

ВВЕДЕНИЕ

С целью закрепления и расширения теоретических и практических знаний, приобретения более глубоких практических навыков по специальности проведена преддипломная практика в ООО «Виктория». В процессе прохождения практики изучена деятельность предприятия, проведен анализ важнейших показателей деятельности предприятия на основании изучения таких основных источников, как учетная политика предприятия, бухгалтерская отчетность и др.

Подготовка к написанию работы предусматривает изучение темы будущей работы, знакомство со всеми ее тонкостями и нюансами. Необходимо составить наиболее полное представление о предмете работы и хорошо ориентироваться в данном вопросе.

Сбор материалов является одной из составляющих. На этом этапе ставится задача составить базу будущей работы, состоящую из собственных наблюдений, материалов и информации используемых в работе фирмы.

Данная работа выполнялась после прохождения практики на предприятии ООО «Виктория».

Основными задачами преддипломной практики являются:

Сформировать представления о внутреннем устройстве, протекающих внутри компании, процессов;

Приобрести необходимые навыки самостоятельной работы по анализу и финансового состояния предприятия;

Получить практические навыки управления экономико-коммерческой деятельностью в качестве сотрудника финансового отдела;

Развить творческую инициативу с целью решения задач по дальнейшему улучшению планирования и повышения эффективности деятельности предприятия;

Обеспечить сбор и обработку необходимого материала для выполнения дипломной работы.

В качестве базы для прохождения было выбрано предприятие ООО «Виктория», находящееся по адресу: г.П.-Камчатский, пр. Победы, д.109

1. ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ПРЕДПРИЯТИЯ

1.1 Общие сведения о предприятии

В соответствии с Федеральным Законом РФ «Об обществах с ограниченной ответственностью» ООО «Торговая компания «Виктория» создано в апреле 2004 года.

Первичная деятельность компании была оптово розничная торговля рыбной продукции Камчатских производителей.

Организационно-правовая форма

Полное фирменное наименование: Общество с ограниченной ответственностью «Виктория», сокращенное наименование: ООО «Виктория».

Место нахождения общества: Российская Федерация, г. Петропавловск-Камчатский, пр.Победы, д.109, офис 1

Почтовый адрес: 680024, г. Петропавловск-Камчатский, пр.Победы, д.109, офис 1

Уставный капитал общества составляет из одной доли, соответствующей вкладу его участника согласно Решения Учредителя и составляет 10000 рублей.

Компания имеет одного учредителя и создана на неограниченный срок. Целью деятельности компании, согласно Уставу, является удовлетворение потребностей населения в услугах. Основная коммерческая цель - получение прибыли в результате оптово-розничной торговли. Компания имеет частную форму собственности.

Устав организации содержит все необходимые пункты. В пункте 2.2 определены виды деятельности организации. Всего 28 видов деятельности, среди которых те виды деятельности, которые компания ведет на данный момент:

- торгово-закупочная деятельность;
- торговые операции;
- оказание складских, экспедиционных услуг и др.

В Уставе определены общие положения, цель и предмет деятельности, полномочия организации, уставные капитал, участники общества, управление обществом, производственно-хозяйственная деятельность, персонал общества, а также порядок реорганизации и ликвидации.

На данный момент основной деятельностью предприятия является оптово-розничная продажа продуктами питания. В которые входит салаты из морепродуктов, пресервы, вяло-копченая рыбная продукция.

Рынок сбыта организации охватывает город Петропавловск-Камчатский, Елизово и Вилючинск. Организация имеет широкий охват рынка (свыше 87% всех розничных магазинов по Камчатскому краю).

Среди компаний, занимающихся оптовой торговлей рыбной продукцией, ООО "Виктория" является первой по объему реализации по Камчатскому краю.

Стратегический курс компании направлен на расширение рынка области, а также дифференцированного подхода к поставщикам. Реализация плана дифференцированного подхода к поставщикам заключается в отборе наиболее выгодных поставщиков, отвечающих требованиям качества продукции и укрепление, и расширение сотрудничества с ними. Основными критериями надежности поставщиков являются: достаточно высокое качество продукции, качество сервиса (отсутствие сбоев в поставках), приемлемая цена.

1.2 Характеристика структуры управления предприятием

Управление предприятием должно осуществляться на базе определенной организационной структуры. Структура предприятия и его подразделений определяется предприятием самостоятельно. При разработке организационной структуры управления ООО «Виктории» необходимо было обеспечить эффективное распределение функций управления по подразделениям (приложение А). При этом требовалось выполнить следующие условия:

- решение одних и тех же вопросов не должно находиться в ведение разных подразделений;

- все функции управления должны входить в обязанности управляющих подразделений;

- на данное подразделение не должно возлагаться решение вопросов, которые эффективнее решать в другом подразделении.

Следует отметить, что структура управления может изменяться во времени в соответствии с динамикой масштабов и содержания функций управления, в связи с изменяющимися требованиями окружающего мира и т.п.

В основу структуры управления предприятием положена определенная система.

Известно три основные системы управления производством:

- линейная;

- функциональная;

- смешанная.

Линейная - представляет собой схему непосредственного подчинения по всем вопросам нижестоящих подразделений вышестоящим. Это система достаточно проста и может быть эффективна, если не велико число рассматриваемых вопросов и по ним могут быть даны решения в ближайших подразделениях.

Функциональная - система представляет собой схему подчинения нижестоящего подразделения ряду функциональных подразделений, решающих отдельные вопросы управления - технические, плановые, финансовые и т.п. В этом случае указания поступают более квалифицированные. Однако подчиненные подразделения не всегда знают, как согласовать полученные указания, в какой очередности их выполнять... В чистом виде эта система используется очень редко. Наиболее распространена смешанная система, в которой сочетается линейная и функциональная системы.

На ООО «Виктория» также применена разновидность смешанной системы организационной структуры управления.

Предприятие является юридическим лицом, пользуется соответствующими правами и выполняет обязанности, связанные с его деятельностью.

