

Содержание

Введение	3
1. Общая характеристика организации	5
2. Экономическая оценка производственно-хозяйственной деятельности организации	10
3. Планирование экономической политики производственно-хозяйственной деятельности предприятия	17
4. Индивидуальное задание	24
Заключение	29
Список литературы	30
Приложения	

Целью производственной практики является закрепление, расширение и углубление теоретических знаний по основным видам профессиональной деятельности, необходимых для комплексного анализа и экономического планирования, направленных на организацию рациональной хозяйственной деятельности, выявление резервов производства и определение основных направлений повышения эффективности работы хозяйствующих субъектов.

Задачи производственной практики:

- сбор данных, необходимых для комплексного экономического анализа производственно-хозяйственной деятельности предприятия (организации);
- организация статистического учета и отчетности предприятия;
- анализ и систематизация нормативных затрат на производство продукции или выполнение работ (услуг) предприятия (организации);
- анализ цен (тарифов), разработка и утверждение проектов цен (тарифов);
- анализ и учет затрат предприятия (организации) по элементам затрат и видам деятельности;
- оценка систем оплаты труда, премирования и контроль соблюдения штатной дисциплины на предприятии (организации);
- формирование планов хозяйственно-финансовой деятельности предприятия (организации);
- сбор данных для анализа производственного, финансового и инвестиционного рисков;
- оценка факторов внешней среды в процессе стратегического планирования предприятия (организации);
- сбор и анализ технико-экономических показателей, характеризующих текущую производственную деятельность предприятия (организации);
- сбор и обобщение показателей выполнения инвестиционно -

производственной деятельности предприятия (организации);

- применение нормативно-правовых документов, регламентирующих деятельность предприятия, порядок разработки инвестиционно - производственных программ;

- применение средств механизированной и автоматизированной обработки плановой и учетной информации;

- разработка мероприятий, направленных на повышение эффективности производственно-хозяйственной деятельности предприятия (организации).

Объект производственной практики – ООО «ПрофИТ».

1. Общая характеристика организации

ООО «ПрофИТ» зарегистрировано 22 августа 2012 г. регистратором ИФНС по Железнодорожному району г. Хабаровска.

Юридический адрес ООО «ПрофИТ»: 680028, Хабаровский край, город Хабаровск, улица Запарина, 137а, 108.

ООО «ПрофИТ» присвоены ИНН 2722115501, ОГРН 1122722007649, ОКПО 28852621.

Форма собственности – частная.

Основным видом деятельности является ремонт компьютеров и коммуникационного оборудования (95.1).

Полные сведения о юридическом лице в приложении 1.

ООО «ПрофИТ» предлагает комплексные услуги в области компьютерного обслуживания бизнеса в Хабаровске.

Наша миссия - оказывать комплексную услугу в области Информационные технологий от идеи до сопровождения. Мы спроектируем, закупим, построим, настроим, возьмем на сопровождение и поддержку. Наша задача высвободить все ресурсы вашей компании для основной вашей деятельности, для чего обеспечиваем бесперебойную работу с помощью эффективных, актуальных и оптимальных решений, которые соответствуют масштабу и потребностям предприятия-клиента.

За время нашей работе в области обслуживания компьютерных сетей мы сформировали и теперь придерживаемся следующих принципов.

1. Комплексный подход

Мы возьмем на себя все вопросы, связанные с ИТ в вашей компании. Построить сеть? Создать сайт? Купить компьютер? Мы можем все. Во-первых, это уменьшает количество ваших контактов, а, следовательно, освобождает время на вашу основную деятельность. Во-вторых, решения получаются более эффективными и согласованными.

2. Индивидуальный подход

Мы стараемся глубоко понимать бизнес-процессы, происходящие в компании-клиенте, для того, чтобы знать, что максимально важно и на чем сконцентрировать усилия для увеличения эффективности деятельности клиента.

3. Мониторинг инфраструктуры

Мы постоянно проверяем и мониторим всю ИТ-инфраструктуру для минимизации сбоев в работе, так как предпочитаем предупредить проблему, чем экстренно ее решать.

4. Нацеленность на будущее

Мы не просто обслуживаем, а постоянно модернизируем и улучшаем ИТ инфраструктуру Вашей компании. Ищем слабые места, предлагаем варианты улучшений в области защиты информации, увеличения производительности оборудования, уменьшения сбоев работы, увеличения скорости обмена информацией между сотрудниками и во многих других вопросах. Но при выполнении любых задач мы ставим перед собой задачу экономии, то есть эффективности решения. Предлагаем максимально простые решения, без покупки дополнительных серверов и оборудования, если это действительно не вопрос «Жизни и смерти». Мы стараемся внедрять проверенные решения, и всегда оцениваем целесообразность вложений.

5. Оперативность

Мы понимаем, что решение компьютерных проблем требует максимально быстрого решения.

Мы так же гарантируем:

- полную конфиденциальность информации компании-клиента, так как считаем это обязательным условием работы;
- открытость и прозрачность выполняемых работ, для этого ведем журнал заявок и отражаем там результат нашей работы.

За период нашей работы мы накопили огромный опыт в области информационных технологий, ведь мы работаем с огромным количеством

оборудования, программ, различных реализованных решений и контактируем с различными пользователями. Наши инженеры ежедневно сталкиваются с решением многообразных задач. И это позволяет нам быть более эффективными, быстрее решать текущие вопросы, заранее предупреждать проблемы.

«ПрофИТ» сам постоянно развивается и модернизируется. Постоянно расширяем штат наших специалистов в различных областях информационных технологий и грамотно разделяем между ними обязанности. Обучение специалистов это важный элемент нашей работы.

Внедрив сетевое оборудования mikrotik, мы обучили специалистов по сертификату MTCNA (MikroTik Certified Network Associate), а в 2018 г. проведем обучение по MTCRE (MikroTik Certified Routing Engineer).

