МИНИСТЕРСТВО ТРАНСПОРТА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

ФЕДЕРАЛЬНОЕ АГЕНТСТВО ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОГО ТРАНСПОРТА

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ «ОМСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ПУТЕЙ СООБЩЕНИЯ» (ОмГУПС (ОмИИТ))

Отчет по практике

**Производственная практика в ООО Спортивно-ролевой клуб «Сибиряк»**

Омск 2014

Содержание

Введение

1. Характеристика ООО СРК «Сибиряк»

1.1 Анализ организационно-правовой формы организации

1.2 Основные направления деятельности организации

1.3 Ведение бухгалтерской финансовой отчетности

2. Комплексный экономический анализ деятельности ООО СРК «Сибиряк» за 2013 – 2014 г.

2.1 Комплексный экономический анализ ООО СРК «Сибиряк» в области маркетинга

2.2 Анализ закупок и реализации продукции

2.3 Анализ бухгалтерского баланса и отчета о финансовых результатах за 2013 г.

Заключение

Библиографический список

Приложение

Введение

В современных условиях хозяйствования главной задачей любого предприятия является умелое распоряжение имеющимися финансовыми и иными ресурсами для осуществления эффективной деятельности, приносящей желаемый результат – получение прибыли.

Местом прохождения практики является ООО Спортивно-ролевой клуб «Сибиряк» (ООО СРК «Сибиряк»). Фирма ООО СРК "Сибиряк " находится по адресу: г. Омск 70 лет Октября 22 корпус 1. Также у фирмы имеется сайт http://siberian-club.ru/.

ООО СРК "Сибиряк" занимается организацией и проведением ролевых игр в трёх направлениях: военно-тактические (страйкбол – современный аналог «Зарницы»), исторические и фантастические сюжеты, написанные по произведениям литературы, кино или историческим событиям. Еще одним направлением деятельности является организация и проведение туристских походов и слётов.

Организация также проводит тренировки и обучение по страйкболу и туризму, осуществляет продажу сопутствующих товаров для страйкбола, ролевых игр, туризма и активного отдыха. Фирма хорошо зарекомендовала себя среди покупателей, пользуется большой популярностью.

Основной целью прохождения производственной практики является закрепление и углубление знаний, полученных во время обучения, приобретение практических навыков работы по специальности в условиях перехода предприятия к рыночным отношениям.

Для воплощения цели производственной практики были поставлены следующие задачи:

-анализ организационно-правовой формы организации;

-выявить основные направления деятельности организации;

-проанализировать бухгалтерскую отчетность предприятия и анализ системы налогообложения;

-провести комплексный экономический анализ деятельности ООО СРК «Сибиряк» за 2013 – 2014 г.

Практика осуществлялась в соответствии с заданием, на основе договора с организацией (Приложение А). Основные виды и сроки деятельности отражены в студенческой аттестационных книжке производственного обучения. О результатах практики дана справка-характеристика (Приложение Б). анализ компетенций, выявленные в результате прохождения практики (Приложение Д).

1. Характеристика ООО СРК «Сибиряк»

Организация ООО СРК «Сибиряк» была основана 8 июля 2013 г. Общество является юридическим лицом и действует на основании Устава и законодательства РФ. Форма собственности – частная.

1.1 Анализ организационно-правовой формы организации

По организационно-правовой форме предприятие является Обществом с ограниченной ответственностью. При открытии клуба рассматривались две организационно-правовые формы: индивидуальный предприниматель и Общество с ограниченной ответственностью. Одним из важных аргументов в пользу ООО было то, что учредители ООО не отвечают по его обязательствам, а несут риск потери имущества только в пределах своего вклада в уставный капитал.

Среди преимуществ ООО можно отметить следующие:

1 ООО – самый подходящий вариант, если бизнес начинают совместно несколько человек. В данном случае их доля в уставном капитале общества будет пропорциональна их вкладам. Данное преимущество очень актуально так как клуб открыла семейная пара;

2 если учредители имеют разные взгляды на дальнейшее развитие бизнеса, то любой из участников в любой момент может выйти из ООО. При этом ему будет выплачена действительная стоимость доли или выделено имущество;

3 возможность выбрать самому название своего бизнеса. ООО СРК «Сибиряк» звучит намного лучше, чем ИП Иванов.

Не смотря на плюсы ООО, существуют следующие минусы:

1 регистрация ООО – более сложный процесс, в частности потребуется оформление гораздо большего количества документов, чем для ИП. Закрыть бизнес тоже гораздо труднее;

2 Предусмотрена минимальная величина уставного капитала 10 000 руб., причем давно ведутся разговоры об ее увеличении;

3 Малое предприятие в форме ООО обязано составлять бухгалтерскую отчетность и вести учет, что вызовет дополнительные расходы на бухгалтерское обслуживание;

4 ООО потребуется открытие расчетного счета в банке, что влечёт за собой дополнительные расходы.

