**Оглавление**

Введение.........................................................................................................3

Глава 1. Теоретические аспекты финансового менеджмента...................5

1.1. Основы финансового менеджмента......................................................5

1.2. Объекты финансового менеджмента..................................................12

1.3. Субъекты финансового менеджмента................................................15

1.4. Финансовый анализ на предприятии..................................................20

Глава 2. Анализ деятельности аптечной сети «Я+».................................24

2.1. Краткая характеристика предприятия................................................24

2.2. Управленческий анализ.......................................................................25

2.3. Финансовый анализ..............................................................................31

Выводы и предложения..............................................................................53

Список литературы.....................................................................................55

Приложения.................................................................................................57

**Введение**

Менеджмент – от английского слова «managa» - управлять. Следовательно, финансовый менеджмент - управление финансами, т.е. процесс управления денежным оборотом, формированием и использование финансовых ресурсов предприятий. Это так же система форм, методов и примеров, с помощью которых осуществляется управление денежным обороте и финансовыми ресурсами.

Развитие рыночных отношений в стране обусловило повышение роли финансов в целом и отраслевых финансов в частности. Финансы предприятий стали основным показателем, характеризующие конечные результаты их деятельности. Количественные и качественные показатели финансового состояния предприятия определяют его место на рынке и способность функционировать в экономическом пространстве. Все это привело к повышению роли управления финансами в общем процессе управления экономикой.

Наибольшую актуальность данная тема приобрела в начале 90-х годов, после перехода России с административно – командной экономики на рыночные отношения (рыночную экономику). С началом рыночных отношений эффективное управление финансами стало одной из острых проблем ставших на пути юридических и физических лиц. Так, например, многие гиганты отечественной промышленности после начала рыночных отношений не смогли завоевать ранки сбыта, найти партнеров, поставщиков сырья, эффективно управлять финансами и, следовательно, не могли нормально функционировать, многие банкротились. Основной ошибкой, которую допустили экономисты того периода, было применение так называемой «шоковой терапии» т.е. резкого перехода на рыночные отношения после которого произошло резкое расслоение населения России на очень богатых и очень бедных.

Цель данной курсовой работы - на примере аптечной сети «Я+» раскрыть понятие финансового менеджмента, механизм управления финансовыми ресурсами, при помощи которых предприятия эффективно управляют финансовыми ресурсами, что способствует получению прибыли – основной цели коммерческих предприятий, который характеризует эффективность управления предприятием в.т.ч. финансовыми ресурсами.

Задачи:

- рассмотреть теоретические аспекты финансового менеджмента;

- проанализировать деятельность аптечной сети «Я+» с позиций финансового менеджмента;

- сделать выводы и внести предложения по результатам исследования.

Объект исследования – аптечная сеть «Я+».

Предмет исследования – применение методик и приемов финансового менеджмента при анализе деятельности предприятия.

При выполнении курсовой работы были проанализированы исследования по финансовому анализу, анализу бухгалтерской отчетности, финансовому менеджменту следующих авторов: Борисова Л.П., Донцовой Л.В., Крейниной М.Н., Репина В.В., Шеремет В.В. и других авторов.

**Глава 1. Теоретические аспекты финансового менеджмента**

**1.1. Основы финансового менеджмента**

Финансы – обширная область знания и практической деятельности, требующая специализации. В настоящее время можно выделить пять наиболее крупных сфер функционирования финансов[5, с. 32]:

- финансы государственные;

- финансы отраслевые;

- кредит и денежные обращения;

- страхование;

- рынок ценных бумаг.

Финансовый менеджмент охватывает все направления, но более всего реализуется в сфере II «Финансы отраслевые». Английский термин «financial management» буквально переводится как «финансовые управления», т.е. как один из методов управления, а, согласно нашему переводу, «управление финансами» Эти два термина одинаково означают развитие от наиболее простого к более сложному, т.е. финансов к финансовому менеджменту.