За 6 лет работы мы готовим каждого нашего специалиста для антивирусной защиты по программам курсов Dr. WEB (DWCERT-001-11 Dr.Web Security Space версия 11, DWCERT-070-3 Антивирусная система защиты предприятия, DWCERT-070-6 Защита рабочих станций и файловых серверов Windows от действий программ-шифровальщиков)

«ПрофИТ» растет и географически. Сегодня у нас есть представители или партнёры в г. Комсомольск-на-Амуре, г. Владивостоке, г. Якутске, г. Южно-Сахалинске, г. Петропавловске-Камчатском, г.Улан-Уде, г. Чита, в г. Красноярске.

Наши планы - это дальнейшее развитие и стремление к улучшению.

Устав Общества утвержден решением единственного учредителя Общества с ограниченной ответственностью «ПрофИТ» (решение № 1 от «08» августа 2012 г.) (приложение 2).

Общество имеет в собственности обособленное имущество, учитываемое на его самостоятельном балансе. На праве собственности Обществу принадлежит имущество, внесенное в уставный капитал, а также имущество, приобретенное им по другим основаниям. Уставный капитал Общества является частью имущества Общества, используемого для

предпринимательской деятельности, и определяет минимальный размер его имущества, гарантирующего интересы кредиторов Общества. Уставный капитал Общества составляется из номинальной стоимости долей его участников. Размер уставного капитала Общества и номинальная стоимость долей его участников определяются в рублях. Уставный капитал Общества составляет 10 000 (десять тысяч) рублей 00 копеек.

Лицензируемых видов деятельности Общество не осуществляется.

Филиалы и представительства у Общества отсутствуют.

Среднесписочная численность 10 чел. (приложение 6).

Статус: микропредприятие.

Организационная структура ООО «ПрофИТ» представлена на рисунке 1.

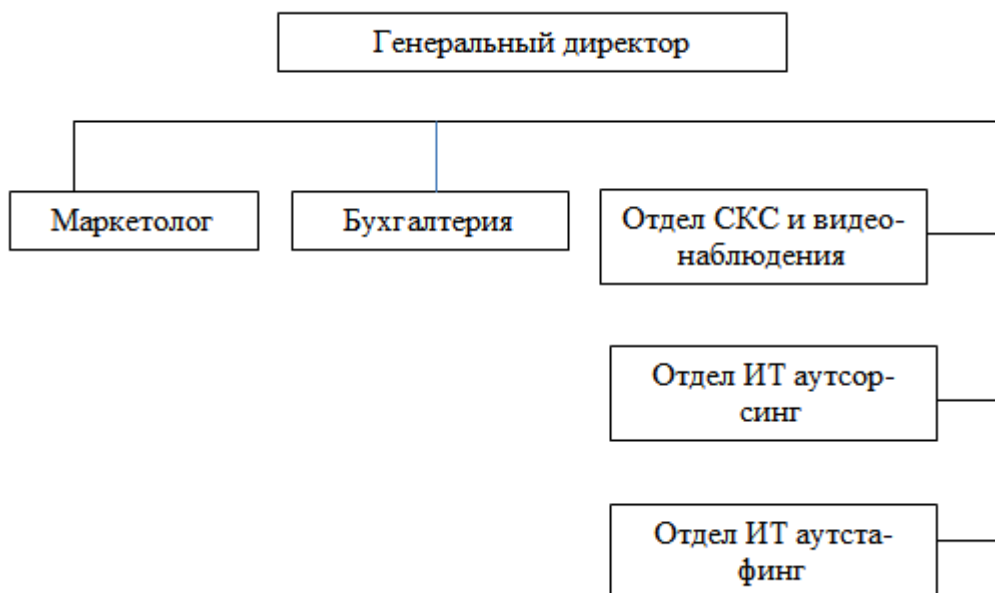


Рисунок 1 – Организационная структура ООО «ПрофИТ»

Руководство деятельностью компании осуществляет генеральный директор.

Генеральный директор ООО «ПрофИТ» несет полную ответственность за полноту и своевременность выполнения возложенных на него обязанностей в соответствии с Уставом Общества и трудовым договором.

Генеральный директор:

- осуществляет непосредственное руководство деятельностью Общества, организует работу коллектива в соответствии с Уставом;
- дает указания по вопросам деятельности Общества, обязательные для исполнения всеми работниками предприятия;
- назначает на должность и освобождает от должности работников ООО «ПрофИТ» в соответствии с законодательством о труде;
- определяет полномочия, распределяет обязанности, утверждает должностные инструкции и устанавливает степень ответственности сотрудников ООО «ПрофИТ» за порученную работу, способствует повышению их квалификации и развитию инициативы;
- распоряжается финансовыми средствами организации в соответствии с действующим законодательством;
- осуществляет мероприятия по улучшению условий труда, отдыха и быта сотрудников ООО «ПрофИТ»;
- принимает меры по поддержанию и соблюдению исполнительской и трудовой дисциплины;
- заключает договоры с юридическими и физическими лицами;
- принимает решение об открытии счетов организации в кредитных учреждениях.

Основные функции производственных отделов рассмотрим на примере отдела ИТ-аутсорсинга.

Отдел ИТ-аутсорсинга выполняет работы при частичной или полной передаче работ по поддержке, обслуживанию и модернизации ИТ - инфраструктуры клиентской организации.

При заключении договора с клиентом на постоянное абонентское обслуживание компьютеров, серверов и оргтехники, то ООО «ПрофИТ» берет на себя полную ответственность за работу инфраструктуры, том числе:

Любые вопросы, связанные с рабочими местами (первичная сборка, установка ПО, изменение, сбои в работе);

Вопросы, связанные с серверным оборудованием (обеспечение надежной работы, регулирование доступа сотрудников к различным сервисам, защита информации от атак, структурирование, хранение и архивирование данных);

Настройка и обслуживание сетевого оборудования;

Работа с периферийной техникой, том числе поиск подрядчиков по ремонту в случае необходимости;

Взаимодействие с провайдерами оказывающими услуги в ИТ сфере (телефония, интернет и другие коммуникации);

Консультационные услуги по модернизации инфраструктуры, улучшению систем и закупке требуемого оборудования.