Организация ООО СРК «Сибиряк» является юридическим лицом, имеет обособленное имущество, учитываемое на самостоятельном балансе, может открывать расчетные счета в любых финансово-кредитных учреждениях, как в рублях, так и в иностранной валюте, иметь свою печать. Предприятие несет ответственность по принятым обязательствам всем принадлежащим ему имуществом, включая основные средства [1, c.234].

ООО СРК «Сибиряк» осуществляет свою производственно-хозяйственную и финансовую деятельность на принципах полной хозяйственной самостоятельности, самоуправления и самофинансирования, определяет направления своей деятельности, объем и структуру производства, самостоятельно планирует свою деятельность исходя из конъюнктуры и спроса на рынке. Магазин реализует свою продукцию по ценам и тарифам, установленным самостоятельно или на договорной основе, а в случаях, установленных законодательством, по государственным расценкам. Производственно-хозяйственные связи и финансовые взаимоотношения магазина с государственными, кооперативными и иными предприятиями, организациями, поставщиками материально-технических ресурсов и гражданами осуществляются только на договорных началах.

Рассмотрим как организация открыла счет в банке

Организация хранит свободные денежные средства в банке на расчетном счете. На расчетный счет поступают средства от покупателей за реализованную им продукцию, взносы наличных денег из кассы, платежи в погашение дебиторской задолженности. С расчетного счета производится оплата приобретенных производственных запасов, выдача денежных средств в кассу, перечисление платежей в бюджет.

Для открытия расчетного счета предприятие представляет в банк следующие документы:

- заявление об открытии расчетного счета по установленной форме;

- документ о государственной регистрации предприятия;

- копию устава (нотариально удостоверенную);

- документ о подтверждении полномочий директора предприятия;

- документ о подтверждении полномочий главного бухгалтера предприятия;

- карточку с образцами подписей первых должностных лиц предприятия с оттиском его печати (нотариально заверенную);

- справку от налоговой инспекции о постановке предприятия на учет в качестве налогоплательщика и присвоения ИНН;

- справки из Пенсионного фонда, Фонда занятости, Фонда социального страхования и Фонда обязательного медицинского страхования, свидетельствующие о регистрации предприятия в указанных организациях;

- регистрационную карточку статистических органов.

Открытие расчетного счета в банке сопровождается заключением между предприятием и банком договора банковского счета, который фиксирует взаимные обязательства сторон, их ответственность за проведение операций по счету. Договор банковского счета содержит следующие разделы:

1. Предмет договора.

2. Права и обязательства сторон.

3. Оплата услуг.

4. Ответственность сторон.

5. Срок действия договора и порядок расторжения.

6. Особые условия.

7. Юридические адреса сторон.

Движение денежных средств организации отражается в выписках банка, в которых указываются суммы поступлений и платежей и документы, на основании которых были произведены записи.

Учредительным документом клуба является его устав. Устав содержит наименование предприятия, место его нахождения, порядок управления деятельностью, а также предмет и цели деятельности предприятия. Порядок формирования и размер уставного фонда клуба. Дочерние и зависимые общества. экономический рыночный финансовый предприятие

Компания создана в соответствии с Конституцией РФ, Федеральным законом «Об обществах с ограниченной ответственностью» от 08.02.1998 №14-ФЗ. Общество руководствуется в своей деятельности Гражданским кодексом Российской Федерации, Федеральным законом «Об обществах с ограниченной ответственностью», а также Учредительным договором о создании Общества и Уставом предприятия [2,3].

Источниками формирования имущества клуба, находящегося в его самостоятельном распоряжении, являются:

* денежные средства, имущество и иные объекты собственности, переданные физическими и юридическими лицами в форме дара, пожертвования, целевого взноса или по завещанию;
* иные источники, не запрещенные действующим законодательством.

Клуб самостоятельно распоряжается продукцией, полученной в результате деятельности, прибылью.

1.2 Основные направления деятельности организации

Направления деятельности клуба очень разнообразны: осуществляется торговля товарами для страйкбола, ролевых игр, туризма от известных российских и зарубежных производителей, также клуб оказывает услуги по сервисному обслуживанию: диагностика, ремонт и тюнинг Airsoft-оружия, помимо этого клуб организует и проводит ролевые игры на военно-тактические, исторические и фантастические сюжеты. Также основными направлениями деятельности компании, способствующим достижению целей, сегодня являются: организация и проведение корпоративных мероприятий (тимбилдинг) для предприятий Омска и Омской области; развитие спортивного туризма в городе Омске; развитие активного отдыха в городе Омске; развитие патриотизма и повышение уровня культуры в молодежной среде.

Ассортимент продукции магазина:

* различные модели Airsoft-оружия;
* аккумуляторы и зарядные устройства для Airsoft-оружия;
* расходные материалы для Airsoft-оружия;
* туристическое оборудование: палатки, спальные мешки;
* одежда для активного отдыха.

Технологическая схема реализации продукции строится в два этапа:

• оптовая закупка продукции,

• ее реализация непосредственно в магазине.