Финансы определяются как система денежных отношений, выражающаяся в образовании доходов, осуществлении расходов, контроле эффективности названных процессов, или конкретнее контроле эффективности социального и экономического развития. Здесь же отметим, что в самом узком и чисто финансовом смысле эффективность предполагает безубыточность, прибыльность, рентабельность, а точнее - не снижающуюся, растущую рентабельность. Однако заметим, что приведенное определение категории финансов применимо ко всем уровням иерархии в обществе и ко всем сферам функционирования финансов с изменениями не содержания данной формулировки, а состава образуемых, распределяемых и перераспределяемых денежных ресурсов, заключаемых в централизованные децентрализованные денежные фонды, последние предполагают накопление, обособление и целевое направление на определенные расходы. Необходимость этого очевидна: деньги - абстрактны, они – всеобщее покупательное средство; любой денежный фонд, если средствам из него не придать строго целевое направление использования, можно истратить практически на любую потребность. Иными словами, денежные фонды, как и ресурсы, имеют единое назначение – служить источником определенных (финансовым законодательством или управляющим решением) расходов, вложений, затрат. Тем не менее, понятие финансовых ресурсов - шире денежных фондов. Их можно определить как целенаправленную совокупность денежных средств, способных к высвобождению (мобилизации) или дополнительной загрузке в оборот (иммобилизация), в отличие от денежных фондов, формируемых за счет ресурсов, но предполагающих относительно стабильность[11, с. 18].

Что касается определения финансового менеджмента, то оно связано с понятием механизма управления финансами, или финансового механизма, как активной составной части хозяйственного менеджмент. Его можно определить как комплекс экономических форм и методов управление процессом производства на всех иерархических уровнях. А финансовый механизм – это комплекс финансовых форм и методов управления процессом социально экономического развития общества (соответственно – всех его ячеек). Такая трактовка одновременно включает финансовый механизм в хозяйственный и выводит его за рамки последнего. Если хозяйственный механизм – преимущественно базисная категория, то финансовый механизм, как и сами финансы, функционирует и в базисной, и в надстроечной сферах, являясь связующей их категорией.

Известно, что сущность той или иной категории отражается в ее функциях. Рассмотрим их проявление в работе финансового менеджера. В финансовой литературе сложилось две основные позиции по этому вопросу.

1. Финансы имеют две функции - распределительную и контрольную;

2. Финансы имеют три функции: образование доходов (накопление капитала); осуществление расходов – распределительная; контроль эффективности использования капитала[6, с. 38].

Вторая позиция представляется наиболее обоснованной; она расширительно толкует распределительную функцию, что вытекает из сущности категорий финансов. Естественно, предпосылкой распределения и его началом служит поступление доходов (накопление капитала) - образование ресурсов, формирующих фонды денежных средств.

Итак, первая функция проявляется в работе финансового менеджера через своевременную и полную концентрацию финансовых ресурсов в фондах денежных средств. Причем, имеются в виду не только децентрализованные фонды в отрасли, объединениях, на предприятиях, но и централизованные фонды государства, в том числе федеральный и нижестоящие бюджеты и фонды кредитных ресурсов государственных и не государственных структур.

Именно полная и своевременная мобилизация финансовых ресурсов в определенные фонды денежных средств и составляет первостепенную задачу всех звеньев финансово – кредитной системы и в особенности ее базового звена – службы финансового менеджера предприятий материального производства. В самом деле, недопоступление доходов (выручки от реализации, прибыли и прочих) по причине, неплатежей или задержки платежей предприятий – контрагентов сразу нарушит финансирование всех производственных затрат и инвестиций, социальных выплат, что, естественно, потребует от финансового менеджера изыскания источников компенсации подобных прорывов и принятие мер финансового воздействия для ликвидации и предотвращения таких ситуаций[11, с. 22].

Один из главных принципов финансового менеджера «время деньги» трактует необходимость своевременного поступления доходов и связана с возникновениями на практике платежами «пиками», цепочками неплатежей, их негативным и последствиями.