2. Экономическая оценка производственно-хозяйственной деятельности организации

В таблице 1 представлены основные экономические показатели деятельности ООО «ПрофИТ».

Таблица 1- Основные экономические показатели производственно - хозяйственной деятельности ООО «ПрофИТ»

Показатели	2018 г.	2019 г.	Изменение, абс.	Изменение относительно, %
Выручка от продаж, тыс.руб.	23393	15186	-8207	64,92
Себестоимость продаж, тыс.руб.	438	534	96	121,92
Валовая прибыль, тыс.руб.	22955	14652	-8303	63,83
Управленческие расходы, тыс.руб.	21396	12429	-8967	58,09
Полные затраты, тыс.руб.	21834	12963	-8871	59,37
Прибыль от продаж, тыс.руб.	1559	2223	664	142,59
Чистая прибыль, тыс.руб.	-8	2287	2295	х
Среднесписочная численность работников, чел.	10	10	0	100,00
Фонд оплаты труда работников, тыс.руб./год	4516,6	2112,6	-2404	46,77
Среднемесячная заработная плата одного работника, тыс.руб.	37,6	17,6	-20,0	46,77
Производительность труда, тыс.руб. / чел.	2339,3	1518,6	-820,7	64,92
Удельные затраты, руб./руб.	0,93	0,85	-0,08	91,46

Рентабельность продаж, %	6,66	14,64	7,97	219,65
Рентабельность продукции, %	7,14	17,15	10,01	240,17

На предприятии наблюдается отрицательная динамика выручки. Так относительно 2018 года снижение выручки составило 8207 тыс.руб., или 35,08% (64,92-100). Полные затраты снижены на 8871 тыс.руб. или на 40,63%.

Удельные затраты в отчетном году составили 0,85 руб. на 1 рубль выручки. Снижение по отношению к 2018 году составило 0,08 руб. При этом, темп снижения полных затрат выше темпа снижения выручки от продаж.

Динамика показателей выручки и себестоимости дала положительный результат по показателю прибыли от продаж. Прирост прибыли от продаж в абсолютном выражении составил 664 тыс.руб., в относительном выражении 42,59%.

Динамика изменения выручки от продаж, затрат и прибыли от продаж в ООО «ПрофИТ» представлена на рисунке 2.

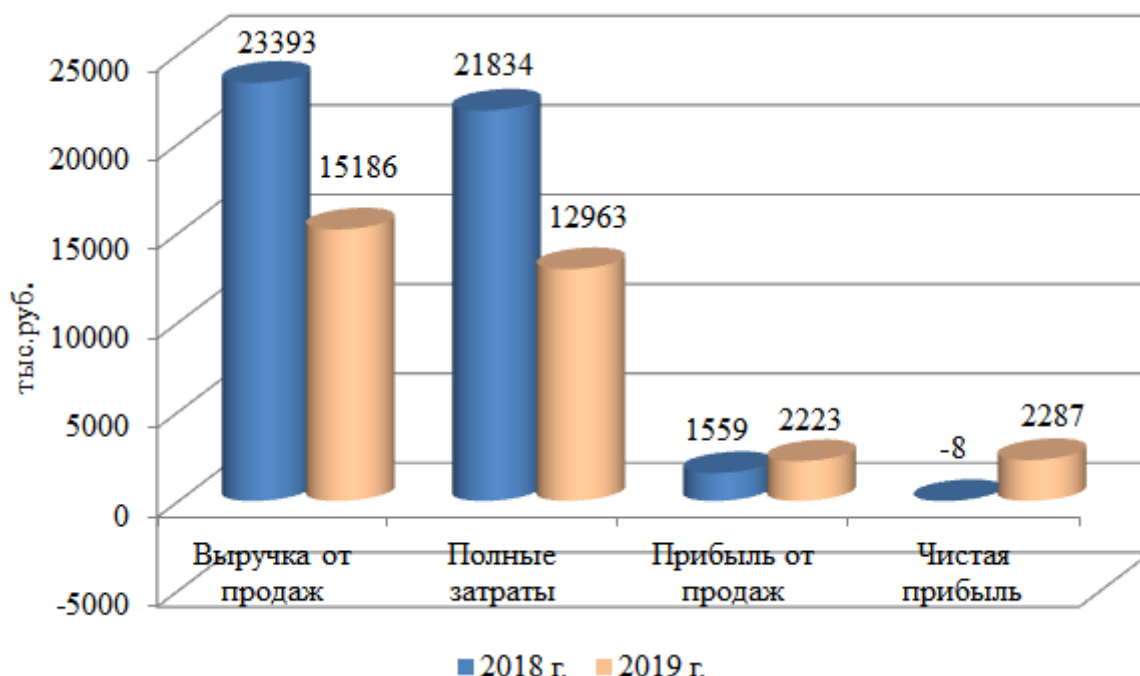


Рисунок 2 – Динамика выручки от продаж, затрат и прибыли от продаж

Положительная динамика и по чистой прибыли. Если в 2018 году чистый

убыток составил 8 тыс.руб., то в 2019 году чистая прибыль составила 2287 тыс.руб.

Отмечается положительная динамика относительных показателей финансовых результатов.

Рентабельность продаж в 2019 году составила 14,64%, прирост по отношению к 2018 году составил 7,97%, а в относительном выражении 119,65%.

Рентабельность продукции в абсолютном выражении увеличена на 10,01% и составляет в 2019 году 17,15% (относительный прирост 140,17%).

Динамика изменения показателей рентабельности представлена на рисунке 3.