Клуб сотрудничает с отечественными и зарубежными поставщиками. Но приоритетом стоит сотрудничество с отечественными поставщиками, например с компанией NOVA TOUR. Это российская компания, которая разрабатывает и производит снаряжение для туризма и активного отдыха специально для российских условий. Выбор отечественных поставщиков объясняется большой экономией на транспортных расходах, что не маловажно для малых предприятий.

СРК «Сибиряк» арендует торговую площадь.

Общая площадь магазина составляет 45 кв. м (сюда входит площадь торгового зала, подсобных помещений). По своей товарной специализации это специализированный клуб, ассортимент которого построен на базе узкой номенклатуры товарных групп. Большая часть товара представлена в выставочном зале. Часть товаров хранится в подсобных помещениях магазина. Большой склад находится в Москве

Рассмотрим основные цели и задачи организации.

Основной целью деятельности общества является получение прибыли, а также повышение жизненного уровня и благосостояния участников общества и членов трудового коллектива.

Спортивно-ролевой клуб «Сибиряк» это коммерческое предприятие. Первоочередными задачами клуба являются:

* предоставление потребителям высококачественного оборудования;
* Создание благоприятных условий для труда и жизнедеятельности работников;

Организация управления персоналом

Высшим органом управления является общее собрание учередителей. Исполнительным органом управления является Генеральный директор.

Генеральный директор исполняет следующие функции:

1) Ведение бухгалтерского учета организации;

2) Формирование ассортиментной и ценовой политики;

3) Работа с партнерами и поставщиками организации.

Исполнительный директор отвечает за:

1) Маркетинговую и рекламную деятельность организации;

2) Работу с персоналом и клиентами организации.

Технический отдел (сервисный центр) занимается ремонтом, диагностикой и тюнингом Airsoft-моделей (оружие для страйкбола). Отдел состоит из 2 специалистов.

Транспортный отдел занимается доставкой и перевозкой оборудования и доставкой корпоративных клиентов на мероприятия.

Отдел маркетинга занимается планированием и реализацией маркетинговой политики компании и проведением рекламных акций.

Деятельность по направлению продавцов-консультантов, кассиров-операционистов и товароведов регламентируется должностными инструкциями.

В своей деятельности продавец-консультант товаров руководствуется: нормативными документами и методическими материалами но вопросам выполняемой; работы; правилами внутреннего трудового распорядка; приказами и распоряжениями управляющего магазином; настоящей должностной инструкцией.

Продавец-консультант ООО СРК «Сибиряк» знает: ассортимент, классификацию, характеристику, назначение товаров, розничные цены на товары и страну происхождения; правила расшифровки артикула,;

Кассир-операционист знает: ассортимент, классификацию, розничные цены на товары; Порядок ведения кассовых операций в Российской Федерации, Типовые правила эксплуатации контрольно-кассовых машин при осуществлении денежных расчетов с населением, основные требования ГОСТ Р 51074-97, ГОСТ Р 51304-99, типовые инструкции по охране -груда для кассиров.. Правила продажи отдельных видов товаров, Перечень непродовольственных товаров надлежащего качества, не подлежащих возврату или обмену на аналогичный товар других размера, методические пособия издаваемые частным предпринимателем; устройство и правила эксплуатации используемого в процессе выполнения своих служебных обязанностей торгово-технического оборудования, контрольно-кассовых узлов, электронно-вычислительной техники и т.д.; операционную систему, в которой работает контрольно-кассовый узел, пути сокращения товарных потерь, затрат труда, электроэнергии, методов снижения потерь при хищениях и реализации товаров; приемы и методы активного обслуживания различных контингентов покупателей с учетом их пола, возраста, уровня знаний о товаре и других особенностей; методы обобщения данных о спросе покупателей; порядок сдачи выручки, оформления чека, справки кассира-операциониста, ведения книги кассира-операциониста, оформления ценников; основы коллективных форм организации и оплаты труда у частного предпринимателя; порядок и сроки проведения инвентаризации в магазине; порядок составления и оформления актов на недостачу, возврат товаров от покупателей, приемосдаточных актов при передаче материальных ценностей.

Товаровед организует и проверяет правильную приёмку поступающих в магазин товаров и тары по количеству и качеству.

Генеральный директора магазинов несет ответственность за работу предприятия, разрабатывает ассортиментную политику, следит за ритмичностью поставок продукции от поставщиков, определяют перспективные направления развития предприятия.

Генеральный директор СРК «Сибиряк» самостоятельно на основе единоначалия решает вопросы возглавляемого им предприятия. Директор без доверенности действует от имени предприятия, распоряжается имуществом предприятия, заключает договоры, в том числе трудовые, выдает доверенности, открывает в банках расчетные и иные счета, пользуется правом распоряжения средствами, утверждает штаты, издает приказы и дает указания, обязательные для всех работников предприятия.

Директор осуществляет операции, связанные с реализацией продукции. Он следит за определенными сегментами рынка, реализуя на нем товары и определяя емкость рынка.