Другим проявлением первой функции служит стимулирование роста финансовых ресурсов, в том числе денежных накоплений. Здесь ведущее место принадлежит управляющим решениям финансового менеджера. Следует отметить, что понятие стимулирования, или мотивации, не ограничивается индивидуальным или коллективным материальным поощрениям или депремированием, но распространяется на интерес всех участников производства, включая отраслевые, кредитные и даже не финансовые звенья, органы власти в центре и на местах, к повышению эффективности и к научно – техническому совершенствованию производства, ибо эта мотивация обеспечивает рост и надежность доходной базы хозяйствования. При этом речь идет о всей системе финансовых стимулов и рычагов: проценте за кредит, ставок налогов, налоговых льгот, штрафах, а также о соответствии реальных денежных доходов техника–экономическим, натуральным и финансовым показателем бизнес-плана.

Вторая функция - осуществление расходов, или распределительная – проявляется в масштабе предприятия через распределение и перераспределения всех денежных поступлений, в первую очередь выручки от реализации продукции или услуг[9, с. 34].

Первичное распределение дохода предприятия связано с его перераспределением. Так, себестоимость в значительной доле формируется из обязательных перечислений в централизованные внебюджетные фонды государства и в бюджет, но поступлением их предшествует распределение выручки от реализации продукции (и услуг) предприятий производственной сферы, а до того - планируемое (финансовым менеджером) распределение стоимости товара в цене реализации.

Подобная распределительная деятельность требует от финансового менеджера перманентных инвестиционных решений, т.е. вынуждает финансового менеджера за пределы финансовых отношений в такие как юридические (контракты) и снабженческие деятельности вплоть до выбора контрагента, частоты и прочих условий поставок и т.п.

Так, перераспределение доходов связанно (обусловлено) неравномерностью движения доходов и расходов. Если изобразить их графически то вид будет примерно таким: (рис. 1)[12, с. 29]

Величина доходов

и расходов

Периоды

(годы)

расходы

доходы

Рис 1. Динамика расходов и доходов

Доходы в целом для каждого предприятия, отрасли или региона увеличиваются более или менее равномерно, ибо их рост соответствует расширению производства или, как в современной ситуации, росту цен (тарифов). А расходы определяются характером их наиболее крупной и длительной иммобилизуемой из текущего оборота частью - капитальными вложениями или прямыми инвестициями. Неравномерность проявляется в различных аспектах: во-первых, во времени, в том числе из-за сезонности производства, - по годам, кварталам и более кратким периодам; во-вторых, в региональном разрезе – в основном через бюджет; в-третьих, в отраслевом разрезе, в том числе внутри объединений и предприятий; в-четвертых, в международном разрезе – под влиянием внутренней и внешней экономической (в том числе валютной, ценовой) и политической конъюнктуры и т.д.

Таким образом, финансовый магнит в руках финансового менеджера должен притягивать все временно свободные ресурсы и направлять, авансировать их в приоритетные или наиболее эффективные вложения.

Третья функция финансов – контрольная – «пронизывает» предыдущие и проявляется через:

1) анализ финансовых показателей и

2) меры финансового воздействия – управляющие решения финансового менеджера, т.е. анализируя финансовые показатели (итоговые, результирующие хозяйственную деятельность показатели) финансовый менеджер применяет меры финансового воздействия.

Рассматривая функции финансов и их проявление в деятельности финансового менеджера, мы упоминали такие термины функции, как анализ, планирование (прогнозирование), принятие управленческих решений. Именно эти функции составляют рабочий инструментарий финансового менеджера и, соответственно финансового менеджмента.

Управление финансами предприятия или, иными словами, функциональную модель финансового менеджмента можно представить в виде следующей схемы (рис 2).[12, с. 44]

Комплексы задач

Реализация. Прибыль. Движение капитала. Рентабельность. Основные фонды. Оборотные средства. Финансовое состояние. Баланс дохода и расхода. Прочие.

Функциональные секции

Планирование

Анализ

Регулирование

Перспективное планирование

Оперативное планирование

Текущее планирование

Оперативный анализ

Развернутый анализ

Постоянные коррективы планов

Блоки

Блоки

Блоки

Простые решения (да, нет))

Альтернативные решения

Сложные решения

Рис. 2. Функциональная модель системы управления финансами

Функционирование финансового механизма управления органически смыкается с постоянным формированием, изучением и регулированием (контролем) плановой и аналитической информации о финансовых показателях и процессах. Более того, и финансовое планирование, и анализ выделены в самостоятельные участки финансовой работы. А текущая и оперативная финансовая работа в свою очередь базируется на планировании и анализе. Необходимо отметить, что блоки анализа непременно охватывают сбор, учет и обобщение (свод) информации. А блоки планирования неизменно составляют заключительный раздел любого бизнес-плана. Это вполне согласуются с характером и требованиями финансовой работы, а также возможностями конструирования определенных комплексов задач.

