Введение

 Переход к рыночной экономике развития требует от предприятия повышения эффективности производства, конкурентоспособности продукции и услуг на основе внедрения достижений научно-технического прогресса, эффективных форм хозяйствования и управления производством, активизации предпринимательства, инициативы и т.д.

 Обеспечение эффективного функционирования предприятия требует экономически грамотного управления его деятельностью, которое во многом определяется умением её анализировать. С помощью экономического анализа вырабатывается стратегия и тактика развития предприятия, обосновываются планы и управленческие решения, осуществляется контроль за их выполнением, выявляются резервы повышения эффективности производства, оцениваются результаты деятельности предприятия, его подразделений и работников.

 Задачами экономического анализа финансового состояния предприятия являются:

* общая оценка финансового состояния и факторов его изменения;
* объективная оценка использования финансовых ресурсов на предприятии;
* выявление внутрихозяйственных резервов укрепления финансового состояния;
* определение ликвидности и финансовой устойчивости;

 Финансовый анализ это метод оценки прогнозирования финансового состояния предприятия на основе его бухгалтерской отчётности.

 Главная цель финансового анализа – наращивание собственного капитала и обеспечение устойчивого положения на рынке. Для этого необходимо постоянно поддерживать платежеспособность и рентабельность предприятия, а также оптимальную структуру актива и пассива баланса.

 Финансовое состояние предприятия характеризуется совокупностью показателей, отражающих процесс формирования и использования финансовых средств предприятия. В рыночной экономике финансовое состояние предприятия отражает конечные результаты его деятельности. Именно конечные результаты деятельности предприятия интересуют как собственников предприятия, так и его деловых партнёров и налоговые органы.

Для предприятия розничной торговли наиболее важным является эффективность использования оборотных средств, так как от этого зависит его способность реализовывать вовремя продукцию, получить необходимый товар от поставщиков, погашать кредиторскую задолженность перед поставщиками, и как следствие, выжить в сложной конкурентной борьбе.

 Объектом анализа финансово-хозяйственной деятельности является ООО «ВладФарм» по итогам работы за 9 месяцев 2007-2008 г.г.

 Данный анализ состоит из нескольких этапов: анализ динамики реализованной продукции, анализ основных фондов, анализ трудовых ресурсов, анализ себестоимости продукции, анализ прибыли и рентабельности предприятия, анализ финансовой устойчивости, расчёт показателей ликвидности баланса и платёжеспособности, оценка деловой активности и анализ внешней среды.

 Для того чтобы провести качественный анализ необходимо использовать относительные показатели финансового состояния предприятия, которые выражают отношение одних абсолютных финансовых показателей к другим, т.е. использовать финансовые коэффициенты. Финансовые коэффициенты используются для сравнения показателей финансового состояния ООО «ВладФарм», для выявления динамики развития показателей и тенденций изменения финансового состояния данного предприятия, а также для определения нормальных ограничений и критериев различных сторон финансового состояния.

 Сделать более детальные выводы о финансовом состоянии предприятия, выявить резервы повышения эффективности хозяйственной деятельности и подготовить предложения по улучшению работы ООО «ВладФарм» можно будет на основе рассчитанных отдельных показателей и коэффициентов, характеризующих финансовое состояние фирмы.

**1. Анализ эффективности финансово-хозяйственной деятельности ООО «ВладФарм»**

**1.1.Общая характеристика предприятия.**

История создания:

 1.1.1.ООО «Владфарм» начало было создано и зарегистрировано в МИФНС № 8 по Приморскому краю в 2006 году . Учредителями стали 2 физических лица с уставным капиталом 10 000 рублей в равных долях. На настоящий момент ООО «Владфарм» владеет 2-мя аптеками общей торговой площадью 126 кв.м.: 1-я аптека начала работу в 2007 г. с торговой площадью 44 кв.м., с января 2008 г. начинает торговлю 2-я аптека с торговой площадью 38,8 кв.м., с июля 2008 г. расширяется торговая площадь 1-ой аптеки на 43.2 кв.м. Предприятие находится на специальном налоговом режиме «единый налог на вмененный доход» (ЕНВД)

 1.1.2. ООО «Владфарм» осуществляет следующие виды деятельности:

закуп, оптовая и розничная реализация лекарственных средств, изделий медицинского назначения, гомеопатических препаратов, биологически активных добавок, парфюмерной продукции диетических продуктов питания, медицинского оборудования и т.д.

ООО «ВладФарм» осуществляет коммерческую деятельность на территории г.Партизанска

 1.1.3. Организационно-правовая форма предприятия – общество с ограниченной ответственностью. Правовое положение общества с ограниченной ответственностью, права и обязанности его участников определяется Гражданским кодексом и Федеральным Законом «Об обществах с ограниченной ответственностью» от 08.02.1998 г. №14 ФЗ.

1.1.4. Форма собственности - частная. 1.1.5. Генеральный директор осуществляет общее руководство деятельностью предприятия, организует и контролирует его работу.

Организационная структура ООО «ВладФарм» представлена на схеме 1.

Схема 1 – Организационная структура

 Генеральный директор

Зав.аптекой (ул.Ленинская,22)

Главный бухгалтер

Зав.аптекой

 (ул.Ленинская,1)

Зам.зав.аптекой

 (ул.Ленинская,1)

Зам.зав.аптекой (ул.Ленинская,22)

фасовщик

фармацевт

фасовщик

фармацевт

уборщик

 На ООО «ВладФарм» применяется линейно-функциональная структура управления. Особенность линейно-функциональной структуры состоит в том, что функциональные руководители не являются прямыми руководителями всего персонала предприятия и руководят деятельностью только своих функциональный подразделений. Это предусматривает, что они могут отдавать распоряжения всему персоналу лишь по кругу своих профес-сиональных вопросов.

1.1.6.Основные показатели предприятия представлены в таблице 1.

Таблица 1–Основные технико-экономические показатели ООО «ВладФарм»

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование показателя | 9 мес.2007 г. | 9 мес.2008 г. | Абс. отклонение | Темп роста, % |
| Выручка от реализации продукции, тыс.руб. | 10540 | 20423 | 9883 | 193,77 |
| Среднесписочная численность работающих, чел. | 6 | 13 | 7 | 216,67 |
| Среднегодовая выработка на 1 работающего, тыс.руб. | 1756,67 | 1571 | -185,67 | 89,43 |
| Фонд оплаты труда, тыс. руб. | 312,6 | 531,1 | 218,7 | 169,90 |
| Продолжение таблицы 1 |
| Среднегодовой уровень.оплаты труда, тыс.руб | 52,1 | 40,85 | -11,25 | 78,40 |
| Среднегодовая стоимость оборотных средств, тыс.руб. | 1215,5 | 2329 | 1113,5 | 191,61 |
| Полная себестоимость продукции (услуг), тыс.руб. | 9442 | 17246 | 7804 | 182,65 |
| Фондоотдача руб./руб. | 0 | 1021,15 | -1012,15 | 0 |
| Фондоёмкость руб/руб. | 0 | 0,001 | -0,001 | 0 |
| Затраты на 1 руб., реализованной продукции, руб. | 0,90 | 0,84 | -0,06 | 93,33 |
| Прибыль от продаж, тыс.руб. | 1098 | 3177 | 2079 | 289,34 |
| Коэффициент оборачиваемости активов | 8,67 | 8,69 | 0,02 | 100,23 |
| Коэффициент оборачиваемости запасов | 9,87 | 10,08 | 0,21 | 102,13 |
| Рентабельность: |  |  |  |  |
| продукции,% | 10,42 | 15,55 | 5,13 | 149,23 |
| основной деятельности %, |  11,63 | 18,42 | 6,79 | 158,38 |
| продаж,% | 10,42 | 15,56 | 5,14 |  |

 На основании данных таблицы 1 можно сделать следующие выводы:

за исследуемый период эффективность деятельности ООО «ВладФарм» выросла, о чём свидетельствует значительный рост выручки от реализации продукции на 9 883 тыс. рублей (на 93,77 %), увеличение прибыли от про-даж на 2 079 тыс. рублей (на 189,34 %), рост рентабельности продаж 5,14 %.