Вовремя прохождении практики был проведен кастинг промоутеров для проведения рекламной кампании. Основные требования для промоутеров были следующие:

- девушки и юноши от 16 лет презентабельной внешности без вредных привычек;

- образование: среднее (возможно ученики старших классов и студенты);

- опыт работы приветствуется, обучение на месте;

-хорошо развитые навыки общения с людьми;

- коммуникабельность;

- умение убеждать;

- позитивный настрой.

Основными задачами промоутеров была раздача листовок с информацией о клубе и привлечение молодежи в спортивно-ролевой клуб «Сибиряк».

Начисление заработной платы промоутерам происходило по простой повременной системе оплаты труда. Данная простая повременная система оплаты труда предполагает, что оплата производится за определенное количество отработанного времени независимо от количества работ. Заработная плата при этом определяется путем умножения тарифной ставки разряда на число отработанных и оплачиваемых дней или часов.

Промоутеры работали три раза в неделю по два часа в течении недели. С промоутерами был заключен трудовой договор.

Несмотря на то, что клуб «Сибиряк» - небольшое предприятие, информационные технологии на ней применяются. Так, например, предприятие в скором времени будет использовать Paymill. Paymill, немецкий провайдер платежных услуг, запустил мобильное платежное приложение с целью позволить осуществлять мобильные платежи с помощью устройств iOS и Android. Приложение Paymill позволяет провайдерам приложений интегрировать платежный онлайн-сервис в свое приложение без необходимости перенаправлять пользователей к другому провайдеру услуг для осуществления оплаты.

Paymill интегрируется с веб-сайтом торговца и не требует перенаправления клиента для осуществления оплаты. В настоящее время компания работает в 37 странах по всей Европе и специализируется на онлайн-платежах картой.

Бухгалтерская и финансовая отчетность выполняется и передается в электронном виде. Директор делает заказы на часть товара через Internet на оптовых складах и в оптовых магазинах, что позволяет ускорить поступление товара в магазин и сэкономить на командировочных расходах.

1.3 Ведение бухгалтерской финансовой отчетности

Существует деление предприятие на микропредприятие, малое и крупное предприятия. Спортивно – ролевой клуб «Сибиряк» является микропредприятием. В соответствии с Федеральным законом от 24 июля 2007 г. N 209-ФЗ "О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации" можно выделить ряд критерий отнесения предприятия к субъектам микропредпринимательства, а именно

- среднегодовая численность всех работников предприятия не должна превышать 15 чел;

- доля в уставном капитале других юридических и физических лиц - не менее 25% [4].

Согласно статье 6 ФЗ 402 "О бухгалтерском учете " субъекты МП в том числе микропредприятия в праве применять упрощенную бухгалтерскую финансовую отчетность [5].

В пункте 6 приказа Минфина России от 2.07.2010 н 66-н ”О формах бухгалтерской отчетности" субъекты МП могут составлять бух отчетность в сокращенном объеме:

- в бухгалтерский баланс и отчет о прибылях и убытках включаются показатели только по группам статей (без детализации показателей по статьям);

- в приложениях к бухгалтерскому балансу и отчету о прибылях и убытках приводится только наиболее важная информация, без знания которой невозможна оценка финансового положения организации или финансовых результатов ее деятельности [6].

Также субъекты малого предпринимательства самостоятельно разрабатывают формы бухгалтерской отчетности, при этом они могут использовать упрощенные формы бухгалтерского баланса и отчета о финансовых результатах.

Система налогообложения на предприятии.

Уплата налогов – одно из самых важных и необходимых условий долгой и успешной работы каждой компании. Так как клуб является микропредприятием то клуб работает по упрощенной системе налогообложения (специальный налоговый режим, направленный на снижение налоговой нагрузки на субъекты малого бизнеса и среднего бизнеса, а также облегчения и упрощения ведения налогового учёта и бухгалтерского учёта). Её преимущества очевидны:

- меньше уплата налогов;

- меньше проблем с документами;

- экономия времени и денег [7].

Налоговая отчётность ООО Спортивно-ролевой клуб «Сибиряк» значительно сокращена. Так, например, декларация по упрощенной системе налогообложения сдаётся только раз в год до 31 марта; форма 2-НДФЛ представляется один раз в год – до 1 апреля; сведения о среднесписочной численности сотрудников подаются раз в год – до 20 января; книга доходов и расходов – до 31 марта.

Применяемая упрощенная система налогообложения для клуба дает возможность не платить:

* НДС, кроме случаев импорта товаров, осуществления деятельности в рамках договоров (соглашений) о совместной деятельности, доверительного управления;
* налог на прибыль юридических лиц;
* налог на имущество юридических лиц.

2. Комплексный экономический анализ деятельности предприятия за 2013-2014 г.

2.1 Комплексный экономический анализ в области маркетинга

Для начала произведем анализ обеспеченности плана реализации продукции договорами на поставку.

Для анализ я выбрала рюкзаки компании NOVA TOUR.