Необходимо выделить три основных аспекта управления финансами, определяющие предпосылки, задачи и принципы финансового менеджмента[16, с. 19]:

1. Организационный аспект, или создание финансово-правовых условий для финансового менеджмента.
2. Выбор конечных финансовых показателей прибыли и рентабельности (относительной прибыли) в качестве критерия управленческих решений.
3. Перманентный контроль эффективности любой положительной деятельности, в частности, через баланс доходов и расходов.

**1.2. Объекты финансового менеджмента**

В этом разделе обратимся к объектам финансового менеджмента, или попытаемся ответить на вопрос: чем управляет финансовый менеджер? В самом общем виде ответ на поставленный вопрос содержится в названии настоящего раздела. Это – комплексы финансовых задач, каковыми являются финансовые показатели: показатели денежных доходов и расходов, а также процессы их осуществления и, что особенно важно, показатели оценки эффективности финансово – хозяйственной деятельности предприятия (объединения).[21, с. 13]

Учитывая, что все финансовые показатели – доходов и поступлений, расходов и отчислений, оценки эффективности – образуются в процессе денежных отношений предприятия со своими контрагентами внутри- и внепроизводственной среды, попытаемся определить сферы и контрагентов (субъектов) этих отношений.

Денежные отношения, составляющие систему финансовых отношений между[21, с. 17]:

- предприятиями и занятыми на них трудящимися;

- подразделениями внутри отрасли и предприятия;

- поставщиками и плательщиками;

- предприятиями и государством – федеральным, региональными, местными бюджетами и внебюджетными фондами;

- предприятиями и кредитной системой;

- предприятиями и биржами (фондовыми, валютными, товарными), страховыми организациями, имущественными фондами и прочими инструментами или звеньями финансово – кредитной системы;

- населением и государством, а также общественными организациями и инструментами финансовой инфраструктуры.

Все это отражает процесс концентрации денежных ресурсов в фонды (в том числе формирование капитала), их распределение, использование и оценка эффективности экономического и социального развития (в том числе капитала).

К объектам финансового менеджмента следует отнести и сами финансовые показатели доходов, расходов или оценки результатов описанных выше процессов образования доходов и осуществление расходов.

Результирующие финансовые показатели особенно важны для финансового менеджмент, ибо представляют собой не только объект управления (постоянного финансового контроля), но и цель его, если имеют положительное значение и тенденции. Они называются показателями эффективности. В это понятие эффективности, охватывающей и экономический, и социальный потребительский результат воспроизводства, следует включать помимо растущей рентабельности еще два компонента – оптимизацию ассортимента (приемлемость его по структуре, ценам и качественным параметрам продукции или услуг для современного и перспективного потребительского рынка), а также сохранение и улучшение материально – экономической и интеллектуально – психологическую среду обитания человека в условиях прогресса производительных сил общества.

К наиболее общим и существенным компонентам эффективности относится рентабельность. Приведем несколько форм выражения рентабельности[17, с. 26]:

1. Экономическая рентабельность – применяется при общей оценки эффективности деятельности за отчетный период, планово аналитических расчетах.

(П бал х100%)/А, (1)

где П бал - Прибыль балансовая;

 А - Активы по бухгалтерскому балансу.

2. Рентабельность производства – применяется при оценке эффективности вложений основного и оборотного капитала, как правило, в среднегодовом исчислений, ценообразовании, планово аналитических расчетах.

(П бал х100%)/ (ОФ+ОС), (2)

где ОФ - Основные фонды;

ОС - Основные средства.

3. Рентабельность продукции – применяется при оценке эффективности текущих затрат, критерии оптимизации ассортимента продукции (услуг) и диверсификации видов деятельности, ценообразований, планово финансовом расчете, в том числе при планировании прибыли.