 Затраты на 1 руб. реализованной продукции снизились на 0,06 руб. (6,67%). Среднегодовая выработка на 1 работающего снизилась на 185,68 тыс. рублей (10,57 %).

**1.2. Анализ динамики реализации продукции**.

Динамика – изменение объёма реализованной продукции. Анализ динамики реализованной продукции ООО «ВладФарм» представлен в таблице 2.

Таблица 2. Анализ динамики реализованной продукции ООО «ВладФарм»

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  Наименование статьи | 9 мес.2007 г. тыс.руб | 9 мес.2008 г. тыс.руб. | Абсолютное отклонение, % | Темп роста, % |
| Выручка от реализации продукции | 10540 | 20423 | 9883 | 193,77 |

 Из таблицы 2 видно, что объём реализованной продукции за 9 месяцев 2008 г. вырос на 9 883 тыс. рублей в абсолютной выражении или на 93,77% в относительном. Главным фактором влияющим на увеличения объёма реализованной продукции явилось то, что в январе открылась 2008 г. 2-я аптеки с торговой площадью в 38,8 кв.м. и увеличением с июля 2008 г.торговой площади 1-ой аптеки на 43,2 кв.м, вследствие чего увеличился объём реализуемой продукции. Также одним из факторов, повлиявшим на рост выручки явилось повышение оптовых цен на лекарственные средства и как следствие, повышение розничных цен.

 **1.3.Анализ основных фондов предприятия**

 Основные фонды, выраженные в стоимостном измерении, называют основными средствами предприятия. Основные производственные фонды предприятия – это часть имущества, используемая в качестве средств труда при производстве продукции, выполнении работ (услуг), либо для управ-ления предприятием и действующая в натуральной форме. Безусловно, на предприятиях торговли основные средства играют не столь весомую роль, как на производственных предприятиях, но всё же не стоит к ним относиться без должного внимания. Согласно Приказа об учётной политике предприятия и Положению о бухгалтерском учёте 6/98 к основным средствам (ОС) относятся средства стоимостью свыше 20 000 рублей. В связи с этим, в ООО «ВладФарм» оприходовано небольшое количество ОС.

 **1.3.1 Состав и структура основных фондов ООО «Влад Фарм»**

Отсутствие в 2007 г. основных фондов затрудняет возможности про-анализировать их использование.

Состав основных фондов ООО «ВладФарм» представлен в таблице 3.

Таблица 3 – Состав основных фондов ООО «ВладФарм»

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  Наименование | Кол-во, шт. | Первоначальная стоимость, тыс.руб. | Остаточная стоимость за 9 мес. 2007 г. | Первоначальная стоимость, тыс.руб. | Ост.стоимость за 9 мес. 2008 г. |
| Кондиционер | 1 | 0 | 0 | 24,4 | 22 |
| Компьютер | 1 | 0 | 0 | 20,1 | 18 |
| ИТОГО: | 2 | 0 | 0 | 44,5 | 40 |

 Структура, т.е. отношение стоимости отдельных элементов основных фондов к общей стоимости основных фондов, представлена в таблице 4

Таблица 4. Структура основных фондов ООО «ВладФарм»

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  Наименование |  Кол-во, шт. | Первоначальная стоимость, тыс.руб. |  Удельный вес, %. |
| Кондиционер | 1 | 24,4 | 54,83 |
| Компьютер | 1 | 20,1 | 45,17 |
| ИТОГО: | 2 | 44,5 | 100 |

 Из таблицы 4 видно, что наибольший удельный вес из имеющихся основных фондов в стоимостном выражении имеет кондиционер.

 **1.3.2. Динамика основных фондов**

Динамика основных фондов это изменение состава основных фондов в результате прибытия или выбытия основных средств в течение исследуемого периода. Динамика основных фондов отражена в таблице 5

Таблица 5 -Анализ динамики основных фондов ООО «ВладФарм»

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  Наименование  |  9 мес.2007 г. тыс.руб |  9 мес.2008 г тыс.руб. | Абсолютное отклонение, % | Темп роста, % |
| Кондиционер | 0 | 22 | -22 | 0 |
| Компьютер | 0 | 18 | -18 | 0 |

 Как видно из таблицы 5, изменение состава основных фондов в ООО «ВладФарм» произошло в результате прибытия основных средств в течение исследуемого периода. За отчётный период ООО «ВладФарм» приобрело основных средств в 2008 г.

 **1.3.3. Показатели эффективности использования основных фондов**

Для предприятия торговли важными показателями являются показатели использования основных фондов: фондорентабельность, фондоотдача, фондоёмкость, съём продукции с 1 кв.м.

**Фондорентабельность** определяется как отношение прибыли к среднегодовой стоимости ОПФ. Фондорентабельность является наиболее обобщающим показателем эффективности использования основных средств.

**Фондоотдача** основных фондов определяется как отношение стоимости продукции к среднегодовой стоимости ОПФ. Вычисляется по формуле 1:

 *ТП*

 *Фо = -------------- , (1)*

 *ОПФ ср.г.*

*где Фо* - фондоотдача, руб./руб.

 *ТП* - объём товарной, валовой или реализованной продукции,руб.;

 *ОПФ ср.г.* - среднегодовая стоимость основных производственных

 фондов, руб*.*

Фондоотдача показывает, общую отдачу от использования каждого рубля, затраченного на основные производственные фонды, то есть эффективность этого вложения средств. Чем эффективнее используются основные фонды, тем выше фондоотдача.

**Фондоёмкость** – величина обратная фондоотдаче, определяется как отношение среднегодовой стоимости ОПФ к стоимости продукции за отчётный период. Она показывает величину основных фондов, необходимую для получения данного объёма продукции. Поэтому, чем ниже этот показатель, тем эффективнее используются производственные фонды предприятия.

Сколько выручки принёс предприятию 1 м.кв. торговой площади показывает, такой показатель как съём продукции с 1 м.кв. Этот показатель рассчитывается как отношение выручки к торговой площади. Расчёт фондоотдачи, фондоёмкости, съёма продукции с 1 м.кв. представлен в таблице 6.