Таблица 2.1.1 Анализ обеспеченности плана реализации рюкзаков договорами на поставку за 2013 г.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Вид продукции | Объем поставки по договорам р. | Остаток продукции на начало года, р. | План реализации на год, р. | Обеспеченность выпуска договорами, % |
| Вектор 50 | 11070 | 11070 | 11070,00 | 50,00 |
| Индиго 50 | 6270 | 4180 | 4180,00 | 75,00 |
| Блэк Айс 45 | 8970 | 2990 | 5980,00 | 100,00 |
| Дельта 45 | 7770 | 2590 | 5180,00 | 100,00 |
| Дельта 60 | 8370 | 11070 | 5580,00 | 50,27 |
| Дельта 75 | 8970 | 2990 | 2990,00 | 150,00 |
| Квест 55 | 7470 | 4980 | 4980,00 | 75,00 |
| Альфа 65 | 8670 | 2890 | 5780,00 | 100,00 |

Пример расчета:

Обеспеченность выпуска договорами = Объем поставки по договорам / (Остаток продукции на начало года + План реализации на год) = 110790/(11070+11070))\*100 = 50%

По результатам расчетов можно сделать следующие выводы:

-план выпуска продукции перевыполнен по рюкзаку «дельта 75» на 50%

-по таким наименованиям как «блэк айс 45», «дельта 45» и «альфа 65» -выполнение плана составляет 100%

-невыполнение плана по следующим маркам рюкзаков: «вектор 50», «индиго 50», «дельта 60», «квест 55» почти на 50%

-невыполнение плана мог произойти из-за изменения структуры спроса на рюкзак «дельта 60»

-организации следует пересмотреть структуру реализации товаров

На любом предприятии существует невостребованная продукция.

Таблица 2.1.2 Анализ риска невостребованной продукции за 2013 г

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Вид продукции | Остаток на начало года, т.р. | объем закупок,р. | Объем продаж | Остаток продукции на конец года, т.р. | Прирост остатков | |
|  |  |  |  |  | р. | % |
| Вектор 50 | 11070 | 11070 | 11070,00 | 11070,00 | 0,00 | 100,00 |
| Индиго 50 | 4180 | 6270 | 4180,00 | 6270,00 | 2090,00 | 150,00 |
| Блэк Айс 45 | 2990 | 8970 | 5980,00 | 5980,00 | 2990,00 | 200,00 |
| Дельта 45 | 2590 | 7770 | 5180,00 | 5180,00 | 2590,00 | 200,00 |
| Дельта 60 | 11070 | 8370 | 5580,00 | 13860,00 | 2790,00 | 125,20 |
| Дельта 75 | 2990 | 8970 | 2990,00 | 8970,00 | 5980,00 | 300,00 |
| Квест 55 | 4980 | 7470 | 4980,00 | 7470,00 | 2490,00 | 150,00 |
| Альфа 65 | 2890 | 8670 | 5780,00 | 5780,00 | 2890,00 | 200,00 |

Пример расчетов:

Остаток продукции на конец года = Остаток на начало год + объем закупок- Объем продаж=4180+6270-4180 = 6270 р

Прирост остатков р = Остаток продукции на конец года- Остаток на начало года = 6270-4180=2090р

Прирост остатков % = Остаток продукции на конец года / Остаток на начало года = 6270/4180=150%

Выводы:

-на конец года наблюдается увеличение остатков продукции

-особое увеличение произошло у рюкзака «Дельта 75» почти в три раза

-такое изменение может произойти из-за не верно прогноза спроса или неверной ценовой политики.

Наибольшей популярностью пользуется рюкзак «Вектор 50», проанализирует сезонность продаж данного рюкзака.

Таблица 2.1.3 Анализ сезонности продажи рюкзака «Вектор 50» за 2013 г

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Период | Продажи продукции, т.р. | | Удельный вес продукции, % | | Коэф. сезонности |
|  | план | факт | план | факт |  |
| 1 декада | 7380 | 3690,00 | 40,00 | 33,33 | 1,00 |
| 2 декада | 3690,00 | 0 | 20,00 | 0,00 | 0,00 |
| 3 декада | 7380 | 7380 | 40,00 | 66,67 | 2,00 |
| итого | 18450 | 11070 | 100,00 | 100,00 |  |

Среднемесячный объем продаж продукции = (3690+0+7380)/3 = 3690 р

Коэф. Сезонности = Продажи продукции факт / Среднемесячный объем продаж продукции = 3690/3690 = 1

Средний удельный вес продукции по плану = 33,33 %

График 2.1.1 - Сезонность продаж рюкзака «Вектор 50»

2.2 Анализ закупок и реализации продукции

Объем закупок и реализации продукции являются взаимозависимыми показателями. В условиях ограниченных производственных возможностей и неограниченном спросе на первое место выдвигается объем закупок продукции. Но по мере насыщения рынка и усиления конкуренции не производство определяет объем продаж, а наоборот, возможный объем продаж является основой разработки производственной программы. Предприятие должно производить только те товары и в таком объеме, которые оно может реально реализовать.

Для анализа выполнения плана по выпуску и реализации продукции я выбрала туристические рюкзаки.