(П х 100%) / С/ст, (3)

где П-прибыль;

 С/ст-себестоимость.

4. Рентабельность трудовых затрат – применяется при оценке эффективности затрат труда, ценообразований, в аналитических расчетах.(П х 100%) / ФОТ, (4)

5. Рентабельность капиталовложений – применяется при оценке эффективности капитальных вложений, необходимая для определения сроков окупаемости капитальных затрат.

(П х 100%) / К/в, (5)

где К/в - капиталовложения.

6. Народнохозяйственная рентабельность – при оценке эффективности вновь созданной стоимости в глобальном и локальном масштабах.

(НД или ВД)/(ОФ+ОС). (6)

Где, НД – национальный доход;

 ВД – валовой доход.

7. Модификация и частные показатели рентабельности, например затраты на 1 руб. товарной продукции (ТП) – копеек - применяется при оценочных расчетах эффективности соответствующих вложений, ресурсов. Планово аналитических финансовых расчетов.

С/ст Тп / Объм ТП, (7)

где, ТП – товарная продукция.

**1.3. Субъекты финансового менеджмента**

Субъектом финансового менеджмента является финансист-менеджер, курирующий финансовые отношения данного звена финансовой инфраструктуры[20, с. 16].

Фундаментальным, базовым звеном финансовой инфраструктуры являются финансы коммерческих структур в сфере предпринимательства, где субъектами финансового менеджмента выступают финансовые службы соответствующих предприятий, или службы финансового менеджера. В международном бизнесе их обычно называют финансовой бухгалтерией в отличие от просто бухгалтерии, занимающейся собственно бухгалтерским учетом и бухгалтерско-статистической отчетностью.

Служба финансового менеджера охватывает, как правило, не только финансовый отдел, но и планово-экономический, труда и зарплаты, иногда – снабженческо-сбытовой (маркетинговый), юридический, аналитический (если такой отдел, бюро или участок выделяется организационно). В зависимости от масштаба предприятия и от решения финансового топ-менеджера, каковым обычно является финансовый директор или заместитель генерального директор по экономике и финансам, финансовая бухгалтерия имеет ту или иную организационно-функциональную структуру и охват.

Несмотря на либерализацию экономики, государство строго регламентировало организационно-правовые форма предпринимательских структур и соответственно их финансово-налоговый статус, частности, условия формирования уставного (складочного) капитала, финансовую ответственность и прочее.

Профессиональные обязанности и права финансового менеджера можно сгруппировать следующим образом[20, с. 19]:

- перманентный финансовый контроль эффективности деятельности фирмы, что конкретно выражается в постоянной заботе об увеличении денежных доходов и поступлений, оптимизаций расходов и отчислений, росте суммы превышения первых над последними;

- планирование, анализ, решение;

- определение прав и обязанностей (участков финансовой работы) каждого сотрудника подведомственных служб;

- выбор системы оплаты труда, стимулирующий рост эффективности всех подразделений фирмы;

- подписание (визирование) всех документов финансовой службы;

- делегирование ответственности по отдельным участкам финансовой работы другим подразделениям фирмы или внешним «подрядчиком» - исполнителем: аудит, эккаутинг (расчеты и бизнес-справки о финансовом состояний контрагентов, смежников, конкурентов и пр.), трастовой (доверительное) управление, например ценными бумагами, партнеров по совместной деятельности, посредническая, в том числе биржевая деятельность, экономическая, юридическая и иная экспертиза при заключении контрактов или принятии инвестиционных решений и т. д.;

- выработка и определение финансовой стратегии в учетно-аналитической, инвестиционной, распределительной политике и т.д.

Перечень можно детализировать и расширить. Финансовому менеджеру и нижестоящим на иерархической лестнице финансистам, прежде всего, требуется высокий уровень профессиональных знаний и умение применить их на практике.

Кроме того, финансовый менеджер должен обладать организаторским талантом и владеть искусством общения, проявляющимся в способности психологической совместимости с различными людьми, терпимости в деловых отношениях, обеспечивающих продуктивность работы службы финансового менеджера.