Таблица 6 - Расчёт основных показателей эффективности использования основных средств ООО «ВладФарм»

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  Наименование  |  9 мес.2007 г. тыс.руб |  9 мес.2008 г тыс.руб. | Абсолютное отклонение, руб. | Темп роста, % |
| Выручка, тыс.руб. | 10540 | 20423 | 9883 | 193,77 |
| Прибыль, тыс.руб. | 1234 | 3394 | 2160 | 275,04 |
| Среднегодовая стоимость основных фондов, тыс.руб. |  0 |  20 |  20 |  0 |
| Торговая площадь, кв.м. | 44 | 126 | 82 | 286,36 |
| Фондоотдача, руб/ руб. | 0 | 1021,15 | -1012,15 | 0 |
| Фондорентабельность, руб/руб. | 1,01 | 1,46 | 0,45 | 144,55 |
| Фондоёмкость, руб/ руб. | 0 | 0,001 | -0,001 | 0 |
| Съём продукции с 1 кв.м., руб/кв.м | 239,55 | 162,09 | -77,46 | 67,66 |

 Данные таблицы 6 показывают, что за исследуемый период выручка увеличилась на 9 883 тыс. рублей (на 93,77 %) , так же увеличилась прибыль 2160 тыс. рублей (175,04 %), на 82 кв.м. (186,36%) увеличилась торговая площадь. А вот съём продукции с 1 кв.м. с площади уменьшился, т.е. 1 кв.м. торговых площадей стал приносить на 32,34% меньше выручки. Провести анализ фондоотдачи, фондорентабельности и фондоёмкости затруднительно в связи с тем, что основные средства были приобретены только в период 9 месяцев 2008 г.

* + 1. **Показатели использования площадей**.

Для предприятия розничной торговли также немаловажно рассчитать показатели использования площадей.

Показатели по составу площадей и в динамике отражены в таблице 7.

Таблица 7 – Состав и динамика площадей ООО «Владфарм»

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  Показатель | 9 мес.2007 г., кв.м. | 9 мес.2008 г., кв.м. |  Абсолютное отклонение |  Темп роста,% |
| Площадь торговых залов | 44 | 126 | 82 | 286,36 |
| Площадь складских помещений | 20 | 20 | 0 | 100 |
| Площадь вспомог. помещений | 28 | 45 | 17 | 160,71 |

 Из таблицы 7 видно, что за исследуемый период наибольшее увеличение произошло по показателю площадь торговых залов (на 186 %) , площадь вспомогательных помещений также увеличилась (на 60,71%) и связано это с открытием новой аптеки.

Показатели по структуре площадей представлены в таблице 8.

Таблица 8 Структура площадей ООО «ВладФарм»

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Показатель | Уровень показателя, кв.м | Структура, % |
| Площадь торговых залов | 126 | 65,97 |
| Площадь складских помещений | 20 | 10,47 |
| Площадь вспомогательных помещений | 45 | 23,56 |
| Общая площадь | 191 | 100 |

Из таблицы 8 видно, что наибольшую долю (около 66 %), занимают торговые площади. Эти показатели являются неплохими для ведения розничной торговли.

  **1.4. Оценка трудовых ресурсов в ООО «ВладФарм».**

Экономические методы управления – это способы воздействия, имеющие в своей основе экономические отношения и экономические интересы людей. Между интересами предприятия и интересами работников всегда существуют противоречия. Искусство руководителей состоит в разрешении этих противоречий, поиске компромиссов.

Генеральный директор ООО «ВладФарм», ранее возглавлявшая МУП « ЦГА Аптека № 5» при создании собственного предприятия пригласила на работу специалистов, ранее работавших с ней в МУП «ЦГА Аптека № 5». При формировании коллектива было учтено: уровень образования, квалификация специалистов, психологическая совместимость, пол, возраст.

Персонал ООО «ВладФарм», в настоящее время, в количестве 13 человек состоит из :

* генеральный директор 1 человек (7,7 %от общего числа работающих)
* главный бухгалтер 1 человек (7,7 % от общего числа работающих)
* зав.аптекой 2 человека (15,38 % от общего числа работающих)
* зам. зав.аптекой 2 человека (15,38 % от общего числа работающих)
* фармацевт 4 человека (30,76 % от общего числа работающих)
* фасовщик 2 человека (15,38 %от общего числа работающих)
* уборщик помещений 1 человек (7,7 %от общего числа работающих)

 Хотя в структуре ООО «ВладФарм» административный аппарат представленный заведующими аптек (15,38%) и их заместителями (15,38 %), казалось бы, имеет слишком большие размеры и в суммарном отношении равен специалистам (30,76 %), нельзя сказать, что он неоправданно расширен в связи с тем, что выполняет не только административные функции, но и функции рядовых специалистов, с этим условием данные должности и вводились.

Состав и динамика кадров представлены в таблице 9.

Таблица 9 - Состав и динамика кадров ООО «Владфарм»

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  Категория работника |  9 мес.2007 г. |  9 мес.2008 г. |  Абсолютное отклонение |  Темп роста,% |
| Ген.директор | 1 | 1 | 0 | 100 |
| Гл.бухгалтер | 1 | 1 | 0 | 100 |
| Зав. аптекой (Ленинская,22) | 1 | 1 | 0 | 100 |
| Зав. аптекой (Ленинская,1) | 0 | 1 | 1 | 0 |
| Зам.зав. аптекой (Ленинская,22) | 1 | 1 | 0 | 100 |
| Зам.зав. аптекой (Ленинская,1) | 0 | 1 | 1 | 0 |
| Фармацевты | 2 | 4 | 2 | 200 |
| Фасовщики | 1 | 2 | 1 | 200 |
| Уборщик помещений | 0 | 1 | 1 | 0 |
| ИТОГО: | 7 | 13 | 6 | 185,71 |

Как видно из таблицы 9 за исследуемый период увеличение работающих произошло на 100% за счёт работников вновь открытой аптеки.

 Оплата труда - это выраженная в денежной форме доля работников, вложенная ими при создании продукции предприятия и которую предприятие выплачивает работникам в соответствии с количеством отработанного ими времени и объёма выполняемых работ.

 В соответствии с условиями коллективного договора в ООО «ВладФарм» используется повременная оплата труда, при которой заработная плата выплачивается за фактически отработанное время, согласно окладу.

 Динамика окладов отражена в таблице 10.

Таблица 10 - Динамика окладов в ООО «ВладФарм».

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  Категория работника |  9 мес.2007 г. |  9 мес.2008 г. |  Абсолютное отклонение |  Темп роста,% |
| Ген.директор | 7,2 | 8 | 0,8 | 111,11 |
| Гл.бухгалтер | 6 | 7,5 | 1,5 | 125,00 |
| Зав. аптекой (Ленинская,22) | 6 | 7,5 | 1,5 | 125,00 |
| Зав. аптекой (Ленинская,1) | 0 | 7 | -7 | 0 |
| Зам.зав. аптекой (Ленинская,22) | 5,12 | 7 | 1,88 | 136,72 |
| Зам.зав. аптекой (Ленинская,1) | 0 | 6,5 | -6,5 | 0 |
| Фармацевты | 5,12 | 6,2 | 1,08 | 121,09 |
| Фасовщики | 4,48 | 5,2 | 0,72 | 116,07 |
| Уборщик помещений | 3,2 | 3,2 | 0 | 100 |

Как видно из таблицы 10 за исследуемый период заработная плата возросла у всех категорий работников и связано это с ростом прибыли , которая увеличилась за счёт расширением торговых площадей аптеки, располо-женной по ул.Ленинская,22, и с началом работы аптеки, расположенной по ул.Ленинская,1.

Динамика заработной платы работников в ООО «ВладФарм» представлены в таблице 11.