Таблица 2.2.1 Анализ выполнения плана по закупке и реализации продукции

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Изделие | Объем закупок, р. | | | | Реализация продукции, т.р. | | | |
|  | план | факт | +/- | % к плану | план | факт | +/- | % к плану |
| Вектор 50 | 14760 | 11070 | -3690 | 75,0 | 14760 | 11070 | -3690,0 | 75,0 |
| Индиго 50 | 8360 | 6270 | -2090 | 75,0 | 8360 | 4180 | -4180,0 | 50,0 |
| Блэк Айс 45 | 11960 | 8970 | -2990 | 75,0 | 11960 | 5980 | -5980,0 | 50,0 |
| Дельта 45 | 10360 | 7770 | -2590 | 75,0 | 10360 | 5180 | -5180,0 | 50,0 |
| Дельта 60 | 11160 | 8370 | -2790 | 75,0 | 11160 | 5580 | -5580,0 | 50,0 |
| Дельта 75 | 11960 | 8970 | -2990 | 75,0 | 11960 | 2990 | -8970,0 | 25,0 |
| Квест 55 | 9960 | 7470 | -2490 | 75,0 | 9960 | 4980 | -4980,0 | 50,0 |
| Альфа 65 | 11560 | 8670 | -2890 | 75,0 | 11560 | 5780 | -5780,0 | 50,0 |

По данным таблицы можно сделать следующие выводы:

* план по объему закупок не выполнен на 25% по всем наименованиям товара;
* план по реализации товара также не выполнен на 50%;
* данный факт может вызван не верным прогнозом спроса на товар;
* предприятию следует уменьшить количество заказов товара и увеличить реализацию продукции, например, провести рекламную кампанию.

2.3 Анализ бухгалтерского баланса и отчета о финансовых результатах за 2013 г.

Анализ бухгалтерского баланса

Баланс - главная форма бухгалтерской отчетности. Баланс показывает состояние активов предприятия и источники их формирования на определенную дату. В финансовом анализе принято различать бухгалтерский (брутто) баланс и аналитический (нетто) баланс. Отличия нетто баланса состоят в коррекции отдельных статей бухгалтерского баланса с учетом отличий бухгалтерских оценок от рыночных.

Отчет о прибылях и убытках (форма №2) содержит информацию о процессе формирования и использования прибыли за определенный период времени. Данные формы, №2 объединяют показатели баланса на начало и конец отчетного периода.

Произведем анализ ликвидности баланса.

Таблица 2.3.1 – Аналитический баланс ООО СРК «Сибиряк»

|  |  |
| --- | --- |
| Показатели | Год |
|  | 2013 |
| Наиболее ликвидные активы (А1 = денежные средства краткосрочные финансовые вложения) | 0 |
| Быстро реализуемые активы (А2 = дебиторская задолженность прочие оборотные активы) | 0 |
| Медленно реализуемые активы (А3= запасы налог на добавленную стоимость дебиторская задолженность) | 0 |
| Трудно реализуемые активы (А4 = внеоборотные активы) | 25700 |
| БАЛАНС | 25700 |
| Наиболее срочные обязательства (П1 = кредиторская задолженность) | 9700 |
| Краткосрочные пассивы (П2= прочие краткосрочные обязательства) | 0 |
| Долгосрочные пассивы (П3 = долгосрочные обязательсва) | 6000 |
| Постоянные пассивы (П4= собственный капитал) | 10000 |
| БАЛАНС | 25700 |

Для определения ликвидности баланса данного предприятия сопоставим итоги приведённых групп по активу и пассиву за год:

А1<П1, А2=П2, А3<П3, А4> П4.

Проведя анализ ликвидности бухгалтерского баланса можно сделать вывод о том, что баланс не является абсолютно ликвидным т.к. за анализируемый период у предприятия наблюдается нехватка денежных средств для погашения своей кредиторской задолженности.

Сопоставление ликвидных средств и обязательств позволяет вычислить следующие показатели:

Текущую ликвидность = (А1+А2)-(П1+П2) = (0+0)-(9700+0) = -9700 руб.;

Из полученных результатов видно, что в 2013 году предприятие было неплатёжеспособно.

Перспективную ликвидность = А3-П3 = 0 – 6000 = -6000 руб.;

Произведя расчёт перспективной ликвидности видно, что предприятие не платёжеспособно

Анализ отчета о финансовых результатах

Отчет о финансовых результатах (форма № 2) содержит показатели доходов и расходов по обычным видам деятельности, прочих доходов и расходов, прибыли (убытка) до налогообложения, чистой прибыли (убытка) отчетного периода нарастающим итогом с начала года до отчетной даты. Отчет включает показатели за отчетный период, а также за аналогичный период прошлого года, что позволяет проводить сравнительный анализ.

