2011
10. Маркин Ю.П. Комплексный экономический анализ : учебник/Ю.П. Маркин.:Санкт- Петербург. : Омега-Л,2011.
11. Любушин Н.П. Экономический анализ :учебник/Н.П. Любушин.: Москва. : Юнити-Дана,2007.
12. <http://www.minfin.ru/ru/-> Министерство финансов РФ
13. <http://www.consultant.ru/-> справочно-правовая система консультант-плюс

Дневник практики

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| № этапа, число | | Содержание этапа, выполненная работа | Отметка о выполнении, замечания |
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| 1 | 14.04 | Оформление на работу, получение инструктажа по технике безопасности | 5 |
| 2 | 15.04 | Изучение структуры организации, знакомство с рабочим местом, формирование программы практики | 5 |
| 3 | 16.04 | Изучение должностных инструкций и используемых документов | 5 |
| 4 | 17-18.04 | Работа помощником менеджера (ответы на звонки, подготовка документов) | 5 |
| 5 | 19-28.04 | Работа в должности менеджера- (ответы на вопросы клиентов, направление клиентов в коммерческий отдел, встреча клиентов, регистрация клиентов, присмотр за порядком), а также сбор материала для проведения анализа | 5 |
| 6 | 03-08.05 | Завершение работы в должности менеджера , проведение анализа деятельности организации, согласование результатов анализа с руководителем практики от организации | 5 |
| 7 | 10.05 | Оформление и подписание отчета по практике, оформление документов об окончании практики | 5 |
| 8 | 11.05 | Сдача и защита отчета по практике | 5 |

Руководитель практики от предприятия:

Размещено на Allbest.ru