Таблица 11. Динамика заработной платы в ООО «ВладФарм»

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  Категория работника |  9 мес.2007 г. |  9 мес.2008 г. |  Абсолютное отклонение |  Темп роста,% |
| Ген.директор | 64,8 | 72,0 | 7,2 | 111,11 |
| Гл.бухгалтер | 54,0 | 67,5 | 13,5 | 125,00 |
| Зав. аптекой (Ленинская,22) | 54,0 | 67,4 | 13,4 | 124,81 |
| Зав. аптекой (Ленинская,1) | 0 | 42,0 | -42 | 0 |
| Зам.зав. аптекой (Ленинская,22) | 47,1 | 62,5 | 15,4 | 132,70 |
| Зам.зав. аптекой (Ленинская,1) | 0 | 50,9 | -50,9 | 0 |
| Фармацевты | 52,6 | 146,8 | 94,2 | 279,08 |
| Фасовщики | 40,2 | 15,6 | -24,6 | 38,81 |
| Уборщик помещений | 0 | 6,4 | -6,4 | 0 |

Из таблицы 11 видно, что в ООО «ВладФарм» за исследуемый период про-изошло увеличение фонда заработной платы, не только за счёт увеличе-нием числа работающих, но и за счёт увеличения окладов.

**1.5. Анализ себестоимости продукции ООО «ВладФарм»**

Себестоимость – важнейший показатель экономической эффективности её производства, отражающий все стороны хозяйственной деятельности и аккумулирующий результаты использования всех производственных ресурсов. От уровня себестоимости зависят финансовые результаты деятельности, финансовое состояние предприятия.

Себестоимость продукции это текущие затраты на производство и реализацию продукции. Состав затрат по экономическим элементам представлен в таблице 12.

Таблица 12. – Состав затрат по экономическим элементам ООО «ВладФарм»

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  Затраты | 9 мес.2007 г. | 9 мес.2008 г. | Отклонение структуры , % |
| тыс.руб | % | тыс.руб | % |
| 1.Товары на перепродажу | 8008 | 84,81 | 15610 | 90,51 | 5,70 |
| ВСЕГО : | 8008 | 84,81 | 15610 | 90,51 | 5,70 |
| 1.Коммерческие расходы: |  |  |  |  |  |
| Фонд заработной платы в т.ч.: | 312,7 | 3,32 | 531,1 | 3,08  | 0,24 |
| - руководителям (директор, гл.бух.) | 118,8 | 1,26 | 139,5 | 0,81 | -1,45 |
| - специалистам | 153,7 | 1,63 | 369,6 | 2,14 | 0,51 |
| - фасовщикам | 40,2 | 0,43 | 15,6 | 0,09 | -0,34 |
| -уборщикам | 0 | 0 | 6,4 | 0 | 0 |
| 2.Отчисления на соц.нужды | 44,4 | 0,47 | 75,4 | 0,44 | -0,03 |
| 3.Коммунальные услуги | 25,0 | 0,26 | 32,7 | 0,19 | -0,07 |
| 4.Аммортизация основных средств | 0 | 0 | 4,5 | 0 | -4,5 |
| 5. Прочие денежные расходы в т.ч.: | 1051,90 | 11,14 | 992,3 | 5,75 | -5,39 |
| - обслуживание ККМ | 18,60 | 0,2 | 15,65 | 0,09 | -0,11 |
| - подготовка кадров | 20,50 | 0,22 | 13,6 | 0,08 | -0,14 |
| -охрана имущества | 64,13 | 0,68 | 145,46 | 0,84 | 0,16 |
| -хозяйственные расходы | 19,37 | 0,20 | 22,06 | 0,13 | -0,07 |
| -вспомогательные материалы | 273,84 | 2,9 | 381,46 | 2,21 | -0,69 |
| -услуги связи | 27,63 | 0,29 | 29,81 | 0,17 | -0,12 |
| -прочие расходы | 627,83 | 6,65 | 384,26 | 2,23 | -4,42 |
| ВСЕГО коммерческие расходы | 1434 | 15,19 | 1636 | 9,49 | -5,7 |
| ПОЛНАЯ себестоимость | 9442 | 100 | 17246 | 100 | 0,00 |

 Как видно из таблицы 12, за исследуемый период наибольший удельный вес из всех экономических элементов имеют материальные затраты на товары для перепродажи, среди коммерческих расходов наибольший удельный вес показали затраты на персонал. Наибольшие изменения в структуре произошли с расходами для перепродажи (их доля увеличилась на 5,7 %), среди коммерческих расходов наибольшие изменения по затратам на персонал (их доля увеличилась на 0,24%) и затраты на прочие коммерческие расходы (их доля снизилась на 4,4,2 %). Если рассматривать отдельные статьи затрат в динамике по отношению к 9 мес. 2007 г. при увеличении численности работающих на 7 чел. (на 85,71 %) фонд заработной платы вырос на 218,4 тыс. руб. (на 69,84 %). Прочие расходы уменьшились на 243,57 тыс.руб. (на 38,8 %).

 Состав затрат по экономическим элементам в ООО «ВладФарм» отражён в таблице 13.

Таблица 13 - Состав затрат по экономическим элементам ООО «ВладФарм»

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  Затраты | 9 мес. 2007 г. тыс.руб | 9 мес. 2008 г. тыс.руб | Абсолютное отклонение, тыс.руб. | Темп роста,% |
| 1.Товары на перепродажу | 8008 | 15610 | 7602 | 194,93 |
| ВСЕГО затраты на производство | 8008 | 15610 | 7602 | 194,93 |
| 1.Коммерческие расходы: |  |  |  |  |
| Фонд заработной платы в т.ч.: | 312,70 | 531,10 | 218,40 | 169,84 |
| - руководителям (директор, гл.бух.) | 118,80 | 139,50 | 20,70 | 117,42 |
| - специалистам | 153,70 | 369,60 | 216,20  | 240,47 |
| - фасовщикам | 40,20 | 15,60 | -24,60 | 38,81 |
| -уборщикам | 0 | 6,40 | -6,40 | 0 |
| 2.Отчисления на соц.нужды | 44,4 | 75,40 | 31 | 169,82 |
| 3.Коммунальные услуги | 25,0 | 32,70 | 7,70 | 130,80 |
| 4.Аммортизация основных средств | 0 | 4,50 | -4,50 | 0 |
| 5. Прочие денежные расходы в т.ч.: | 1051,90 | 992,30 | -59,60 | 94,33 |
| - обслуживание ККМ | 18,60 | 15,65 | -2,95 | 82,80 |
| - подготовка кадров | 20,50 | 13,6 | -6,9 | 66,34 |
| -охрана имущества | 64,13 | 145,46 | 81,33 | 226,82 |
| -хозяйственные расходы | 19,37 | 22,06 | 2,69 | 113,89 |
| Продолжение таблицы 13 |
| -вспомогательные материалы | 273,84 | 381,46 | 107,62 | 139,30 |
| -услуги связи | 27,63 | 29,81 | 2,18 | 107,89 |
| -прочие расходы | 627,83 | 384,26 | -243,57 | 61,20 |
| ВСЕГО коммерческие расходы | 1434 | 1636 | 202 | 114,09 |
| ПОЛНАЯ себестоимость | 9442 | 17246 | 7804 | 182,65 |

ННа основании данных таблицы 13 за исследуемый период можно сделать вывод, что основные изменения произошли с переменными затратами, то есть с товарами для перепродажи, они увеличились на 94,93 %, остальные затраты относящиеся к постоянным, выросли меньше. А это значит, что прибыль предприятия выросла за счёт увеличения объёма продаж при незначительном увеличении темпов роста постоянных затрат.