ООО «Виктория» возглавляет Исполнительный директор, назначаемый на должность Ген.директором. Исп. директор представляет предприятие во всех учреждениях и организациях, распоряжается имуществом предприятия, заключает договора, издает приказы по предприятию, в соответствии с трудовым законодательством принимает и увольняет работников, применяет меры поощрения и налагает взыскания на работников предприятия, открывает в банках счета предприятия.

При существующей структуре управления руководителю предприятия непосредственно подчиняются:

· Гл.бухгалтер;

· Н.о.продаж;

· Зав.складом;

· Отдел Охраны труда и техники безопасности

Главный бухгалтер осуществляет учет средств предприятия и хозяйственных операций с материальными и денежными ресурсами, устанавливает работу по планированию и экономическому стимулированию на предприятии, повышению

производительности труда, выявлению и использованию производственных резервов улучшению организации производства, труда и заработной платы, организации хозрасчета и др.

В подчинение имеет бухгалтера

Бухгалтерия осуществляет учет средств предприятия и хозяйственных операций с материальными и денежными ресурсами, устанавливает результаты финансово-хозяйственной деятельности предприятия, так же ведет кадровый учет сотрудников. Начальник отдела продаж руководит работой отдела продаж предприятия, несет ответственность за выполнение плана, информирует компанию о рыночной ситуации, контролирует выполнения задач, поставленных исп.директором, введет оценку результатов продаж и главное ищет способы развития компании.

Ему подчиняются менеджеры по продажам. В их обязанности входит выполнения задач поставленные н.о.продаж, контроль продаж по районам, которые подкреплены за ними и увеличением новых торговых точек.

Зав.складом отвечает за размещение и сохранность товара и инвентаря, рациональное использование помещений, оформление и сдача приходно-расходной документации администратору выходного дня, контроль за состоянием помещений, исправностью противопожарных систем, обеспечение своевременного ремонта складских помещений, инвентаря и оборудования, организация погрузки и разгрузки, участие в проведении учетных мероприятий. Руководство штатом сотрудников, работающих на складе (уборщики, водители, грузчики).

Отдел Охраны труда и техники безопасности обеспечивает надзор и контроль за соблюдением требований охраны труда в соответствии с положениями 'Трудового Кодекса' и иных нормативных актов, регулирующих взаимоотношения в области охраны труда; несёт ответственность за выполнение требований техники безопасности на рабочих местах предприятия, обучение обслуживающего персонала безопасным методам работы, проведение соответствующих экзаменов; организует совместно с отделом кадров прохождение регулярных медицинских осмотров персонала предприятия и т.п.

Сотрудников на предприятие всего 20 человек. На данный момент сотрудников хватает по размеру предприятия, но в связи тем, что предприятие не стоит на месте, а активно развивается, каждый год штат сотрудников увеличивается на 1-2 человека.

Общество имеет собственную производственно-техническую базу (административное и производственное здание), грузовые машины и склад.

1.3 Характеристика трудовых ресурсов предприятия и оплаты труда

Основное содержание кадровой политики ООО «Виктории» состоит в:

- обеспечении рабочей силой высокого качества;
- стимулировании труда, обеспечении техники безопасности, социальных выплатах.

Как и во многих других организациях, важный момент в работе кадров ООО «Виктория» - развитие имеющегося персонала. Цель состоит в том, чтобы заставить сотрудников отказаться от абсолютной удовлетворенности результатами своего труда, прийти к осознанию необходимости постоянного поиска резервов более производительной и качественной работы. Стоит отметить, что новый работник ООО

«Виктория» проходит следующие виды адаптации: социально-психологическая, психофизиологическая, профессиональная. Результатом социально-психологической адаптации является признание работником норм корпоративной культуры и этики взаимоотношений в организации. Психофизиологическая адаптация связана с приспособлением к режиму работы, санитарно-гигиеническим условиям, организации рабочего места. Таким образом, вновь принятый на работу сотрудник с первого дня работы становится объектом комплексного воздействия с целью его гармоничного включения в трудовой и социальный процессы организации. Анализ организационной структуры, системы управления персоналом в ООО «Виктория» показал, что у предприятия имеется хороший трудовой потенциал. В настоящее время в ООО «Виктория» работают 20 человек, средняя заработная плата за 2014 год составила 40 000 рублей. В данной организации материальный фактор имеет большое значение для работников. Отметим, что в целом, сотрудники не удовлетворены существующей системой оплаты труда.

Стоит отметить, что нематериальное стимулирование в ООО «Виктория» развито недостаточно. Престиж работы в организации невысок, сильная организационная культура отсутствует. Для сотрудников ведется планирование карьеры, имеются возможности повышения квалификации, однако пользуются этим немногие.

Руководство ООО «Виктория» для стимулирования труда работников использует экономические, социальные и административные методы мотивации. Весьма существенным экономическим методом мотивации персонала в ООО «Виктория» является заработная плата.

В ООО «Виктория» проводятся следующие мероприятия по социальной мотивации персонала: повышение квалификации сотрудников компании; строгое соблюдение социальных гарантий, установленных законодательством.

Административная мотивация в ООО «Виктория» используется для соблюдения трудовой дисциплины сотрудниками организации. Она проявляется наложениями взысканий, предупреждений и выговоров.

Рассмотрим структуру персонала организации за 2012-2014 года, которая приведена в таблице 1.

Таблица 1 - Структура персонала ООО «Виктория» по категориям

Категория персонала

Численность, чел.

Абсолютный прирост в 2014

2012

2013

2014

Руководители

2

2

2

0

Специалисты

3

4

5

2

Другие служащие

7

10

13

6

Итого

11

16

20

8

Наибольшую долю среди всего персонала составляют специалисты и служащие. В 2013 и 2014 годах наблюдается рост специалистов и служащих. В общей сложности за рассматриваемый период на 2014 год число работающих возросло на 8 человека. Качественный состав персонала по стажу и образованию ООО «Виктория» за 2012-2014 года представлен в таблице 2.

Таблица 2 - Качественный состав и структура персонала по стажу и образованию

Наименование показателя

Численность, чел.