Рисунок 3 – Динамика показателей рентабельности

Оценка показателей выручки от продаж, затрат и прибыли позволяют сделать вывод, что при снижении объемов продаж эффективность использования затрат в производственной деятельности повышается.

Система оплаты труда в ООО «ПрофИТ» устанавливает жесткую зависимость ежеквартальных премий от производственно-финансовых показателей. В 2019 году в связи с резким снижением объемов продаж квартальные премии не выплачивались. Заработная плата выплачена в пределах гарантированной по должностному окладу с учетом районного коэффициента и дальневосточной надбавки.

Темп снижения среднемесячной заработной платы выше темпа снижения

производительности труда, что позволяет сделать вывод о соблюдении соотношения динамики среднемесячной заработной платы и производительности труда.

Согласно штатному расписанию ООО «ПрофИТ» к штатным работникам на полную штатную единицу относятся три должности: генеральный директор, маркетолог и руководитель отдела ИТ. Остальные штатные должности сформированы на неполные штатные единицы (приложение 5).

Формирование системы оплаты труда работников ООО «ПрофИТ» осуществляется на основании «Положения об оплате труда работников ООО «ПрофИТ» и «Положения о премировании работников ООО «ПрофИТ».

Положением об оплате труда» определяется заработная плата, выплаты компенсирующего характера (районный коэффициент и ДВ надбавка).

В ООО «ПрофИТ» для работников повременно-премиальная система оплаты труда.

Премия выплачивается ежеквартально по результатам производственно-хозяйственной деятельности.

Расчетом заработной платы занимается бухгалтер.

Расчет заработной платы проводится в начале каждого месяца, необходимо рассчитать и выплатить зарплату работникам до 10 числа текущего месяца. Расчетным при этом является предыдущий месяц (с первое по последнее число месяца). Для начисления и выплаты заработной платы бухгалтер использует расчетно-платежную ведомость Т-49. Т-49 - форма, сочетающая в себе возможность начисления и выплаты зарплаты.

Расчетный листок выдается на руки работнику при получении зарплаты и содержит расшифровку начисленной работнику суммы.

Для расчета и выплаты зарплаты бухгалтер должен выполнить следующие действия:

- 1) определить положенный за расчетный месяц размер окладной части зарплаты (тарифной ставки) в соответствии с отработанным временем;
- 2) определить, какие работнику положены дополнительные выплаты,

помимо оклада (тарифной ставки);

- 3) удержать налог на доходы физических лиц;
- 4) начислить страховые взносы с заработной платы для уплаты во внебюджетные фонды;
- 5) произвести все прочие удержания с зарплаты работника (аванс, по исполнительным листам, алименты, возмещение ущерба);
- 6) рассчитать зарплату с учетом всех начислений и удержаний;
- 7) выплатить работнику зарплату на руки.

Для учета рабочего времени используется табель, например, форма Т-12 или Т-13, в котором в течение месяца фиксируются все явки и неявки работника (или только неявки) с указанием причины. В конце месяца данный табель передается ответственным за заполнением лицом бухгалтеру, который на основании данных табеля проводит расчет положенной зарплаты.

Таким образом, прежде, чем приступать к расчету зарплаты, нужно определить количество отработанных работником дней и рассчитать соответствующий отработанному времени размер оклада.

Обязанность по расчету и удержания подоходного налога с заработной платы ложится на налогового агента, которым в данной ситуации является работодатель. Работнику на руки выплачивается сумма уже без налога.

С заработной платы работодатель должен начислить страховые взносы во внебюджетные фонды (ПФР, ФСС, ФФОМС). Страховые взносы считаются от начисленной суммы зарплаты.

Общий норматив отчислений в государственные внебюджетные фонды составляет 30 % от фонда оплаты труда, в том числе: в Пенсионный Фонд РФ – 22 %, Фонд социального страхования – 2,9 %, Федеральный фонд обязательного медицинского страхования – 5,1 %.

Постановление Правительства РФ от 06.11.2019 г. № 1407 «О предельной величине базы для исчисления страховых взносов на обязательное социальное страхование на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством и на обязательное пенсионное страхование с 1 января 2020 г.».

Предельная величина доходов, с которой уплачиваются взносы в ФСС РФ, составляет 912000 рублей, в ПФР - 1292000 рублей.

Обязательное медицинское страхование – нет предельной величины.

Страховые взносы не уменьшают зарплату работников (в отличие от НДФЛ), они начисляются с общей суммы зарплаты и платятся из кармана работодателя.

Помимо положенных выплат, нужно также определить размеры удержаний, которые следует произвести бухгалтеру из зарплаты работника. Удержания могут быть связаны с исполнительными листами о взыскании задолженности с работника (например, алименты, материальный ущерб, штрафы, пени и т.д.).

Производя удержания, следует помнить о том, что их ежемесячный размер ограничен. Работник не может остаться без зарплаты, поэтому российское законодательство ограничивает размер удержаний:

не более 20% - в стандартном случае;

не более 50% - по нескольким исполнительным листам или если того требуют федеральные законы РФ;

не более 70% - при возмещении вреда, причиненного здоровью другого лица, при взыскании алиментов.

Также следует отнять выданный ранее аванс, согласно ТК РФ, зарплата должна выплачиваться работникам не реже, чем раз в 2 недели, поэтому работники получают сначала аванс, после чего остатки зарплаты.

С учетом приведенных выше сведений рассчитывается заработная плата, как сумма всех начислений минус сумма всех удержаний.

Расчет заработной платы генеральному директору (январь месяц отработан полностью).

Оклад за отработанное время 12130 руб.

Надбавки (РК и ДВ) 3639 руб. + 3639 руб.

Итого начислено 19408 руб.

Работник может воспользоваться стандартными налоговыми вычетами

при расчете НДФЛ. Генеральному директору положен стандартный вычет одно ребенка. Вычет применяется до тех пор, пока суммарная заработная плата с начала года у работника не достигнет 350000 руб.