**1.6. Оценка финансового состояния ООО «ВладФарм»**

 1.6.1. Анализ бухгалтерского баланса ООО «ВладФаром»

Бухгалтерский баланс – это способ обобщённого отражения в стоимостной оценке состояния активов предприятия и источников их образования на определённую дату. По форме баланс представляет собой таблицу, в активе которого отражаются средства предприятия, а в пассиве – источники их образования. Анализ бухгалтерского баланса включает в себя горизонтальный и вертикальный анализы активов и пассивов предприятия.

Структура активов ООО «ВладФарм» представлена в таблице 14

Таблица 14 – Структура активов ООО «ВладФарм»

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Наименование статьи | 9 мес.2007 г. % | 9 мес.2008 г. % | Абсолютное отклонение, % |
| I Внеоборотные активы |  |  |  |
| Основные средства | 0 | 1,32 | -1,32 |
| II Оборотные активы |  |  |  |
| Запасы в том числе: | 86,94 | 89,37 | 2,43 |
| Сырьё,материалы и др. | 0,22 | 0,56 | 0,34 |
| Готовая продукция и товары для перепродажи | 86,72 | 88,81 | 2,09 |
| Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчётной даты) | 4,69 | 0,17 | -4,52 |
| Денежные средства | 8,37 | 9,14 | 0,77 |
| Итого по разделу | 100 | 100 |  |
| ИТОГО: | 100 | 100 |  |

 Таблица 14 показывает, что наибольший удельный вес в структуре активов имеют запасы, а точнее товары для перепродажи: 86,94% за 9 мес. 2007 г. и 89,37% за 9 мес. 2008 г. При этом выросла доля товаров для пере-продажи, сырья, материалов, а также хоть и незначительно доля денежных средств, значительно снизилась дебиторская задолженность.

Изменение размера и состава активов представлено в таблице 15

Таблица 15 -Динамика актива ООО «ВладФарм»

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование статьи | 9 мес.2007 г. тыс .руб | 9 мес.2008 г тыс.руб. | Абсолютное отклонение, тыс. руб. | Темп роста, % |
| I Внеоборотные активы |  |  |  |  |
| Основные средства | 0 | 40 | -40 | 0 |
| II Оборотные активы |  |  |  |  |
| Запасы в том числе: | 1205 | 2708 | 1503 | 224,73 |
| Сырьё,материалы и др. | 3 | 17 | 14 | 566,67 |
| Готовая продукция и товары для перепродажи | 1202 | 2691 | 1489 | 223,88 |
| Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчётной даты) | 65 | 5 | -60 | 92,31 |
| Денежные средства | 116 | 277 | 161  | 238,79 |
| Итого по разделу | 1386 | 2990 | 1604 | 215,73 |
| ИТОГО: | 1386 | 3030 | 1604 | 215,73 |

Из таблицы 15 можно сделать вывод о значительном росте размеров оборотного капитала за исследуемый период (115,73%), в том числе товаров для перепродажи на 123,88%., Количество денежных средств увеличилось, а вот дебиторская задолженность уменьшилась.

Состав и структура пассивов ООО «ВладФарм представлена в таблице 16.

Таблица 16 – Состав и структура пассивов ООО «ВладФарм»

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  Статья пассива |  9 мес.2007 г. тыс.руб |  9 мес.2008 г. тыс.руб. | Удельный вес, % |
|  9 мес. 2007 г |  9 мес. 2008 г. |  Абсолютное отклонение |
| III Капитал и резервы |  |  |  |  |  |
| Уставной капитал | 10 | 10 | 0,60 | 0,33 | -0,27 |
| Нераспределённая прибыль (непокрытый убыток) | 1096 | 2018 | 79,08 | 66,60 | -12,48 |
| Продолжение таблицы 16 |
| ИТОГО по разделу III | 1106 | 2028 | 79,80 | 66,93 | -12,87 |
| V Краткосрочные обязательства |  |  |  |  |  |
| Займы и кредиты | 120 | 300 | 8,66 | 9,90 | 1,24 |
| Кредиторская задолженность в т.ч. | 160 | 702 | 11,54 | 23,17 | 11,63 |
| поставщики и подрядчики | 106 | 593 | 7,65 | 19,57 | 11,92 |
| задолженность перед персоналом | 34 | 47 | 2,45 | 1,55 | -0,9 |
| задолженность перед государственными внебюджетными фондами | 6 | 11 | 0,43 | 0,36 | -0,07 |
| задолженность по налогам и сборам | 14 | 34 | 1,01 | 1,12 | 0,11 |
| прочие кредиторы | 0 | 17 | 0 | 0,56 | -0,56 |
| ИТОГО по разделу V | 280 | 1002 | 20,20 | 33,07 | 12,87 |
| БАЛАНС | 1386 | 3030 | 100 | 100 | 0 |

 Как видно из таблицы 16 наибольший удельный вес имеет статья «Нераспределённая прибыль» - 79,08 % за 9 месяцев 2007 г. и 66,9 % за 9 месяцев 2008 г., т.е. основный источником финансирования для предприятия является его собственная чистая прибыль. И если в краткосрочном периоде за 9 мес. 2007 г. удельный вес общей кредиторской задолженности составлял 11,54 %, то за 9 мес. 2008 г. кредиторская задолженность увеличилась и составила 23,17%. Увеличился удельный вес займов и кредитов, этот показатель положительный, так как кредитные организации выдают кредиты предприятию, считая его платёжеспособным.

Динамика пассивов за исследуемый период представлена в таблице 17

Таблица 17-Динамика пассивов ООО «ВладФарм»

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  Статья пассива |  9 мес.2007 г. тыс.руб. |  9 мес.2008 г. тыс.руб. |  Абсолютное отклонение |  Темп роста,% |
| III Капитал и резервы |  |  |  |  |
| Уставной капитал | 10 | 10 | 0 | 100 |
| Нераспределённая прибыль (непокрытый убыток) | 1096 | 2018 | 922 | 184,12 |
| **ИТОГО по разделу III** | 1106 | 2028 | 922 | 183,36 |
| V Краткосрочные обязательства |  |  |  |  |
| Займы и кредиты | 120 | 300 | 180 | 250 |
| **Кредиторская задолженность в т.ч.** | 160 | 702 | 542 | 438,75 |
| поставщики и подрядчики | 106 | 593 | 487 | 559,43 |
| задолженность перед персоналом | 34 | 47 | 13 | 138,23 |
| задолженность перед государственными внебюджетными фондами | 6 | 11 | 5 | 183,33 |
| задолженность по налогам и сборам | 14 | 34 | 20 | 242,86 |
| Продолжение таблицы 17 |
| прочие кредиторы | 0 | 17 | -17 | 0 |
| **ИТОГО по разделу V** | 280 | 1002 | 722 | 357,86 |
| **БАЛАНС** | 1386 | 3030 | 1644 | 218,61 |

Как видно из таблицы 17 за исследуемый период произошло значительное увеличение всех источников финансирования (пассивов). Произошло увеличение полученных кредитов (на 150%). Заметно возросла на 84,12 % - «чистая прибыль».