Абсолютный прирост в 2014

2012

2013

2014

по трудовому стажу

Менее 1 года

2

1

1

0

1-3 года

4

5

6

+1

3-5 лет

2

8

7

-2

5-10 лет

3

2

6

+4

Итого:

11

16

20

по образованию

Незаконченное среднее

3

4

3

-1

Среднее

3

5

5

0

Высшее

5

7

12

+5

Итого

11

16

20

В 2014 году наблюдается увеличение сотрудников с небольшим стажем работы от 1 до 5 лет, но так же одновременно произошло увеличение штата сотрудников с

большим стажем работы от 5 лет. Кроме того, наблюдается увеличение сотрудников с высшим образованием, что, несомненно, является положительной тенденцией. Таким образом, сделаем вывод, что работникам хочется постоянного совершенствования факторов мотивирования. Так как к любому положительному изменению работающий коллектив быстро привыкает, необходимо, тем самым, каждый раз улучшать условия оплаты, работы и стимулирования персонала.

1.4 Характеристика основных экономических показателей работы организации трудоустройство рентабельность деловой активности

Объем производства и реализации продукции являются взаимозависимыми показателями. Темпы роста объема производства и реализации продукции, повышение ее качества непосредственно влияют на величину издержек, прибыль и рентабельность предприятия.

Источниками информации для анализа служат бизнес-план предприятия, отчетность ф№1-п, ф№2 «Отчет о финансовых результатах» и др. Объем производства и реализации продукции может выражаться в натуральных, условно-натуральных, трудовых и стоимостных измерителях.

Важнейшим источником формирования прибыли является валовой доход от продаж. Валовой доход торговли: показатель, характеризующий финансовый результат торговой деятельности и определяемый как превышение выручки от продажи товаров и услуг над затратами по их приобретению. Прибыль или убыток предприятия является главным показателем, отражающим финансовый результат, слагаемый из совокупности доходов и расходов, возникающих в результате осуществления хозяйственных операций.

Производство продукции на предприятии требует наличия средств и предметов труда. В состав производственных фондов предприятий входят основные и оборотные фонды, вещественным содержанием которых являются средства производства, состоящие соответственно из средств труда и предметов труда. Рациональное и экономное использование как основных, так и оборотных фондов является первоочередной задачей предприятия.

Финансовые результаты деятельности предприятия характеризуются суммой полученной прибыли и уровнем рентабельности.

Прибыль предприятия получают главным образом от реализации продукции, а так же от других видов деятельности (сдачи в аренду основных фондов, коммерческая деятельность на фондовых и валютных биржах и т.д.).

Прибыль - это часть чистого дохода, созданного в процессе производства и реализованного в сфере обращения, который непосредственно получает предприятие.

На основании показателей определяются показатели рентабельности, отражающие эффективность предприятия в целях получения прибыли.

В таблице 3 рассчитаны основные экономические показатели работы ООО «Виктория» за 2012-2014 года.

Таблица 3 - Основные экономические показатели работы предприятия в динамике

№ п/п

Показатели

Ед. изм.

Годы

Изменения (+, -)

2012

2013

2014

1

2

3

4

5

6

7

1

Объем реализации продукции

тыс. руб.

32356

42365

61415

19050

2

Себестоимость продукции

тыс. руб.

21458

28643

43213

14570

3

Прибыль от реализации

тыс. руб.

5849

6632

15751

9119

4

Фонд оплаты труда

тыс. руб.

1100

1269

1440

+171

5

Среднесписочная численность работников

чел.

11

16

20

+4

6

Выработка на одного работающего

тыс. руб.

1548

1912

2958

+1046

7

Среднегодовая заработная плата

тыс. руб.

29560

38570

52700

+14130

8

Среднегодовая стоимость основных производственных фондов

тыс. руб.

1974

753

327

-426

9

Фондоотдача

руб./руб.ОС

34,5

119,35

434,20

+314,85

10

Рентабельность продаж

%

8,6

7,4

11,1

+3,7

В 2014 г. по сравнению с 2013 г. сумма прибыли от реализации увеличилась на 19050 тыс. руб. Вместе с тем, наблюдается и рост себестоимости продукции. В 2014 г. по сравнению с 2013 г. прибыль от реализации увеличилась на 9119 тыс. руб. Данное отклонение является положительным показателем.

Численность работников увеличилась в 2014 г. на 4 чел., в 2013 г. на 5 чел. При этом наблюдается увеличение выработки на одного работающего. Так, в 2013 г. на 364 тыс. руб., в 2014 г. на 1046 тыс. руб. Следует отметить, что темп роста выработки на одного работающего опережает темп роста численности работников, что является показателем развития деятельности предприятия и повышением эффективности использования персонала. Фонд оплаты труда в 2014 году также вырос по сравнению с предыдущими годами, что отразилось на среднегодовой заработной плате сотрудников, которая увеличилась на 14130 тыс. руб. в 2014 году по сравнению с 2013 годом.

Рентабельность продаж показывает долю прибыли в выручке от реализации продукции. Исходя из рассчитанных показателей, можно сделать следующий вывод. В 2014 г. наблюдается рост показателя рентабельности продаж. Рентабельность продаж в 2014 году возросла в основном за счет роста прибыли.

Таким образом, общество с ограниченной ответственностью «Виктория» представлено торговой компанией в городе Петропавловск-Камчатский. Высшим органом управления общества является Ген.директор, а руководство организацией осуществляет исп.директор. Штат сотрудников насчитывает 20 человек. Финансовые результаты в 2014 году увеличились по сравнению с 2013 годом на 19050 тыс. руб., одновременно выросла и прибыль от реализации на 9119 тыс. руб. Данная динамика является положительной.

2. ФИНАНСОВЫЙ АНАЛИЗ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО «ВИКТОРИЯ»

2.1 Оценка имущественного положения ООО «ВИКТОРИЯ»

Анализ имущественного положения следует рассматривать в качестве немаловажной составляющей анализа финансового состояния коммерческой организации (предприятия), поскольку от того, насколько рационально сформировано имущество, т.е. активы, во многом зависит уровень ее деловой активности.

В ходе анализа изучаются изменения в объеме, составе и структуре имущества коммерческой организации, а также его динамика. При этом важнейшим источником информации, позволяющим проанализировать имущественное положение коммерческой организации в учетной оценке, является ее бухгалтерский баланс. Основой для проведения финансового анализа ООО «Виктория» стала следующая информация финансовой (бухгалтерской) отчетности:

- бухгалтерский баланс;
- отчет о финансовых результатах.