У Зайцева суммарная зарплата с начала года составляет 19408 руб.

НОБ = 19408 – 1400 = 18008 руб.

НДФЛ = 18008 × 13% = 2341 руб.

Взносы во внебюджетные фонды рассчитываются по ставкам:

22% в ПФР

2,9% в ФСС

5,1% в ФФОМС

Взнос в ПФР = 19408 × 22% = 4270 руб.

Взнос в ФСС = 19408 × 2,9% = 563 руб.

Взнос в ФФОМС = 19408 × 5,1% = 990 руб.

С начисленной зарплаты, уменьшенной на удержанный НДФЛ, нужно удержать аванс в размере 2000 руб.

Зарплата к выплате = 19408 – 2000 – 2341 = 15067 руб.

Для оценки эффективности использования ресурсов организации выполним расчет показателей отдачи. В ООО «ПрофИТ» производственные запасы представлены только запасами, основные средств отсутствуют.

Коэффициент оборачиваемости запасов - коэффициент равный отношению себестоимости проданных товаров к среднегодовой величине запасов.

Фондоотдача - коэффициент равный отношению стоимости произведенной или реализованной продукции после вычета НДС и акцизов к среднегодовой стоимости основных средств.

Таблица 2 - Анализ использования ресурсов организации

Показатели	2018	2019	Изменение	
			тыс. руб.	темпы прироста, %
1. Выручка (строка 2110 формы № 2)	23393	15186	-8207	-35,08

Показатели	2018	2019	Изменение	
			тыс. руб.	темпы прироста, %
2. Среднегодовая величина запасов (строка 1210 формы № 1)	305,5	518	212,5	69,56
3. Среднегодовая величина основных средств (строка 1100 формы № 1)	0	0	0	0
Расчетные показатели (руб./руб.)				
4. Коэффициент оборачиваемости запасов (стр. 1 / стр. 2)	76,57	29,32	-47,26	-61,71
5. Фондоотдача (стр. 1 / стр. 3)	0	0	0	0

Эффективность использования ресурсов в 2019 году по отношению к 2018 году снижена. Коэффициент оборачиваемости запасов снижен на 47,26 оборотов.

На эффективность использования запасов отрицательное влияние оказало как снижение объемов продаж, так и рост запасов.

3. Планирование экономической политики производственно-хозяйственной деятельности предприятия

Эффективность хозяйствования на малых предприятиях в значительной степени зависит от экономической обоснованности плановых решений. Планирование хозяйственно-финансовой деятельности малых предприятий состоит из следующих этапов: определение целей на текущий и перспективный периоды на основе глубокого анализа хозяйственно-финансовой деятельности; определение путей и способов достижения намечаемых целей с использованием многовариантных расчетов технико-экономических плановых показателей; выбор и обоснование наилучшего варианта плана, обеспечивающего устойчивое, эффективное развитие малого предприятия. Долгосрочные планы предполагают разработку стратегии и программы развития малого предприятия.

Оперативное планирование нацелено на решение конкретных задач хозяйственной деятельности малого предприятия в краткосрочном периоде

(год, квартал, месяц и т.д.). Оперативные планы имеют высокую степень детализации. На малых предприятиях планируют выручку от реализации, потребность в ресурсах, себестоимость, фонд заработной платы в произвольной форме исходя из специфики бизнеса.

Производственная программа включает расчеты объема производства продукции (работ услуг) и их обоснование производственными мощностями, материальными и трудовыми ресурсами. Она формируется исходя из портфеля заказов, под воздействием спроса и предложения, с учетом имеющихся производственных мощностей. Номенклатурой производственной программы являются различные виды товаров и услуг. Ассортимент продукции (услуг) отражает соотношение удельных весов отдельных видов изделий (работ) в производственной программе.

Отличительными особенностями малых предприятий являются низкая диверсификация продукции (работ, услуг) и выполнение многих функций руководителем предприятия, как правило, собственником (снабжение, планирование, сбыт). Следовательно, от правильного выбора форм и методов планирования, формирования целей и задач стратегического, тактического, оперативного планирования зависит успех малого бизнеса.

ООО «ПрофИТ» не осуществляет планирования показателей производственно-хозяйственной деятельности. Финансовая и инвестиционная деятельность в Обществе отсутствует.

Оценку рисков по текущей деятельности оценим через показатели риска банкротства.

Первоначально, на основе данных бухгалтерской отчетности предприятия определим вероятность банкротства через систему критериев для оценки платежеспособности.

Согласно алгоритму реализации этого метода, в нем предусмотрен расчет двух коэффициентов:

- 1) текущей ликвидности;
- 2) обеспеченности собственными оборотными средствами.

Коэффициент текущей ликвидности ($K_{тл}$) показывает, достаточно ли у организации средств, которые могут быть использованы для погашения краткосрочных обязательств, а также сколько денежных единиц оборотных средств (текущих активов) приходится на одну денежную единицу текущей краткосрочной задолженности (текущих обязательств):

$$K_{тл} = \frac{A^o - НДС - ДЗ^{более\ 12\ мес.}}{O_{краткоср}} \geq 2$$

где A^o – активы оборотные;

НДС – налог на добавленную стоимость;

$ДЗ^{более\ 12\ мес.}$ – дебиторская задолженность, платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев после даты отчета;

$O_{краткоср}$ – обязательства краткосрочные.

Если $K_{тл} \geq 2$, то организация способна погасить первоочередные платежи (до 12 мес.).

Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами ($K_{осос}$), показывает наличие собственных средств, необходимых для поддержания состояния нормальной финансовой устойчивости:

$$K_{осос} = \frac{СОС}{A^o} \geq 0,1$$

где СОС – собственные оборотные средства.

Коэффициент обеспеченности $СОС = (\text{Собственный капитал} - \text{Внеоборотные активы}) / \text{Оборотные активы}$

По их фактически полученным значениям может быть принято одно из следующих двух решений.