Проведем горизонтальный анализ отчета о финансовых результатах (таблица 2.3.2)

Таблица 2.3.2 Горизонтальный анализ отчета о финансовых результатах за 2013-2014 г

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 2013 | 2014 | Абсолютное отклонение, +,- | Относительное отклонение, % |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
| Выручка | 138000 | 292000 | 154000 | 211,59 |
| Расходы по обычной деятельности | 76000 | 197000 | 121000 | 259,21 |
| Проценты к уплате |  |  |  |  |
| Прочие доходы | 17000 | 26000 | 9000 | 152,94 |
| Прочие расходы | 44000 | 52000 | 8000 | 118,18 |
| Текущий налог на прибыль | 9300 | 19080 | 9780 | 205,16 |
| Чистая прибыль (убыток) | 25700 | 49920 | 24220 | 194,24 |

По результатам расчетов можно сделать следующие выводы:

* в 2014 году выручка организации увеличилась почти в два раза или на 154000 рублей;
* с увеличение выручки также увеличились и расходы организации, следует отметить, что расходы увеличились больше чем выручка;
* но у предприятия также увеличились альтернативные источники доходов на 52, 94%;
* в связи с увеличение доходов увеличился налог на прибыль на 9780 рублей;
* не смотря на увеличившиеся расходы, доходы организации составили большую часть и в следствии этого увеличении чистой прибыли

Заключение

Развитие предприятия в условиях рыночных отношений невозможно без эффективного управления имеющимися в его распоряжении финансовыми ресурсами. На каждом предприятии должна вестись финансовая работа, охватывающая текущую, инвестиционную и финансовую деятельность.

Планирование финансовых показателей производится с использованием методов экономического анализа.

В результате проведенных расчетов, видно, что в основном невостребованной продукции нет, наибольшие продажи наблюдались в третьей декаде 2013 года. В течение 2013 года план по закупке и реализации товаров не выполнен.

ООО СРК «Сибиряк» является микропредприятием в следствии этого бухгалтерский баланс и отчет о финансовых результатах представляется в сокращенном виде. Бухгалтерский баланс не является ликвидным. Горизонтальный анализ отчета о финансовых результатах показал, что у предприятия увеличилась чистая прибыль почти в два раза. Текущая ликвидность оказалась отрицательной, это может быть связано с тем, что фирма не давно на рынке.

Анализируя деятельность предприятии в целом, можно сказать, что они успешно реализуют планы и достигают поставленных целей. Проанализировав деятельность предприятии ООО СРК "Сибиряк", я пришла к выводу, что генеральный директор успешно справляется со своими обязанностями, управляя данным предприятием. В этом можно убедиться, увидев качественную работу персонала как команды единомышленников, преследующих одну цель и стремящихся достичь высоких результатов.

Библиографический список

1. Пелих А.С. Экономика предприятия: учеб.пособие для студентов экон.спец.вузов / Пелих А.С. Феникс. 2002.с 234
2. Конституция Российской Федерации [Электронный ресурс]: http://www.constitution.ru/ - Загл.с экрана
3. Федеральный закон "об обществах с ограниченной ответственностью" (ОБ ООО) от 08.02.1998 N 14-ФЗ [Электронный ресурс]: http://www.consultant.ru/popular/ooo/?utm\_campaign=lawdoc\_dynamic&utm\_source=google.adwords&utm\_medium=cpc&utm\_content=1&gclid=CjkKEQjwlcSdBRD3wva3-KOAo80BEiQAjNIhie9PXVwcF361bTNCRPhSlCH5Mq3KdEPl8-6gefDG2vPw\_wcB - Загл.с экрана
4. Федеральный закон о развитии малого и среднего предпринимательства в российской федерации [Электронный ресурс]: http://www.consultant.ru/document/cons\_doc\_LAW\_157188/ - Загл.с экрана
5. Федеральный закон от 06.12.2011 N 402-ФЗ (ред. от 28.12.2013) "О бухгалтерском учете" (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2014) [Электронный ресурс]: http://www.consultant.ru/document/cons\_doc\_LAW\_156037/ - Загл.с экрана
6. Приказ Минфина России от 02.07.2010 N 66н (ред. от 04.12.2012) "О формах бухгалтерской отчетности организаций" (Зарегистрировано в Минюсте России 02.08.2010 N 18023) [Электронный ресурс]: http://www.consultant.ru/document/cons\_doc\_LAW\_141042/ - Загл.с экрана
7. Поляка Г.Б., Романова А.Н. Налоги и налогообложение: учебник / Г.Б. Поляка, А.Н. Романова., М: Юнити-Дана, 2012. С.213

Приложение

Анализ компетенций, приобретенные в результате практики

В результате прохождения производственной практики в ООО Спортивно-ролевой клуб «Сибиряк» я приобрела общие (универсальные) и профессиональные компетенции.