 **1.6.2.Анализ прибыли и рентабельности**

 Финансовые результаты деятельности предприятия характеризуются суммой полученной прибыли и уровнем рентабельности. Чем больше величина прибыли и выше уровень рентабельности, тем эффективнее функционирует предприятие, тем устойчивее его финансовое состояние, поэтому анализу прибыли предприятия уделяется первостепенное значение.

 Формирование и динамика прибыли отражены в таблице 18.

Таблица 18 – Формирование и динамика прибыли

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  Наименование показателя |  9 мес.2007 г. тыс.руб |  9 мес.2008 г. тыс.руб |  Абсолютное отклонение |  Темп роста ,% |
| Выручка (нетто) от продажи товаров | 10540 | 20423 | 9883 | 193,77 |
| Себестоимость проданных товаров | 8008 | 15610 | 7602 | 194,93 |
| Валовая прибыль | 2532 | 4813 | 3379 | 190,09 |
| Коммерческие расходы | 1434 | 1636 | 202 | 144,09 |
| Прибыль (убыток) от продаж | 1098 | 3177 | 2079 | 289,34 |
| Проценты к уплате | 36 | 48 | 12 | 133,33 |
| Прочие доходы | 193 | 333 | 140 | 172,54 |
| Прочие расходы | 21 | 68 | 47 | 323,81 |
| Прибыль (убыток) до налогообложения | 1234 | 3394 | 2160 | 275,04 |
| Чистая прибыль | 1234 | 3394 | 2160 | 275,04 |

 Из таблицы 18 видно, что чистая прибыль выросла на 175 %, это объясняется тем, что темпы роста выручки значительно опережают темпы роста коммерческих расходов, сумма которых зависит от эффективности управления предприятием.

 Как было отмечено выше, рентабельность также является важным показателем, определяющим уровень доходности бизнеса. Коэффициенты рентабельности отражают способность предприятия получать прибыль.

Коэффициенты рентабельности рассчитываются следующим образом:

* рентабельность активов это отношение чистой прибыли к среднему значению активов;
* рентабельность продаж это отношение прибыли от продаж к выручке;
* рентабельность собственного капитала это отношение чистой прибыли к собственному капиталу.

Рассчитанные коэффициенты рентабельности отражены в таблице 19.

Таблица 19 - Коэффициенты рентабельности ООО «ВладФарм».

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  Наименование показателя |  9 мес.2007 г.  |  9 мес.2008 г.  |  Абсолютное отклонение |  Темп роста , % |
| Выручка, тыс. руб. | 10540 | 20423 | 9883 | 193,77 |
| Чистая прибыль, тыс. руб. | 1234 | 3394 | 2160 | 275,04 |
| Полная себестоимость продукции (услуг), тыс. руб. | 9442 | 17246 | 7804 | 182,65 |
| Рентабельность активов  | 101,52 | 144,49 | 42,97 |  |
| Рентабельность продаж  | 10,42 | 15,56 | 5,14 |  |
| Рентабельность собственного капитала  | 209,69 | 220,96 | 11,24 |  |

Из таблицы 19 видно, что за исследуемый период основные показатели выросли. Темпы роста чистой прибыли (на 175,04 %) больше, чем темпы роста выручки (93,77 %), при этом выручка росла быстрее себестоимости (85,65 %), что положительно сказывается на финансовой состоянии предприятия.

 За счёт увеличения прибыли коэффициенты рентабельности возросли.

**1.6.3.Анализ финансовой устойчивости.**

Финансовая устойчивость предприятия во многом зависит от соотношения собственных и заёмных средств, от соотношения основных и оборотных средств, а также от равновесия отдельных видов активов и пассивов предприятия.

Чтобы проанализировать структуру источников капитала предприятия и оценить степень финансовой устойчивости и финансового риска необходимо рассчитать коэффициенты финансовой устойчивости. С этой целью рассчитываются следующие показатели:

* коэффициент финансовой автономии (независимости) – удельный вес собственного капитала в общей валюте баланса;
* коэффициент финансовой устойчивости – отношение суммы собственного капитала и долгосрочного пассива к активам;
* коэффициент финансовой зависимости – отношение активов к собственному капиталу;
* коэффициент мультипликации – отношение валюты баланса к собственному капиталу;
* коэффициент концентрации заёмных средств - разница между 1 и отношением сумм собственного капитала, доходов будущих периодов и резервов предстоящих расходов к валюте баланса;
* коэффициент маневренности собственного капитала – отношение собственного оборотного капитала к собственному капиталу

 В таблице 20 приводятся значения рассчитанных коэффициентов финансовой устойчивости.

Таблица 20 – Коэффициенты финансовой устойчивости

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  Наименование показателя |  9 мес.2007 г.  |  9 мес.2008 г.  |  Абсолютное отклонение |  Темп роста , % |
| Коэффициент автономии или независимости | 0,80 | 0,67 | -0,13 | 83,75 |
| Коэффициент финансовой устойчивости | 0,80 | 0,67 | -0,13 | 83,75 |
| Коэффициент финансовой зависимости (плечо финансового рычага)  | 1,25 | 1,49 | 0,24 | 119,2 |
| Коэффициент мультипликации | 1,25 | 1,49 | 0,24 | 119,2 |
| Коэффициент концентрации заёмных средств | 0,22 | 0,33 | 1,11 | 150 |
| Коэффициент маневренности собственного капитала | 1 | 0,98 | 0,02 | 98 |

Как видно из таблицы 20 , за исследуемый период коэффициент автономии хоть и уменьшился, но всё же остался в пределах норматива, и составляет больше 0,5% от общей валюты баланса, а это означает, что предприятие финансируется в основном за счёт собственных средств - за счёт прибыли. По результатам расчётов можно говорить, что предприятие положительную финансовую устойчивость.

**1.6.4.Расчёт показателей ликвидности баланса и платежеспособности**

Ликвидность баланса это способность предприятия обратить активы в наличность и погасить свои платёжные обязательства. Понятия платёжеспособности и ликвидности близки. От степени ликвидности баланса зависит и платёжеспособность. В тоже время ликвидность показывает как текущее состояние расчётов, так и состояние расчётов на перспективу. Предприятие может быть платежёспособным на отчётную дату, но при этом иметь неблагоприятные возможности в будущем и наоборот. Для определения ликвидности баланса и платежеспособности необходимо рассчитать коэффициенты ликвидности и платежеспособности:

* коэффициент абсолютной ликвидности (норма денежных резервов) определяется отношением денежных средств и краткосрочных финансовых вложений ко всей сумме краткосрочных долгов;
* коэффициент быстрой (срочной) ликвидности - отношение совокупности денежных средств, краткосрочных финансовых вложений и краткосрочной дебиторской задолженности к сумме краткосрочным обязательствам;
* коэффициент текущей ликвидности (общий коэффициент покрытия долгов) - отношение всей суммы оборотных активов, включая запасы, в общей сумме краткосрочных обязательств.

Данные показатели отражены в таблице 21.

Таблица 21 - Коэффициенты ликвидности и платежеспособности

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  Наименование показателя |  9 мес.2007 г.  |  9 мес.2008 г.  |  Абсолютное отклонение |  Темп роста , % |
| Коэффициент абсолютной ликвидности(норма: 0,1 - 0,3) | 0,41 | 0,28 | -0,13 | 68,29 |
| Коэффициент быстрой (срочной) ликвидности и платежеспособности (норма: 0,7 - 1) | 0,65 | 0,28 | -0,37 | 43,08 |
| Коэффициент текущей ликвидности и платежеспособности (норма: >2) | 4,95 | 2,98 | -1,97 | 60,2 |

 Коэффициент абсолютной ликвидности показывает, какая часть краткосрочных обязательств может быть погашена за счет, имеющийся денежной наличности. Из таблицы 21 видно, что за исследуемый период часть краткосрочных обязательств, которая может быть погашена за счёт, имеющейся денежной наличности хоть и снизилась, но не стала ниже нормативной, т.е. гарантия погашения долгов остаётся высокой.