При проведении анализа рассматривалось 3 периода - 2012-2014 годы. Все данные приведены на 31.12 очередного финансового года. В качестве базового интервала для анализа выбран 2012 год. В качестве отчетного периода для анализа выбран 2014 год.

Имущество предприятия, отраженное в активе баланса делится на внеоборотные (долгосрочного пользования) активы (I раздел актива баланса) и оборотные (краткосрочного пользования) активы (II раздел актива баланса).

К внеоборотным активам отнесены основные средства, результаты исследований и разработок, материальные и нематериальные поисковые активы, а также доходные вложения в материальные ценности, финансовые вложения.

К оборотным активам отнесены запасы, НДС по приобретенным ценностям, текущая дебиторская задолженность, финансовые вложения за исключением денежных эквивалентов, денежные средства и денежные эквиваленты.

Источники формирования имущества находящегося в активе, отражены в пассиве баланса, который в свою очередь состоит из трех разделов:

- капитал и резервы;
- долгосрочные обязательства;
- краткосрочные обязательства.

Ликвидность и эффективность использования текущих активов определяются величиной чистого оборотного капитала, который является разницей между текущими оборотными активами и краткосрочной задолженностью предприятия. Бухгалтерский баланс представляет собой перечень имущества предприятия и источников его приобретения на конкретную дату. Анализ бухгалтерского баланса ООО «Виктория» представлен в таблице 4.

Таблица 4 - Показатели имущественного положения предприятия, тыс.руб.

№ п/п

Показатели

Годы

Темп роста, %

2012

2013

2014

2014 к 2012

2014 к 2013

1

2

4

5

6

7

8

1

Активы

18504

44859

63311

342

141

2

Чистые активы

41488

65430

70500

169

107

3

Собственные средства (оборотный капитал)

41488

65430

70500

169

107

4

Оборотные средства

16550

44106

62984

381

143

5

Собственные оборотные средства

8148

24224

37268

457

154

6

Внеоборотные активы

3050

4368

4765

156

109

7

Основные средства

3050

4368

4765

156

109

8

Долгосрчные финансовые вложения, дебиторская задолженность

6740

6490

7230

107

111

9

Кредиторская задолженность

4750

5870

6550

137

111

10

Быстроликвидные активы

6740

5320

6430

95

120

11

Денежные средства

1120

1325

867

77

65

12

Текущие обязательства

8382

19882

25716

307

129

13

Выручка

68121

89874

141982

208

158

14

Чистая прибыль

5600

8350

12430

221

148

В балансе ООО «Виктория» величина чистых оборотных активов в 2014 году равна 70500 тысяч рублей, что говорит о том, что предприятие имеет чистый оборотный капитал для поддержания своей деятельности и на отчетную дату положение предприятия можно назвать достаточно стабильным.

Анализируя актив баланса видно, что общая величина активов предприятия сильно увеличилась по сравнению с 2012 годом, что, безусловно, положительно

характеризует финансовую деятельность организации.

На конец отчетного периода наибольший удельный вес в структуре совокупных активов приходится на оборотные активы (98,8%), что говорит о достаточно мобильной структуре активов, способствующей ускорению оборачиваемости средств предприятия.

Кроме того, рассматривая дебиторскую задолженность ООО «Виктория» следует отметить, что предприятие на конец 2013 года дебиторская задолженность больше кредиторской. Так как она превышена не значительно можно рассмотреть это положительно.

Это объясняет тем, что погашение дебиторской задолжности, ее инкассация и поступление денежных средств от заказчиков за отгруженную им продукцию позволяет предприятию в свою очередь своевременно рассчитываться со своими поставщиками и подрядчиками.

Отсутствие долгосрочных обязательств свидетельствует о низких финансовых рисках предприятия и положительной тенденции к финансовой устойчивости. Валюта баланса имеет тенденцию увеличения, что может свидетельствовать о повышении деловой активности предприятия на рынке.

2.2 Оценка деловой активности ООО «Виктория»

Анализ деловой активности позволяет охарактеризовать результаты и эффективность текущей основной производственной деятельности.

Оценка деловой активности на качественном уровне может быть получена в результате сравнения деятельности данного предприятия и родственных по сфере приложения капитала предприятий. Такими качественными критериями являются: широта рынков сбыта продукции; наличие продукции, поставляемой на экспорт; репутация предприятия, выражающаяся, в частности, в известности клиентов, пользующихся услугами предприятия; и др.

Количественная оценка дается по двум направлениям:

- степень выполнения плана (установленного вышестоящей организацией или самостоятельно) по основным показателям, обеспечение заданных темпов их роста;
- уровень эффективности использования ресурсов предприятия.

Для оценки уровня эффективности использования ресурсов предприятия, как правило, используют различные показатели оборачиваемости. Показатели оборачиваемости имеют большое значение для оценки финансового положения компании, поскольку скорость оборота средств оказывает непосредственное влияние на платежеспособность фирмы. Кроме того, увеличение скорости оборота средств, при прочих равных условиях, отражает повышение производственно-технического потенциала фирмы. На практике наиболее часто используются следующие показатели деловой активности.

Коэффициент оборачиваемости активов вычисляется как отношение выручки от реализации к средней за период стоимости активов. Этот показатель характеризует эффективность использования предприятием всех имеющихся ресурсов, независимо от источников их образования, т.е. показывает, сколько раз за анализируемый

период совершается полный цикл производства и обращения.

Оборачиваемость собственных средств рассчитывается как отношение выручки от реализации к средней за период величине собственного капитала.

Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности вычисляется как отношение выручки от реализации к средней за период величине дебиторской задолженности.

Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности вычисляется как отношение выручки от реализации к средней за период величине кредиторской задолженности. Коэффициент показывает, сколько оборотов необходимо компании для оплаты имеющейся задолженности.

Длительность операционного цикла отражает сколько дней в среднем требуется для производства, продажи и оплаты продукции предприятия. Иными словами, в течение какого периода денежные средства связаны в запасах. В большинстве случаев предприятию необходимо стремиться к уменьшению значения данного показателя, т. е. к сокращению длительности операционного цикла.