Приведем небольшой пример эффективного сотрудничества банка и предприятия, финансовый директор которого совместно с руководством банка разработали взаимовыгодную схему деловых контактов. Банк создал на территории завода свой расчетно-кассовый центр, ускоривши расчеты со всеми контрагентами на сутки и увеличивший операционный день до размеров полного рабочего дня, обеспечил расчетно-кассовое обслуживание, взял на себя прием наличных денег от юридических и физических лиц, открыв на заводе свою кассу. При этом кассир банка работает по графику завода, ни минуты не заставляя ждать клиентов. Кроме экономии времени и денежных средств, банк намерен предоставлять платежный кредит покупателям продукции завода и т.п. В итоге финансовый союз партнеров обеспечивает удовлетворение интересов, спокойствие и стабильность – то, на что направлен финансовый менеджмент. Рассмотрим состав показателей информационной базы[12, с. 24].

Эффективность финансового менеджмента на предприятии в значительной мере определяется и зависит от используемой информационной базы. В свою очередь, формирование информационной базы финансового менеджмента на предприятий представляет собой процесс целенаправленного подбора соответствующих информативных показателей, ориентированных как на принятий стратегических решений, так и на эффективное текущее управление финансовой деятельностью.

Формирование системы информативных показателей финансового менеджмента для конкретного предприятия связанно с его отраслевыми особенностями, организационно – правовой формой, объемом, степенью диверсификации хозяйственной деятельности и другими условиями. По этому вся совокупность показателей, включаемых в информационную базу финансового менеджмента, может быть сгруппирована по видам источников информации и требует процедурного уточнения по каждой группе применительно к практической деятельности конкретного предприятия.

- К первой группе относится показателей, характеризующие общеэкономическое развитие страны. Система информативных показателей этой группы служит для прогнозирования условий внешней среды функционирование предприятия при принятии стратегических решений в области финансовой деятельности. К данной группе относится следующие показатели[12, с. 30]:

- объем доходов государственного бюджета;

- объем расходов государственного бюджета;

- объем размера бюджетного дефицита;

- объем эмиссии денег;

- денежные доходы населения;

- вклады населения в банк;

- индекс инфляции;

- учетная ставка ЦБ России;

 Формирование показателей этой группы основывается на публикации данных государственной статистики.

 - Ко второй группе относятся основные информативные показатели, характеризующие отраслевую принадлежность предприятия.

 Система показателей данной группы служит для принятия управленческих решений по вопросам оперативной финансовой деятельности. К данной группе относятся следующие показатели:

- индекс цен на продукцию;

- ставка налогообложения прибыли по основной деятельности;

- общая сумма используемого капитала, в том числе собственного;

- объем произведенной (реализованной) продукции и др.

К данной группе целесообразно отнести показатели, характеризующие деятельность контрагентов и конкурентов. Источником формирования показателей этой группы служат публикации отчетных материалов в процессе, соответствующие рейтинги, платные бизнес-справки, предоставляемые на рынке информационных услуг.

- К третьей группе относятся показатели, характеризующие конъюнктуру финансового рынка[12, с. 33].

Система информативных показателей этой группы служит для принятий управленческих решений в области формирования портфеля долгосрочных финансовых инвестиций, осуществления краткосрочных финансовых вложений и других операций. К данной группе относятся следующие показатели:

- виды основных котируемых фондовых инструментов (акции, облигации и т.д.), обращающихся на биржевом и внебиржевом фондовом рынке;

- котируемые цены спроса и предложения основных видов фондовых инструментов;

- цены и объемы сделок по основным видам фондовых инструментов;

- сводный индекс динамики цен на фондовом рынке;

- депозитные и кредитные ставки коммерческих банков;

- официальные курсы отдельных валют;

- курсы покупки-продажи отдельных валют на межбанковской валютной бирже и коммерческими банками и т.д.

Источником формирования системы показателей этой группы при необходимости ежедневного использования служат публикации коммерческих изданий, представленных на соответствующих электронных источниках или получаемых по технологиям сетевых каналов связи.

- К четвертой группе относятся показатели, формируемые из внутренних источников информации предприятия по данным управленческого и финансового учета.