|  |  |
| --- | --- |
| **Компетенция** | **Вид деятельности, направленный на развитие компетенции** |
| **Общие компетенции** | |
| (ОК-7) Готов к кооперации с коллегами, работе в коллективе | 23.06.2014. Участие в совместном обсуждении рекламной кампании |
| (ОК-8) Способен находить организационно-управленческие решения и готов нести за них ответственность | 24.06.2014. Разработка и составление бюджета рекламной кампании |
| (ОК 9) Способен к саморазвитию, повышению своей квалификации и мастерства | 24.06.2014. Инновационные предложения по снижению затрат |
| (ОК 11) Осознает социальную значимость своей будущей профессии, обладает высокой мотивацией к выполнению профессиональной деятельности | 24.06.2014. Внесение эффективных предложений по проведению рекламной кампании |
| (ОК 12) Способен понимать сущность и значение информации в развитии современного информационного общества, сознавать опасности и угрозы, возникающие в этом процессе, соблюдать основные требования информационной безопасности, в том числе защиты государственной тайны | 23.06.2014. Не разглашение коммерческой тайны организации  Умение сортировки информации по степени значимости и секретности  Недопущение попадания документов, содержащих коммерческую тайну в ресурсы публичного доступа |
| (ОК-13) Владеет основными методами, способами и средствами получения, хранения, переработки информации, имеет навыки работы с компьютером как средством управления информацией, способен работать с информацией в глобальных компьютерных сетях | 23.06.2014 – 06.07.2014. Разработка и проведение рекламной акции в сети Интернет через социальные сети «ВКонтакте» и «Одноклассники». Работа с документацией в электроном виде, ксерокопирование документов, сканирование |
| (ОК-15) Владеет основными методами защиты производственного персонала и населения от возможных последствий аварий, катастроф, стихийных бедствий | 23.06.2014. Ознакомление с техникой безопасности труда и с техникой пожарной безопасности организации |
| **Профессиональные компетенции** | |
| (ПК-1) Расчетно-экономическая деятельность - способен собрать и проанализировать исходные данные, необходимые для расчета экономических и социально-экономических показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов | 25.06.2014. Изучение и анализ бухгалтерского баланса, отчета о финансовых результатах: анализ ликвидности баланса, горизонтальный анализ |
| (ПК-2) Способен на основе типовых методик и действующей нормативно-правовой базы рассчитать экономические и социально-экономические показатели, характеризующие деятельность хозяйствующих субъектов | 27.06.2014. Расчет экономических показателей на основе бухгалтерского баланса и отчета о финансовых результатах: расчет текущей ликвидности, перспективной ликвидности. |
| (ПК-3) Способен выполнять необходимые для составления экономических разделов планов расчеты, обосновывать их и представлять результаты работы в соответствии с принятыми в организации стандартами | 26.06.2014. Подведение итогов рекламной кампании: выявление эффективности проведенной акции, расчет затрат на проведение рекламной кампании |
| (ПК-4) Способен осуществлять сбор, анализ и обработку данных, необходимых для решения поставленных экономических задач | 02.07.2014. Финансовый анализа итогов рекламной кампании |
| (ПК-5) Способен выбрать инструментальные средства для обработки экономических данных в соответствии с поставленной задачей, проанализировать результаты расчетов и обосновать полученные выводы | 23.06.2014-27.06.2014. Разработка бюджета рекламной кампании в Microsoft Office Excel |
| (ПК-6) Способен на основе описания экономических процессов и явлений строить стандартные теоретические и эконометрические модели, анализировать и содержательно интерпретировать полученные результаты | 23.06.2014. Определение ценовой политики организации на основе ценовой политики конкурентов |
| (ПК-7) Способен анализировать и интерпретировать финансовую, бухгалтерскую и иную информацию, содержащуюся в отчетности предприятий различных форм собственности, организаций, ведомств и использовать полученные сведения для принятия управленческих решений | 01.07.2014. Исследование финансового состояния самого предприятия и конкурентов: анализ ликвидности баланса |
| (ПК-8) Способен анализировать и интерпретировать данные отечественной и зарубежной статистики о социально-экономических процессах и явлениях, выявлять тенденции изменения социально-экономических показателей | 29.06.2014. Анализ рынка потребителей: ранжирование покупателей по полу, возрасту, социальному статусу и уровню дохода |
| (ПК-9) Способен, используя отечественные источники информации, собрать необходимые данные проанализировать их и подготовить информационный обзор и/или аналитический отчет | 28.06.2014. Подборка литературы российских и зарубежных авторов для разработки и написания сценариев будущих игр |
| (ПК-10) Способен использовать для решения аналитических и исследовательских задач современные технические средства и информационные технологии | 30.06.2014. Поиск новых площадок для проведения игр через сеть Интернет |
| (ПК-11) Способен организовать деятельность малой группы, созданной для реализации конкретного экономического проекта | 24.06.2014. Проведение кастинга с промоутерами  Организация работы промоутеров на месте проведения рекламы |
| (ПК-12) Способен использовать для решения коммуникативных задач современные технические средства и информационные технологии | 23.06.2014-06.07.2014. Использование программ пакета Microsoft Office: Excel, Word, PowerPoint |
| (ПК-13) Способен критически оценить предлагаемые варианты управленческих решений и разработать и обосновать предложения по их совершенствованию с учетом критериев социально-экономической эффективности, рисков и возможных социально-экономических последствий | 25.06.2014 – 02.07.2014. Разработка рекомендаций по развитию фирмы и внедрение их: увеличение прибыли за счет привлечения новых клиентов; расширение базы клиентов. |

Размещено на Allbest.ru