Анализ оборачиваемости оборотных активов дополняют расчетом показателя, называемого коэффициентом закрепления оборотных средств, который показывает, сколько рублей оборотных средств приходится на один рубль проданной (реализованной) продукции. Он рассчитывается по формуле:

$$Kз = Aоб / В \quad (1)$$

где Aоб- средняя за анализируемый период (год) сумма оборотных активов.

Продолжительность операционного цикла находится по формуле:

$$ПОЦ = ДМОА + ДГП + ДНЗП + ДДЗ \quad (2)$$

Где ДМОА- длительность оборота материальных оборотных активов;

ДГП - длительность оборота готовой продукции;

ДНЗП- длительность оборота незавершенного производства;

ДДЗ - длительность оборота дебиторской задолженности.

Этот показатель рассчитывается за ряд периодов. Если он растет, то деловая активность ухудшается, т.к. замедляется оборачиваемость оборотного капитала, у предприятия возникают повышенные потребности в денежных средствах, и, как следствие, финансовые затруднения.

Продолжительность финансового цикла рассчитывается по формуле:

$$ПФЦ = ПОЦ - ДКЗ \quad (3)$$

где ДКЗ - длительность оборота кредиторской задолженности.

Чем меньше ПФЦ, тем лучше, и тем выше деловая активность предприятия.

Анализ деловой активности ООО «Виктория» приведен в таблице 5.

Таблица 5 - Показатели деловой активности предприятия

Показатели

Годы

Изменение, (+,-)

2012

2013

2014

2014 к 2012

2014 к 2013

1

2

4

5

6

7

8

1

Выручка от реализации продукции, тыс. руб.

68121

89874

141982

73861

52108

2

Себестоимость реализованной продукции, тыс. руб.

45932

61608

99823

53891

38215

3

Средняя величина активов, тыс. руб.

17752

31681,5

54085

36333

22403,5

4

Средняя величина
оборотных активов, тыс. руб., в том числе:

а) запасов;

б) дебиторской задолженности

16265
12275,5
879,5

30318
14173
4564

53545
15899,5
11421,5

37280
3624
10542

23227
1726,5
6857,5

5

Средняя величина кредиторской задолженности, тыс. руб.

8191

14132

22244

14053

8112

6

Средняя величина основных средств, тыс. руб.

1987

1363,5

540

-1447

-823,5

7

Средняя величина собственных средств (капитала), тыс. руб.

10061

17549,5

31286

21225

13736,5

8

Коэффициент оборачиваемости оборотных активов

4,2

3

2,7

-1,5

-0,3

9

Продолжительность одного оборота оборотных активов, дни

87

122

135

48

13

10

Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности

77,5

19,7

12,4

-65,1

-7,3

11

Продолжительность одного оборота дебиторской задолженности, дни

5

19

29

24

10

12

Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности

5,6

6,4

6,4

0,8

0

13

Продолжительность одного оборота кредиторской задолженности, дни

65

57

57

-8

0

14

Коэффициент оборачиваемости собственного капитала

34,3

66

263

228,7

197

15

Продолжительность одного оборота собственного капитала, дни

11

6

1,5

-9,5

-4,5

16

Продолжительность операционного цикла, дни

92

141

164

72

23

17

Продолжительность финансового цикла, дни

27

84

107

80

23

18

Коэффициент загрузки (закрепления) оборотных средств

0,24

0,34

0,38

0,14

0,04

Проанализируем данные таблицы 5. В 2013-2014 годах происходит существенное повышение коэффициента оборачиваемости собственного капитала, что отражает тенденцию к рациональному использованию части собственных средств.

Происходит снижение коэффициента оборачиваемости дебиторской задолженности в 2013-2014 годах, что свидетельствует об увеличении продаж от кредита, предоставляемого предприятием своим потребителям. Средний срок погашения дебиторской задолженности составляет в 2014 году 29 дней, что оценивается отрицательно по сравнению с предыдущим годом, так как произошло его увеличение.

Увеличение оборачиваемости кредиторской задолженности в 2013 году свидетельствует о снижении покупок в кредит.

Увеличение продолжительности операционного цикла считают отрицательной тенденцией. На предприятии ООО «Виктория» в 2012 г. этот коэффициент составил 92 дней, в 2013 г. - 141 дней, в 2014 г. - 164 дней. Увеличение длительности

операционного цикла обусловлено возрастанием периода оборачиваемости дебиторской задолженности.

В таблице 6 приведен расчет потребности в оборотных активах.

Таблица 6 - Потребность в оборотных активах

№ п/п

Показатели

Годы

Изменение, (+,-)

2012

2013

2014

2014 к 2012

2014 к 2013

1

2

4

5

6

7

8

1

Средняя величина активов, тыс. руб.

17752

31681,5

54085

36333

22403,5

2

Средняя величина дебиторской задолженности сроком погашения до 12 месяцев,
тыс. руб.

879,5

4564

11421,5

10542

6857,5

3

Средняя величина кредиторской задолженности, тыс. руб.

8191

14132

22244

14053

8112

4

Потребность в оборотных активах, тыс. руб.

10440,5

22113,5

43262,5

32822

21149

5

Выручка от реализации продукции, тыс. руб.

68121

89874

141982

73861

52108

6

Потребность в оборотных активах к выручке от реализации, %

15

25

30

15

5

Текущие финансовые потребности характеризуют разницу между средствами, авансированными в оборотные активы, и величиной кредиторской задолженности по товарным операциям или общей ее суммой. Текущие финансовые потребности

как абсолютный показатель оказывают непосредственное влияние на финансовое состояние корпорации и показывают ее потребность в краткосрочном банковском кредите. Согласно приведенных расчетов, потребность дополнительного финансирования оборотных активов в 2012-2014 гг. составляет 15%, 25% и 30% соответственно. Данный показатель находится на приемлемом уровне для организации и означает, что ООО «Виктория» в основном для деятельности использует собственные средства, что является положительным моментом. Однако, рост потребности в оборотных активах к выручке от реализации в 2013 и 2014 гг. можно отметить как негативную тенденцию. Данный факт имел место в результате возросшей кредиторской задолженности в этом периоде в сравнении с 2012 г.