Система показателей данной группы составляет основу информационной базы финансового менеджмента. На основе этой системы показателей производится анализ, прогнозирование, планирование и принятие оперативных управленческих решений по всем направлениям финансовой деятельности предприятия. Преимуществом показателей этой группы является их унифицированность, регулярность формирования, высокая степень достоверности и надежности, что определяется соответствующим статусом финансовой отчетности и общими финансовыми показателями, рассчитанными на ее основе.

Показатели финансового учета агрегируются в финансовую отчетность и финансовые показатели, рассчитанные на ее основе. Финансовая отчетность по назначению должна способствовать формированию цивилизованной рыночной финансовой инфраструктуры, выполнять функции инструмента взаимодействия предприятия и рынка с тем, чтобы рынок стал эффективным источником финансовых ресурсов предприятия.

**1.4. Финансовый анализ на предприятии**

Одним из важнейших условий успешного управления финансами предприятия является анализ его финансового состояния. Финансовое состояние предприятия характеризуется совокупностью показателей, отражающих процесс формирования и использования его финансовых средств. В рыночной экономике финансовое состояние предприятия по сути дела отражает конечные результаты его деятельности. Конечные результаты деятельности предприятия интересуют не только работников самого предприятия, но и его партнеров по экономической деятельности, государственные, финансовые, налоговые органы и др.

Все это предопределяет важность проведения финансового анализа предприятия и повышает роль такого анализа в экономическом процессе. Финансовый анализ является непременным элементом как финансового менеджмента на предприятии, так и его экономических взаимоотношений с партнерами, финансово кредитной системой. Финансовый анализ необходим для[17, с. 22]:

- выявления изменений показателей финансового состояния;

- выявление факторов, влияющих на финансовое состояние предприятия;

- оценки количественных и качественных показателей финансового состояния;

- оценки финансового положения предприятия на определенную дату;

- определение тенденций изменения финансового состояния предприятия.

Финансовый анализ необходим следующим группам его потребителей[17, с. 24]:

1. Менеджерам предприятия и в первую очередь финансовым менеджерам. Невозможно руководить предприятием и принимать хозяйственные решения, не зная его финансового состояния. Для менеджеров важным является оценка эффективности принимаемых ими решений, используемых в хозяйственной деятельности ресурсов и полученных финансовых результатов.
2. Собственником, в том числе аукционерам. Им важно знать, какова будет отдача от вложенных в предприятие средств, прибыльность и рентабельность предприятия, а также уровень экономического риска и возможность потери своих капиталов.
3. Кредиторам и инвесторам. Их интересует, какова возможность возврата выданных кредитов, а также возможность предприятия реализовать инвестиционную программу.
4. Поставщикам. Для них важна оценка оплаты за поставленную продукцию, выполненные услуги и работы.

Таким образом, в финансовом анализе нуждаются все участники экономического процесса. Информационной базой для проведения финансового анализа является главным образом бухгалтерская документация. В первую очередь это бухгалтерский баланс (Ф. №2) и приложение к балансу: Ф. №2 – «отчет о финансовых результатах и их использований», Ф. №5 - «Сведения о состоянии имущества предприятия», Ф. №4 – «Отчет о движении денежных средств». Финансовый анализ предприятия включает последовательное проведение следующих видов анализа:

1. Предварительную (общую) оценку финансового состояния предприятия и изменение его финансовых показателей за отчетный период;
2. Анализ платежеспособности и финансовой устойчивости предприятия;
3. Анализ кредитоспособности предприятия и ликвидности его баланса;
4. Анализ финансовых результатов предприятия;
5. Анализ оборачиваемости оборотных активов;
6. Оценку потенциального банкротства.

Для проведения финансового анализа предприятия используются определенные методы и инструментарий[7, с. 36].

Наиболее простой метод – сравнение, когда финансовые показатели отчетного периода сравниваются либо с плановыми, либо с показателями за предыдущий период (базисными). При сравнении показателей за разные периоды необходимо добиться однородности составных элементов, инфляционных процессов в экономике, методов оценки и др.