1. Если фактические значения коэффициентов $K_{тл}^{к.н.}$ и $K_{осос}^{к.н.}$ соответствуют рекомендуемому или выше их, то бухгалтерский баланс организации признается удовлетворительным, а сама организация платежеспособной. В этом случае проводим диагностическое исследование на возможность (вероятность) утраты платежеспособности:

$$K^{ymp} = \frac{K_{мл}^{к.п.} + \frac{3}{T} \times (K_{мл}^{к.п.} - K_{мл}^{н.п.})}{K_{мл}^{реком}}$$

где $K_{мл}^{к.п.}$, $K_{мл}^{н.п.}$ – соответственно фактическое значение коэффициента текущей ликвидности, рассчитанное на конец и начало отчетного периода;

$K_{мл}^{реком}$ – рекомендуемое значение ($K_{мл}^{реком} \geq 2$);

3 – период диагностирования на вероятность утраты платежеспособности, мес.;

T – отчетный период бухгалтерской отчетности, мес.

При $K^{ymp} \geq 2$, высока вероятность утраты платежеспособности в течение 3-х мес.

При $K^{ymp} < 2$, высока вероятность сохранения платежеспособности в течение 3-х мес.

2. Если фактическое значение хотя бы одного из коэффициентов ($K_{мл}^{к.п.}$ или $K_{осос}^{к.п.}$) ниже рекомендуемого (критического), то бухгалтерский баланс организации признается неудовлетворительным, а сама организация неплатежеспособной. В этом случае проводим диагностическое исследование на вероятность восстановления платежеспособности:

$$K^{восст} = \frac{K_{мл}^{к.п.} + \frac{6}{T} \times (K_{мл}^{к.п.} - K_{мл}^{н.п.})}{K_{мл}^{реком}}$$

где 6 – период восстановления платежеспособности, мес.

При $K^{восст} \geq 2$, мало вероятно восстановление платежеспособности в течение 6-х мес.

при $K^{восст} < 2$, восстановление платежеспособности в течение 6-х мес. считается возможным.

Коэффициент текущей ликвидности за 2019 год:

$$K_{мл}^{к.п.} = \frac{8992}{6277} = 1,43$$

$$K_{мл.н.н} = \frac{5485}{0} = 0$$

$$K_{осос^{к.н}} = \frac{2715}{8992} = 0,3$$

Коэффициент текущей платежеспособности ниже рекомендуемого уровня. Рассчитаем коэффициент восстановления платежеспособности.

$$K^{восст} = \frac{1,43 + \frac{6}{12} \times (1,43 - 0)}{2} = 1,07$$

Вероятность восстановления платежеспособности в течение 6-и месяца возможна.

Оценку вероятности банкротства проведем по четырехфакторной модели прогноза риска (вероятности) банкротства компаний, акции которых не котируются на бирже (модель R-счета) Иркутской государственной экономической академии (ИГЭА):

$$R = 8,38 K_1 + K_2 + 0,054 K_3 + 0,63 K_4$$

где K_1 – коэффициент покрытия активов собственными оборотными средствами или доля собственных оборотных средств в активах;

K_2 – рентабельность собственного капитала по чистой прибыли;

K_3 – оборачиваемость всех активов;

K_4 – доля себестоимости от реализации в чистой прибыли:

$$K_1 = \frac{COC}{A^o + A^{вн}}$$

где COC – собственные оборотные средства его отрицательное значение свидетельствует о том, что оборотные активы и, возможно, часть внеоборотных сформированы за счет заемных источников, рассчитывается:

$$COC = CK - A^{вн} = A^o - O^{краткоср}$$

$$K_2 = P_{ск} = \frac{\Pi^ч}{CK_{ср}} \times 100$$

$$K_3 = K_{OA} = \frac{B^{реал}}{A_{ср}^o + A_{ср}^{вн}}$$

$$K_4 = \frac{\Pi^ч}{CIC}$$

Вероятность банкротства компании в соответствии со значением модели R-счета определяется на основе эмпирической шкалы.

Таблица 3 - Эмпирическая шкала для диагностики вероятности банкротства по методу ИГЭА

Значение R-счёта	Вероятность банкротства, %
Менее 0	Максимальная (90–100)
0–0,18	Высокая (60–80)
0,18–0,32	Средняя (35–50)
0,32–0,42	Низкая (15–20)
Более 0,42	Минимальная (до 10)

$$K_1 = \frac{2715}{8992} = 0,3$$

$$COC = CK - A^{bn} = 2715 - 0 = 2715$$

$$K_2 = \frac{2287}{(2+2715)/2} = \frac{2287}{1358,5} = 1,68$$

$$K_3 = \frac{15186}{(5485+8992)/2} = \frac{15186}{7238,5} = 2,10$$

$$K_4 = \frac{2287}{12963} = 0,18$$

$$R = 8,38 \times 0,30 + 1,68 + 0,054 \times 2,10 + 0,63 \times 0,18 = 4,42$$

Выводы:

Вероятность банкротства мало вероятна, так как фактическое значение в десять раз выше уровня, установленного для минимального банкротства.

Восстановить свою платежеспособность компания сможет в течение 6-ти месяцев.

При оценке риска было установлено, что при снижении выручки от продаж, стоимость дебиторской задолженности увеличилась на отчетный год с 4754 тыс.руб. до 6654 тыс.руб. В процентном отношении дебиторская задолженность составляет 43,82% от стоимости годовой выручки от продаж (6654 / 15186)

Дебиторская задолженность - это всегда проблема для коммерческой

компании. Но в реалиях дня сегодняшнего нередки случаи, когда оплачивать счета не могут (или не хотят) даже старые и надежные партнеры.

Для того чтобы минимизировать риски, связанные с дебиторской задолженностью, компании необходимо постоянно держать ее под контролем. Но превентивные меры (оценка контрагентов, работа с авансами) далеко не всегда позволяют уберечься от дебиторской задолженности.