Коэффициент быстрой ликвидности не соответствует нормативным значениям. Что же касается коэффициента текущей ликвидности, то чем больше этот запас нормативного, тем больше уверенность кредиторов в том, что предприятие погасит передними долги. Данный показатель на ООО «ВладФарм» выше нормативного, хотя наметилась тенденция к понижению.

**1.6.5. Оценка деловой активности предприятия**

 Для того чтобы оценить деловую активность предприятия, необходимо тщательно проанализировать изменение состава и динамики оборотных активов, от состояния которых в значительной степени зависит финансовое состояние предприятия. Для предприятия розничной торговли данная часть активов наиболее значима.

Изменение размера и состава оборотного капитала отражено в таблице 22

Таблица 22 – Динамика оборотного капитала ООО «Владфарм»

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование статьи | 9 мес.2007 г., тыс. руб. | 9 мес.2008 г., тыс.руб. | Абсолютное отклонение, тыс.руб. | Темп роста, % |
|  Запасы в том числе: | 1205 |  2708 |  1503 |  224,73, |
| Сырьё,материалы и др. | 3 | 17 | 14 | 566,67 |
| - готовая продукция и товары для перепродажи | 1202 | 2691 | 1489 | 223,88 |
| Продолжение таблицы 22 |
| Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчётной даты) | 65 | 5 | -60 | 7,69 |
| Денежные средства | 116 | 277 | 161 | 238,79  |
| Итого по разделу | 1386 | 2990 | 1604 | 215,73 |

Из таблицы 22 можно сделать вывод о значительной росте размеров оборотного капитала за исследуемый период (115,73%), в том числе товаров для перепродажи на 123,88%., Количество денежных средств увеличилось, а дебиторская задолженность уменьшилась.

К показателя, характеризующим деловую активность, относятся коэффициенты оборачиваемости. Коэффициенты оборачиваемости показывают, с какой скоростью происходит, оборот денег в товар и обратно и чем быстрее происходит данный оборот, тем больше прибыли получает предприятие.

 Коэффициенты деловой активности рассчитываются по следующим формулам:

* коэффициент оборачиваемости активов – отношение выручки к средней стоимости активов;
* коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности – отношение выручки к средней величине дебиторской задолженности;
* период оборачиваемости дебиторской задолженности – отношение 360 к коэффициенту оборачиваемости дебиторской задолженности;
* коэффициент оборачиваемости запасов – выручка к средней стоимости запасов;
* период оборачиваемости запасов – отношение 360 к коэффициенту оборачиваемости запасов;
* коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности – отношение выручки к средней величине кредиторской задолженности;
* период оборачиваемости кредиторской задолженности – отношение 360 к коэффициенту оборачиваемости кредиторской задолженности;

Рассчитанные коэффициенты оборачиваемости отражены в таблице 23.

Таблица 23 - Коэффициенты деловой активности ООО «ВладФарм»

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование показателя | 9 мес.2007 г. | 9 мес. 2008 г. | Абсолютное отклонение | Темп роста, % |
| Коэффициент оборачиваемости активов | 8,67 | 8,69 | 0,02 | 100,23 |
| Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности | 158,50 | 190,87 | 32,37 | 120,42 |
| Период оборачиваемости дебиторской задолженности | 2,27 | 1,89 | - 0,38 | 83,26 |
| Коэффициент оборачиваемости запасов | 9,87 | 10,08 | 0,21 | 102,13 |
| Период оборачиваемости запасов | 36,47 | 35,71 | - 0,76 | 97,92 |
| Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности | 33,67 | 50,06 | 16,39 | 148,68 |
| Период оборачиваемости кредиторской задолженности | 10,69 | 7,19 | - 3,50 | 67,26 |

Как видно из таблицы 23, за исследуемый период, хоть и незначительно, но увеличился коэффициент оборачиваемости активов и коэффициент оборачиваемости запасов, а это значит, что оборачиваемости активов и запасов улучшилась также незначительно. Оборачиваемость дебиторской задолженности выросла - это значит, что эффективность управления дебиторской задолженности улучшилась.

Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности увеличился значительно(48,68%) за счёт начисления налогов и сборов, которые существенно увеличены за 9 мес. 2008г. Но период оборачиваемости уменьшился (на 32,74 %), что говорит о том, что предприятие своевременно погашает свои обязательства как перед бюджетами и внебюджетными фондами, а так же другими кредиторами. В целом как показал анализ, при значительном увеличении запасов (то есть увеличении объёма сбыта), в том числе и товаров для перепродажи (на 123,88 %), период оборачиваемости запасов уменьшился. Всё это свидетельствует о стабильном финансовом состоянии предприятия.

**1.7. Анализ внешней среды**

Ни один хозяйствующий субъект не может существовать в экономическом вакууме. Всегда есть определённая рыночная среда, в которой действует предприятие. Такую среду называют *внешней*, поскольку формируют её внешние по отношению к предприятию участники экономической деятельности. В первую очередь это бизнес - партнёры, с которыми предприятие связывают деловые интересы – клиенты, поставщики, заказчики, подрядчики.

 Воздействие внешней среды предприятия характеризуется множеством факторов, важнейшими из которых являются:

* политическая (состояние финансовой системы, отношение к собственности, отношение государства к предпринимательству, налоговая политика, ограничение монополизма)
* экономическая и социальная (покупательская способность, уровень доходов, потребительский выбор, привычки потребителя).

 Серьёзное влияние на деятельность предприятия могут оказывать конкуренты, а также местные жители, общественные организации. Сегодня в сравнительно небольшом городе Партизанске нет недостатка в предприятиях, занимающихся реализацией лекарственных средств, то есть аптек. На 48 тыс.жителей г.Партизанска (по состоянию на 01.10.2008 г.) функционирует 3 предприятия, специализирующиеся на реализации лекарственных средств, общей торговой площадью 566 кв.м. Товарооборот розничной торговли лекарственными препаратами в г.Партизанске по данным управления торговли Партизанского городского округа составил 33 790 тыс. рублей за 9 месяцев 2007 г. и 51 480 тыс.рублей за 9 месяцев 2008 г.

 Динамика доли ООО «ВладФарм» в розничной торговле лекарственными средствами г.Партизанска представлена в таблице 24.

Таблица 24 –Доля ООО «ВладФарм» в розничной торговле лекарствен-ными средствами г.Партизанска

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование показателя | 9 мес.2007 г., тыс. руб. | 9 мес.2008 г., тыс. руб. | Абсолютное отклонение, тыс.руб. | Темп роста, % |
| Выручка ООО «ВладФарм» | 10 540 | 20 423 | 9 883 | 193,77 |
| Розничный товарооборот л/ср. в г..Партизанске | 33 790 | 51480 | 17690 | 152,35 |
| Доля ООО «ВладФарм» | 0,311 | 0,40 | 0,09 | 128,62 |

 На основании данных таблицы 24 доля ООО «ВладФарм» розничной тор-говле лекарственными средствами г. Партизанска увеличились, это связано с тем, что темпы роста товарооборота ООО «ВладФарм» выше, чем темпы роста товарооборота конкурентов.