2.4 Оценка эффективности использования капитала в ООО «Виктория»

Как правило, во время развития компания сталкивается со следующими видами заемного капитала: векселя; лизинг; банковские кредиты; синдицированные кредиты; облигации; кредитные ноты.

На основании данных бухгалтерского баланса за 2012-2014 года, представленные в приложениях А-В, можно утверждать, что заемный капитал в ООО «Виктория» отсутствует, что означает, что организация не прибегает в своей деятельности к кредитам банков и другим формам займов.

В таблице 7 представлен расчет эффективности капитала ООО «Виктория».

Таблица 7 - Оценка эффективности заемного капитала

№
п/п

Показатель

Годы

2013 год

2014 год

1

2

3

4

1

Прибыль до налогообложения, тыс. руб.

9148

15842

2

Налоги на прибыль, тыс. руб.

1866

3224

3

Уровень налогообложения, коэффициент

0,2

0,2

4

Среднегодовая сумма активов, тыс. руб.

31681,5

54085

5

Собственный капитал, тыс. руб.

24977

37595

6

Заемный капитал, тыс. руб.

0

0

7

Плечо финансового рычага

0

0

8

Рентабельность совокупного капитала, %

29,2

33,6

9

Средневзвешенная цена заемного капитала (отношение расходов по обслуживанию
долговых обязательств к среднегодовой сумме заемных средств), %

0

0

10

Эффект финансового рычага, %

0

0

Рентабельность собственного капитала находим следующим образом: чистую прибыль делим на сумму капитала; частное умножаем на сто процентов. Отметим, что рентабельность собственного капитала в 2014 г. увеличилась на 4,4%, что является положительной тенденцией, так как предприятие эффективно использует свой капитал.

Таким образом, ввиду отсутствия в организации заемного капитала, рассчитать плечо финансового рычага, средневзвешенную цену заемного капитала и эффект финансового рычага невозможно.

2.4 Анализ движения потоков денежных средств в ООО «Виктория»

Одним из главных условий нормальной деятельности предприятия является обеспеченность денежными средствами, оценить которую позволяет анализ денежных потоков. Основная задача анализа денежных потоков заключается в выявлении причин недостатка денежных средств, определении источников их поступлений и направлений использования. Цель анализа - выделить, по возможности, все операции, затрагивающие движение денежных средств. Анализ движения денежных средств проводится прямым и косвенным методом. Оценка движения денежных средств прямым методом начинается с общей оценки движения денежных средств по организации. Анализ движения денежных средств прямым методом дает представление о динамике денежных потоков в разрезе отдельных направлений деятельности организации. Данный анализ необходимо дополнить расчетом и оценкой финансовых коэффициентов, используемых для анализа денежных потоков.

Направление денежных средств принято рассматривать в разрезе основных видов деятельности предприятия: текущей, инвестиционной, финансовой.

Поступление денежных средств в рамках текущей деятельности связано с получением выручки от реализации товаров, продукции; расходование - с уплатой по счетам поставщиков и других контрагентов, выплатой заработной платы, отчислений в фонды социального страхования и обеспечения, расчетами с бюджетом. В процессе текущей деятельности предприятия могут выплачивать проценты по полученным кредитам и займам. Поскольку текущая деятельность предприятия является главным источником прибыли, то она должна генерировать основной поток денежных средств.

Движение денежных средств в разрезе инвестиционной деятельности связано с капитальными вложениями предприятия в связи с приобретением земельных участков, зданий, оборудования, нематериальных активов и иного имущества, а также их продажей, с осуществлением долгосрочных финансовых вложений в другие организации, выпуском облигаций и других ценных бумаг.

Источниками денежных средств для инвестиционной деятельности предприятия могут быть поступления от текущей деятельности в форме амортизационных отчислений и чистой прибыли; доходы от самой инвестиционной деятельности; поступления за счет источников долгосрочного финансирования (эмиссия акций и корпоративных облигаций, долгосрочные кредиты и займы). При благоприятной для

предприятия экономической ситуации оно стремится к расширению и модернизации производства. Поэтому инвестиционная деятельность в целом приводит к временному оттоку денежных средств.

Финансовая деятельность включает поступление денежных средств в результате получения краткосрочных кредитов и займов или эмиссии ценных бумаг краткосрочного характера, а также погашения задолженности по ранее полученным краткосрочным кредитам и займам и выплаты процентов заимодавцам.

На стабильно работающем предприятии денежные потоки, поступающие от текущей деятельности, могут быть направлены в инвестиционную и финансовую деятельность. Например, на приобретение капитальных активов, на погашение долгосрочных и краткосрочных кредитов и займов, выплату дивидендов. Но иногда текущая деятельность предприятия, при отсутствии средств на достройку объектов, числящихся в составе незавершенного производства, поддерживается за счет инвестиционной и финансовой деятельности.

Классификация деятельности предприятия на три вида деятельности очень важна на практике, так как благоприятный (близкий к нулю) совокупный денежный поток, может быть, достигнут за счет элиминирования или покрытия отрицательного денежного потока по текущей деятельности притоком денежных средств от продажи активов или привлечения краткосрочных банковских кредитов. В данном случае величина денежного потока скрывает реальную убыточность деятельности предприятия.

Процесс управления денежными потоками начинается с анализа движения денежных средств за отчетный период. Такой анализ позволяет установить, где у предприятия генерируется денежная наличность, а где расходуется. Анализ движения денежных средств по видам деятельности представлен в таблице 8.

Таблица 8 - Движение денежных средств по видам деятельности за 2014 год, тыс. руб.

№ п/п

Показатели

Поступило за отчетный период

Использовано за отчетный период

Изменение за период (+,-)

1

Движение денежных средств по текущей деятельности

141982

129455

12527

2

Движение денежных средств по инвестиционной деятельности

416

0

416

3

Движение денежных средств по финансовой деятельности

125

450

-325

4

Итого чистое изменение денежных средств

142523

129814

12618

Таким образом, можно сделать вывод, что в 2014 году финансовая деятельность ООО «Виктория» не является выгодной, так как поступлений от данного вида деятельности оказалось на 325 тыс. руб. меньше, чем было израсходовано по этому направлению. Инвестиционная деятельность, напротив, была эффективна, так как организацией за этот период получен только доход, расходов по данному виду деятельности не было. Текущая деятельность ООО «Виктория» в 2014 году является эффективной, так как в ее результате организацией получена прибыль в размере 12527 тыс. руб.