Секрет эффективности здесь кроется в комплексном подходе. Так, своевременный контроль и анализ позволят вовремя выявить просроченную задолженность и оперативно принять меры по ее взысканию. Воздействие на дебитора может быть жестким или мягким: можно сразу подать в суд, а можно и поддержать контрагента, предложив ему более доступные методы погашения обязательств, например отсрочку платежа.

Работа с дебиторской задолженностью требует планирования и четко выстроенного процесса управления риском неплатежей. Она начинается с организации правильного и своевременного документооборота внутри компании и с контрагентами. Определяется круг сотрудников, которые отвечают за работу с дебиторами. Проводится регулярный анализ дебиторской задолженности, права изменения условий договора, составляются регламентирующие документы с описанием порядка действий по возврату долгов. Нужно обязательно рассмотреть меры поощрения, мотивирования сотрудников на достижение минимальных установленных показателей задолженности.

Изначальное построение системы управления дебиторской задолженностью подразумевает ряд последовательных действий, направленных на скорейшее выявление и устранение возможных рисков невозврата задолженностей, в рамках которых с должниками работают соответствующие внутренние службы кредитора (юридическая, финансовая, служба безопасности). Такая система строится в зависимости от содержания и структуры задолженностей, что определяет круг ее участников, возможность привлечения административного ресурса, проведения PR-кампаний и т.д.

Но эти рекомендации не подходят для малого предприятия, в штате которого всего 10 человек.

Главный бухгалтер в силу своей занятости (неполный рабочий день) не всегда может качественно проводить работу с дебиторами. Руководителю предприятия необходимо принять часть обязанностей «на себя». Это позволит вести эффективную работу со своими контрагентами и не допускать значительной величины дебиторской задолженности.

С должниками следует постоянно поддерживать контакт:

- высылать напоминания о приближении сроков погашения задолженности (по обычной или электронной почте);
- вести телефонные переговоры;
- личные встречи с руководством должника;
- предъявлять претензии.

К финансовым способам воздействия на дебиторов, допустивших просрочку платежа, относятся, для ООО «ПрофИТ» применение штрафных санкций.

Такие способы финансового воздействия, как предложения о проведении взаимозачетов, – реструктуризации долга, – продажа задолженности, инициация процедуры банкротства и др. для ООО «ПрофИТ» не подходят.

Выбор того или иного метода зависит от особенностей должника, суммы задолженности, количества дней просрочки, готовности должника к погашению долга и других факторов.

Но работу с дебиторами необходимо активизировать. В ООО «ПрофИТ» сложилась крайне негативная ситуация, при которой величины дебиторской задолженности превышает величину кредиторской задолженности.

4. Индивидуальное задание

Для любой организации вопрос о ценах - это вопрос ее существования, благополучия и решающее средство для достижения поставленных в своем

бизнесе целей. Независимо от прочности позиций организации на рынке она не может устанавливать цены без анализа возможных последствий такого решения. Цена является основным элементом конкурентной политики и оказывает огромное влияние на рыночное положение и доходы организации. Таким образом, для успешной предпринимательской деятельности в условиях рыночной экономики организации необходима хорошо проработанная ценовая политика. Установление цен на продукцию (товары, работы и услуги) организации в значительной мере является искусством, так как низкая цена может вызывать у покупателей ассоциацию с низким качеством предлагаемого товара, высокая может исключить возможность приобретения данного товара многими покупателями. В этих условиях необходимо правильно сформировать ценовую политику организации.

Ценовая политика организации - это деятельность ее руководства по установлению, поддержанию и изменению цен на производимую продукцию (товары, работы и услуги), осуществляемая в рамках общей стратегии организации.

Последовательность разработки ценовой политики организации:

1. Определение основных целей ценообразования.
2. Анализ ценообразующих факторов - спроса, предложения, цен конкурентов и др.
3. Выбор метода ценообразования.
4. Формирование уровня цены и системы скидок и надбавок к цене.
5. Корректировка ценовой политики организации в зависимости от складывающейся рыночной конъюнктуры.

Организация самостоятельно определяет механизм разработки ценовой политики исходя из целей и задач своего развития, организационной структуры, методов управления, уровня производства и прочих факторов внутренней среды, а также факторов внешней среды организации - типа рынка, каналов сбыта, политики государства и др.

Механизм разработки и реализации ценовой политики:

1-й этап. Определение целей ценообразования, основанных на анализе положения дел организации на товарном рынке и общей стратегии организации.

2-й этап. Определение спроса на предлагаемую организацией продукцию (товары, работы и услуги), что позволит определить максимально возможные цены.

3-й этап. Оценка производственных расходов, их изменения от объема производства, что позволит определить минимально возможные цены.

4-й этап. Анализ цен конкурентов на аналогичную продукцию (товары, работы и услуги).

5-й этап. Выбор метода ценообразования, на основе которого и будет установлена исходная - возможная (дориночная) цена. Когда товар выйдет на рынок, то откорректируют и установят окончательную (рыночную) цену на данный товар в соответствии с выбранной ценовой стратегией.

Стратегия ценообразования - это обоснованный выбор из нескольких вариантов цены исходя из факторов и методов, которых целесообразно придерживаться при установлении рыночных цен на конкретные виды продукции (товаров, работ и услуг), направленный на достижение максимальной прибыли организации.

Стратегия ценообразования разрабатывается исходя из особенностей предлагаемой продукции (товаров, работ и услуг), возможностей изменения цен и условий производства, а также ситуации на рынке и соотношения спроса и предложения.

Факторы, определяющие выбор стратегии ценообразования:

- скорость внедрения на рынок нового товара;
- доля рынка сбыта;
- степень новизны реализуемого товара;
- период окупаемости капитальных вложений;
- степень монополизации, ценовая эластичность и т.п.;
- финансовое положение организации;

- связи с другими производителями в отрасли и др.