Политическую ситуацию, за исследуемый период, можно охарактеризовать как стабильную, влияние её на предприятие уменьшается.

Социальные факторы свидетельствуют о том, что уровень доходов, а отсюда потребительская способность населения города за исследуемый период оставалась стабильной. Потребность в лекарственных средствах очень велика, в связи с тем, что население города «стареет» и по привычке предпочитает покупать «здоровье» в аптеке, всё вместе обеспечивает увеличение спроса на лекарственные средства.

На основании вышеизложенного можно сделать вывод, что главными угрозами со стороны внешней среды для ООО «ВладФарм» являются:

* острейшая конкуренция среди местных предприятий розничной торговли лекарственными средствами;
* рост оптовых цен на лекарства, давление со стороны поставщиков;
* повышение запросов потребителей к качеству обслуживания.

 Так как ООО «ВладФарм» является предприятием розничной торговли специфической продукции, а именно лекарственных средств, то и конкуренцию предприятию составляют аптеки. Основными конкурентами ООО «ВладФарм» на рынке торговли лекарственными и сопутствующими товарами являются МУП «ЦГА Аптека №5» и ООО «Эвентус». Все три предприятия находятся в непосредственной близости друг от друга. Так, например ООО «Эвентус» и ООО «ВладФарм» находятся на 1 этаже одного дома по ул. Ленинской, 22, а МУП «Аптека №5» на той же улице на 1 этаже дома № 24. Сильные и слабые стороны конкурентов можно выявить исходя из маркетинговой концепции 4 р:

1p- product (продукт)- ассортимент товара, чем он шире, тем оценка выше; качество предоставления услуг, чем быстрее и доброжелательнее обслуживание, тем выше оценка;

2p - price (цена) – чем ниже цена, тем выше оценка;

3p- place (месторасположение)- расстояние до остановки общественного транспорта: до 100 метров-2 балла, до 200 метров-1 балл, более 200 м – 0 баллов; удобство парковки - чем проще проехать к аптеке и больше места для парковки, тем выше оценка;

4p- promotion (продвижение) – способы привлечения клиентов: оформление

интерьеров, фасадов, выше балл у тех, у кого привлекательнее и эстетичнее дизайн.

 Методом экспертных оценок каждая из характеристик была оценена по трехбалльной шкале:

1. 0 баллов соответствует уровню ниже среднего;
2. 1 балл соответствует среднему уровню;
3. 2 балла соответствует уровню выше среднего.

Каждая характеристика имеет вес в соответствии с её влиянием на привлечением потенциальных клиентов:

* + наименование и ассортимент продукции: вес - 15, так как клиенты охотнее идут в ту аптеку, если знают, что здесь обязательно будет необходимое им лекарство;
	+ качество обслуживания: вес - 5, этот параметр имеет наименьший вес, так как считается что в торговле низкий уровень обслуживания;
	+ уровень цен: вес - 15 этот параметр важен, так как невозможно помнить цены на все товары;
	+ удобство парковки: вес - 25, один из важнейших параметров, так как клиенты выберут ту аптеку, где удобнее припарковать свой автомобиль;
	+ расстояние до остановки общественного транспорта: вес -30, самый важный параметр, так как большинство клиентов приезжают на общественном транспорте по сравнению с клиентами, приезжающими на собственном автотранспорте;
	+ оформление: вес-10 , так же является важным фактором для привлечения клиентов.

Сумма всех весов равна 100. Итоговая сумма баллов равняется сумме произведения балла на вес, соответствующей характеристики. Чем выше итоговая сумма баллов, тем выше привлекательность аптеки для клиентов следовательно, выше конкурентоспособность аптеки. В таблице 25 рассмотрены основные конкуренты ООО «ВладФарм».

 Таблица 25. Основные конкуренты ООО «ВладФарм»

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  Характеристики для сравнения |  Вес | Наименование конкурентов |
|  ООО «ВладФарм» |  ООО «Эвентус» |  МУП «Аптека №5» |
| Номенклатура и ассортимент товаров | 15 | 2 | 2 | 2 |
| Качество обслуживания | 5 | 2 | 1 | 1 |
| Уровень цен | 15 | 1 | 0 | 0 |
| Удобство парковки | 25 | 2 | 2 | 2 |
| Расстояние до остановки общественного транспорта | 30 | 1 | 0 | 0 |
| Оформление интерьера и фасада | 10 | 2 | 2 | 2 |
| Всего: | 100 | 155 | 105 | 95 |

 Как видно из таблицы 25, ООО «ВладФарм» имеет лучшую позицию по отношению ко всем конкурентам, предприятие превосходит всех по конкурентоспособности. Главным фактором конкурентоспособности ООО «ВладФарм» явилось расстояние до остановки общественного транспорта, из-за того, что аптека по ул. Ленинская,1 (открытая в 2008 г) находится на остановке, где проходит наибольший поток потенциальных клиентов, при приблизительно равных показателях остальных характеристик.

 **1.8. Выводы по анализу**

 По результатам проведённого анализа финансово-хозяйственной деятельности ООО «ВладФарм» за исследуемый период 9 мес. 2007 г. и 9 мес.2008 г. можно сделать вывод: финансовое положение предприятия с позиции краткосрочной перспективы является ликвидным и платежеспособным, с позиции долгосрочной перспективы является конкурентоспособным, финансово устойчивым и имеет хорошие перспективы для дальнейшего развития. За рассматриваемый период предприятие развивалось, динамично увеличивая долю собственных средств - если по состоянию на 01.10.2007 г. предприятие имело 1 106 тыс. руб. собственных средств, то по состоянию на 01.10. 2008 г. этот показатель увеличился на 922 тыс. рублей. Были увеличены торговые площади с 44 кв.м. в 2007 г. до 126 кв.м. по состоянию на 01 октября 2008 г.( увеличены торговые площади аптеки по ул. Ленинская 22 и открыта аптека по ул. Ленинская 1). Выросла доля товаров для перепродажи, снизился такой показатель как «прочие расходы».

 Для сохранения и увеличения конкурентоспособности предприятию можно провести маркетинговый анализ по изучению спроса и предложения и сформировать на этой основе оптимальный ассортимент товаров, увеличить мероприятия по продвижению (рекламе) с целью привлечения покупателей. Так же необходимо повышать уровень и качество обслуживания: минимизировать время покупки товаров, т.е не допускать очередей, увеличить спектр услуг.

Заключение

 В данной работе был проведён анализ эффективности финансово-хозяйственной деятельности ООО «ВладФарм».

 В начале работы представлена общая характеристика предприятия, его история создания, организационно-правовая форма, форма собственности, организационная структура. Основные технико-экономические показатели отражены в таблице, сделаны краткие выводы.

 Далее представлен анализ динамики реализованной продукции, основных и оборотных фондов, анализ использования площадей, трудовых ресурсов. Осуществлён анализ ликвидности и платёжеспособности предприятия, анализ себестоимости продукции, анализ прибыльности и рентабельности, финансовой устойчивости, ликвидности и платежеспособности предприятия.

 В конце работы дан общий вывод по анализу финансово-хозяйственной деятельности ООО «ВладФарм».