Ликвидный денежный поток является одним из показателей, который определяет

финансовую устойчивость предприятия. Он характеризует изменение в чистой кредитной позиции предприятия в течение определенного периода (месяца, квартала).

Отличие показателя ликвидного денежного потока от других измерителей ликвидности (абсолютной, срочной и общей) состоит в том, что последние отражают способность предприятия погашать свои обязательства перед внешними кредиторами. Ликвидный денежный поток характеризует абсолютную величину денежных средств, получаемых от эксплуатационной деятельности предприятия, поэтому он является более «внутренним» показателем, выражающим результативность его работы. Он важен также для потенциальных инвесторов и кредиторов данного предприятия.

Показатель ликвидного денежного потока включает весь объем заемных средств и, как следствие, показывает влияние кредитов и займов на эффективность деятельности предприятия с точки зрения генерирования денежного потока.

Более рациональное управление денежными потоками приводит к повышению уровня финансовой гибкости предприятия, что выражается в:

- улучшении оперативного управления с точки зрения сбалансированности поступления и расходования денежных средств;
- росте объема продаж и минимизации расходов на реализацию продукции за счет оперативного маневрирования ресурсами фирмы;
- улучшении маневрирования заемными средствами, характеризуемого снижением расходов на процентные платежи по долговым обязательствам.

Формула для расчета ликвидного денежного потока следующая:

$$\text{ЛДП} = (\text{ДК1} + \text{КК1} - \text{ДС1}) - (\text{ДК0} + \text{КК0} - \text{ДС0}), \quad (4)$$

где ДК1 и ДК0 - долгосрочные кредиты на конец и начало расчетного периода;

КК1 и КК0 - краткосрочные кредиты на конец и начало расчетного периода;

ДС1 и ДС0 - денежные средства, находящиеся в кассе на расчетном, валютном и иных счетах на конец и начало периода.

Ликвидный денежный поток является показателем дефицитного или избыточного сальдо денежных средств, возникающего в случае полного покрытия всех долговых обязательств по заемным средствам. Расчет ликвидного денежного потока предприятия приведен в таблице 9.

Таблица 9 - Расчет ликвидного денежного потока предприятия за 2014 год, тыс. руб.

№ п/п

Наименование показателя

Величина показателя

1

2

3

2

Долгосрчные кредиты и займы:

0

3

на начало отчетного периода

0

4

на конец отчетного периода

0

5

Краткосрочные кредиты и займы:

6

на начало отчетного периода

19882

7

на конец отчетного периода

24606

8

Денежные средства:

9

на начало отчетного периода

1200

10

на конец отчетного периода

7863

11

Ликвидный денежный поток

$18682 - 16743 = 1939$

Таким образом, можно делать вывод, что ликвидный денежный поток ООО «Виктория» составляет 1939 тыс. руб., что означает, что в случае полного покрытия всех долговых обязательств по заемным средствам, сальдо денежных средств организации будет положительным. Так как ликвидный денежный поток является одним из основных показателей, с помощью которых можно оценить финансовое положение предприятия по результатам его деятельности в отчетном периоде, то можно утверждать об устойчивом финансовом состоянии ООО «Виктория» в 2014 году.

2.5 Расчет порога рентабельности и запаса финансовой прочности в ООО «Виктория»

В практических расчетах для определения силы воздействия операционного рычага применяют отношение так называемой, валовой маржи (результата от реализации после возмещения переменных затрат) к прибыли. Валовая маржа представляет собой разницу между выручкой от реализации и переменными затратами. Этот показатель в экономической литературе обозначается так же, как сумма покрытия. Желательно, чтобы валовой маржи хватало не только на покрытие постоянных расходов, но и на формирование прибыли.

Порог рентабельности - это такая выручка от реализации, при которой предприятие уже не имеет убытков, но еще не имеет и прибылей. Валовой маржи в точности хватает на покрытие постоянных затрат, и прибыль равна нулю.

Как далеко планируемая выручка от реализации «убегает» от порога рентабельности, показывает запас финансовой прочности.

Запас финансовой прочности предприятия представляет собой разницу между фактической выручкой от реализации и порогом рентабельности.

Для расчета порога рентабельности, силы воздействия операционного рычага и запаса финансовой прочности предприятия на практике рекомендуется пользоваться следующим алгоритмом вычислений (все величины, участвующие в вычислениях, очищены от налога на добавленную стоимость):

- Расчет начинается с деления издержек на переменные и постоянные, так как без этого невозможно вычислить валовую маржу.
- Сопоставив ее с суммой выручки, получают так называемый коэффициент валовой маржи - долю валовой маржи в выручке от реализации.
- Постоянные издержки делят на коэффициент валовой маржи и получают порог рентабельности.
- Превышение фактической выручки от реализации над порогом рентабельности составляет запас финансовой прочности предприятия.

Расчет порога рентабельности и запаса финансовой прочности ООО «Виктория» представлен в таблице 10.

Таблица 10 - Расчет порога рентабельности и запаса финансовой прочности предприятия

№
п/п

Показатель

Годы

2013 год

2014 год

1

2

3

4

1

Выручка от реализации, тыс. руб.

89874

141982

2

Себестоимость реализованной продукции, тыс. руб., в том числе:

61608

99823

3

Сумма переменных затрат, тыс. руб.

16634

18408

4

Сумма постоянных затрат, тыс. руб.

5000

8000

5

Маржинальный доход, тыс. руб.

73240

123574

6

Доля маржинального дохода в выручке, %

81,5

87

7

Порог рентабельности, тыс. руб.