ООО «ПрофИТ» применяет стратегию гибкой цены, которая основана на ценах, которые быстро реагируют на изменения спроса и предложения на рынке.

Как было отмечено ранее, ООО ПрофИТ предлагает комплексные услуги в области компьютерного обслуживания бизнеса в Хабаровске: IT аутсорсинг, IP телефония, видеонаблюдения, создание и продвижение сайтов.

Стоимость разработки сайта зависит от объема и сложности работ. В таблице 1 указаны ориентировочные цены, на примере, сайта-визитки, интернет-магазина и корпоративного сайта. Для удобства, помимо общей цены, приводится примерная стоимость для каждого этапа разработки.

Таблица 4 – Стоимость разработки сайта

Этап	Интернет-магазин (руб.)	Сайт- визитка (руб.)	Корпорат ивный сайт (руб.)
Составление ТЗ, проектирование прототипов	50 000	20 000	35 000
Визуальный дизайн	60 000	30 000	40 000
Верстка	35 000	15 000	20 000
Настройка системы управления и сборка	70 000	20 000	50 000
Отладка	17 000–19 000	6 000	11 000
Покупка системы управления 1С-Битрикс, цена зависит от редакции	27 000-57 000	5 000	15 000
Итого:	259 000–291 000	96 000	171 000

Составление ТЗ, прототипирование, дизайн и верстка тесно взаимосвязанные этапы. Их стоимость напрямую зависит от количества страниц, которые необходимо спроектировать.

Наибольшую сложность для расчета стоимости сайта составляет этап настройки системы управления. Тут цена варьируется, так как зависит от сложности работ. Например, если на сайте должен быть калькулятора, который по экспоненциальной шкале высчитывает комиссию на основе подгружаемых данных о валюте с сайта Центробанка, только одна его стоимость может составлять около 35 000 руб.

Существуют различные системы управления сайтом, ООО «ПрофИТ»

работаем с 1С-Битрикс. Ее стоимость зависит от редакции, чем выше редакция, тем больше возможностей включено в систему.

Так, компания «ПроФИТ» предлагает следующую гибкую тарифную линейку по обслуживанию информационной инфраструктуры.

Таблица 5 – Тарифы по обслуживанию информационной инфраструктуры

	Тариф «Старт»	Тариф «Легкий»	Тариф «Оптимальный »	Тариф «Мах»
Стоимость услуг в месяц (руб.)	от 6 000	от 11 000	от 16 000	от 30 000
Среднее количество ПК	1-10	10-15	15-40	30 - 80
Количество плановых посещений (1 посещение не более 4 ч/ч)	1	2	4	4
Количество экстренных вызовов	не ограничено	не ограничено	не ограничено	не ограничено
Количество часов онлайн консультаций	4 ч.	24 ч.	48 ч.	не ограничено
Стоимость ч/ч сверх нормы	1000 р.	-	-	-
Обслуживание Маршрутизаторов	1 устройство	1 устройство	1 устройство	2 устройства
Обслуживание Коммутаторов	1 устройство	до 2 устройств	до 4 устройств	не ограничено

Заключение

В период прохождения производственной практики в ООО «ПрофИТ» получены первичные профессиональные умения и навыки, закреплены, расширены и углублены теоретические знания по основным видам профессиональной деятельности.

ООО «ПрофИТ» действует на основании Устава Общества, Гражданского кодекса Российской Федерации, Федерального закона «Об обществах с ограниченной ответственностью», а также иного применимого законодательства.

Основной вид деятельности - ремонт компьютеров и коммуникационного оборудования

Основная деятельность ООО «ПрофИТ» эффективна, при снижении объемов продаж рентабельность увеличена.

Индивидуальное задание, ценовая политика предприятия, показало, что ООО «ПрофИТ» применяет стратегию гибкой цены, которая основана на ценах, которые быстро реагируют на изменения спроса и предложения на рынке.

Список литературы

1. Гражданский кодекс РФ
2. Трудовой кодекс РФ
3. Налоговый кодекс РФ
4. Учет затрат на производство и калькулирование себестоимости продукции (работ, услуг) [Текст]: учеб.-практ. пособие / ред. Ю. А. Бабаев. - 3-е изд., испр. и доп. - Москва: Вузовский учебник: ИНФРА-М, 2014. - 188 с.
5. Горфинкель, В.Я. Экономика предприятия / В.Я. Горфинкель. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2013. - 663 с.
6. Елисеева, Т.П. Экономика и анализ деятельности предприятий / Т.П. Елисеева, М.Д. Молев, Н.Г. Трегулова. - Ростов-на-Дону: Феникс, 2011. - 480 с.
7. Липсиц, И. В. Ценообразование [Текст]: учеб.-практич. пособие для бакалавров / И. В. Липсиц; Высш. шк. экономики; Нац. исслед. ун-т. - 2-е изд., перераб. и доп. - Москва: Юрайт, 2013. - 401 с.
8. Литвинюк, А. А. Мотивация и стимулирование трудовой деятельности. Теория и практика [Текст]: учеб. для бакалавров / А. А. Литвинюк; Рос. гос. торгово-эконом. ун-т. - Москва: Юрайт, 2015. - 398 с.

9. Управление человеческими ресурсами [Текст]: учеб. для бакалавров / Санкт-Петербург. гос. эконом. ун-т; под ред. И. А. Максимцева, Н. А. Горелова. - 2-е изд., перераб. и доп. - Москва: Юрайт, 2014. - 526 с.

10. Экономика и финансы предприятия / под ред. Т.С. Новашиной. - М.: Синергия, 2014. - 344 с.

11. Экономическая информатика [Текст]: учеб. пособие для бакалавров / Финанс. ун-т при Правительстве РФ ; под ред. Д. В. Чистова. - 3-е изд., стер. - Москва: Кнорус, 2014. - 512 с.