6136

9192

8

Запас финансовой прочности, тыс. руб., %

83738

132790

Таким образом, порог рентабельности для ООО «Виктория» на основе данных о его хозяйственной деятельности составляет 9192 тыс. руб. в 2014 году, что превышает порог рентабельности в 2013 году на 3056 тыс.руб. То есть сделаем вывод, что при выручке в 9192 тыс.руб. фирма полностью покрывает все свои переменные и постоянные затраты. В этой точке прибыль ООО «Виктория» будет равна нулю. В случае, если выручка будет ниже чем порог рентабельности - фирма будет нести убытки. Если же выручка больше суммы, которая определяет порог рентабельности -

то данная организация будет получать прибыль. В рассмотренном примере выручка составила 141982 тыс.руб., что больше порога рентабельности. Это означает, что данных хозяйствующий субъект является прибыльным и имеет запас финансовой прочности.

Запас финансовой устойчивости для ООО «Виктория» в 2014 году составляет 132790 тыс.руб.

Данный показатель показывает, насколько предприятие может снизить свою выручку и не войти в зону убыточности. На основании расчета запаса финансовой устойчивости можно сделать следующий вывод.

ООО «Виктория» имеет запас финансовой устойчивости, позволяющий ему сохранить прибыль и не понести убытков даже в случае снижения выручки. Данная фирма, как и любой хозяйствующий субъект стремится в своей деятельности максимально увеличить запас финансовой устойчивости, так как это дает возможность фирме рентабельно функционировать даже в условиях неблагоприятной экономической обстановки или кризиса. Хороший запас финансовой устойчивости - это залог успеха любого субъекта хозяйствования и ООО «Виктория» не исключение.

Руководство предприятия постоянно проводит расчеты порога рентабельности и запаса финансовой устойчивости с целью получения информации касательно состояния организации. На основе анализа этих показателей принимаются те или иные управленческие решения.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В результате прохождения учебной практики и составления данного отчета можно сделать вывод о том, что ООО «Виктория» является развивающимся предприятием. Общество с ограниченной ответственностью «Виктория» представлено торговой компанией в городе Петропавловск-Камчатский. Высшим органом управления общества является Ген.директор. ООО «Виктория» относится к субъектам малого предпринимательства. Численность предприятия составляет 20 человек. Вопросы управления финансовыми ресурсами занимается директор и главный бухгалтер. В своей деятельности ООО «Виктория» руководствуется Уставом и положениями, инструкциями по ведению бухгалтерского, финансового и налогового учета. Финансовые результаты в 2014 году увеличились по сравнению с 2013 годом на 52108 тыс. руб., одновременно выросла и прибыль от реализации на 9119 тыс. руб. Данная динамика является положительной.

На предприятии разработана учетная политика, есть положение о бухгалтерской службе. Квалификация работников соответствует задачам, которые им приходится решать.

Проведенный анализ бухгалтерского баланса предприятия показал необходимость управления текущими активами предприятия (оборотными средствами). Для ООО «Виктория» характерна высокая доля оборотных активов, что свидетельствует о формировании более мобильной структуры активов, способствующей ускорению оборачиваемости средств организации. Наибольшую долю в составе оборотных

активов предприятия играют запасы, что свидетельствует о наращивании производственного потенциала организации, и стремлении за счет вложений в производственные запасы защитить денежные активы организации от обесценивания под воздействием инфляции. Положительным моментом также является увеличение доли финансовых вложений предприятия, так как это наиболее легко реализуемые активы.

В балансе ООО «Виктория» величина чистых оборотных активов в 2014 году равна 70500 тысяч рублей, что говорит о том, что предприятие имеет чистый оборотный капитал для поддержания своей деятельности и на отчетную дату положение предприятия можно назвать достаточно стабильным.

Запас финансовой устойчивости для ООО «Виктория» в 2014 году составляет 132790 тыс. руб., что свидетельствует о том, что ООО «Виктория» имеет запас финансовой устойчивости, позволяющий ему сохранить прибыль и не понести убытков даже в случае снижения выручки.

Ликвидный денежный поток ООО «Виктория» в 2014 году составляет 1939 тыс. руб., что означает, что в случае полного покрытия всех долговых обязательств по заемным средствам, сальдо денежных средств организации будет положительным. Так как ликвидный денежный поток является одним из основных показателей, с помощью которых можно оценить финансовое положение предприятия по результатам его деятельности в отчетном периоде, то можно утверждать об устойчивом финансовом состоянии ООО «Виктория» в 2014 году.

Согласно вышепредставленным расчетам можно сделать вывод, что чистая прибыль ООО «Виктория» за 2014 год выросла до 12,62 млн. руб. Коммерческие расходы за отчетный период повысились на 22,07% до 26,41 млн. руб. с 21,63 млн. руб. годом ранее. Прибыль от продаж компании за 2014 год выросла в 2,38 раза до 15,75 млн. руб. с 6,63 млн. руб. за аналогичный период прошлого года.

Несмотря на то, что ООО «Виктория» является довольно успешным предприятием, в организации существуют некоторые проблемы. Стоит отметить, что нематериальное стимулирование в ООО «Виктория» развито недостаточно. Престиж работы в организации невысок, сильная организационная культура отсутствует. В ООО «Виктория» проводятся следующие мероприятия по социальной мотивации персонала: повышение квалификации сотрудников компании; строгое соблюдение социальных гарантий, установленных законодательством.

Отметим также, что инвестиционная деятельность ООО «Виктория» развита недостаточно. Часть инвестиционных проектов остаются нерассмотренными или непринятыми к действию. Частично, данная ситуация складывается ввиду отсутствия в штате менеджера, занимающегося разработкой инвестиционной политики организации.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Федеральный закон от 06.12.2011г. №402-ФЗ «О бухгалтерском учете» (ред. от 04.11.2014) // Справочно-правовая система «Консультант Плюс»: [Электронный ресурс] / Компания «Консультант Плюс». - Последнее обновление 16.08.2015.

2. Бабук И.О. Экономика, управление и организация производства. - М.: ИВЦ Минфина, 2012. - 200 с.
3. Базилевич А.И. Экономика предприятия (фирмы): учебник / В. Я. Горфинкель, А. И. Базилевич, Л. В. Бобков [и др.]; науч. ред. В. Я. Горфинкель. - Москва: Проспект, 2011. - 640 с.