Следующий метод – группировки, когда показатели сгруппируются и сводятся в таблицы. Это дает возможность для проведения аналитических расчетов, выявление тенденций развития отдельных явлений и их взаимосвязи, факторов, влияющих на изменение показателей.

Метод цепных подстановок или элиминирования заключается в замене отдельного отчетного показателя базисным. При этом все остальные показатели остаются неизменными. Этот метод позволяет определить влияние отдельных факторов на совокупный финансовый показатель.

В качестве инструментария для финансового анализа широко используются финансовые коэффициенты – относительные показатели финансового состояния предприятия, которые выражают отношения одних абсолютных финансовых показателей к другим.

Финансовые коэффициенты используются для сравнения показателей финансового состояния конкретного предприятия с аналогичными показателями других предприятий или средне отраслевыми показателями; для выявления динамики развития показателей и тенденций изменения финансового состояния предприятия; для определения нормативных ограничений и критериев различных сторон финансового состояния. Так, например, введена система критериев для определения не удовлетворительной структуры баланса, неплатежеспособности предприятия. Такими критериями являются: коэффициент текущей ликвидности, коэффициент обеспеченности собственными средствами, коэффициент восстановления (утраты) платежеспособности. Определены их нормальные ограничения, т.е. предельные размеры. Эти критерии введены Постановлением Правительства РФ от 20.05.94 г. №498 «О некоторых мерах реализации законодательства о несостоятельности (банкротстве) предприятий».

**Глава 2. Анализ деятельности аптечной сети «Я+»**

**2.1. Краткая характеристика предприятия**

Аптечная сеть "Я+" была создана в 2002 году. С 2003 года специализируется на оптовой и розничной реализации лекарственных препаратов и товаров аптечного ассортимента. С 2005 года руководством компании принято решение о прекращении оптовой деятельности с целью расширения и развития региональной аптечной сети "Я+".

Сеть "Я+" - это постоянно развивающаяся динамичная компания, в настоящее время насчитывающая около 150 собственных и около 100 партнерских аптек не только в Самаре, но и еще в 11 регионах России.

Под брэндом "Я+" сейчас работают аптеки, расположенные в Самарской, Саратовской, Оренбургской и Пензенской областях. Помимо этих регионов также успешно существуют и развиваются аптеки-партнеры в Москве, Башкортостане и Татарстане. Постоянно происходит открытие новых аптек, установление партнерских отношений, освоение новых регионов РФ. С ростом продаж растут и возможности улучшения условий закупки. В свою очередь, это позволяет предлагать товары посетителям аптек по конкурентным ценам.

Аптеки сети "Я+" сегодня - это квалифицированный и приветливый персонал, состоящий из сертифицированных специалистов, профессиональное обслуживание, высококачественные товары, конкурентные цены, широкий ассортимент продукции, включающий в себя средства для профилактики и лечения, предметы ухода, гигиены, товары для мам и детей, косметику от ведущих российских и зарубежных производителей.

Аптечная сеть "Я+" сегодня - это сеть структурных подразделений, каждое из которых является частью сплоченного коллектива, состоящего из высококвалифицированных специалистов. Сейчас у нас работают свыше 2000 сотрудников. Все аптеки объединены единой компьютерной системой с высочайшим уровнем автоматизации. Современная система управления бизнес-процессами и товарно-материальными запасами позволяет максимально эффективно использовать трудовые и материальные ресурсы компании. На сегодняшний день успешно существует собственная справочная служба "ФАРМСПРАВКА" о наличии товаров в аптечной сети. Действует гибкая система скидок для социально незащищенных слоев населения - пенсионеров, инвалидов, ветеранов, многодетных матерей. Введена в обращение накопительная дисконтная карта "Я+". Также можно получить скидку по карте "UNIVERSAL CLUB". А, посетив и аптеки в воскресный день, покупатель также получает возможность приобрести товар со скидкой.

**2.2. Управленческий анализ**

Анализ трудовых ресурсов.

Проводя анализ трудовых ресурсов, можно изучить:

1. Обеспеченность предприятия трудовыми ресурсами;

2. Движение рабочей силы организации;

3. Использование фонда рабочего времени;

4. Использование фонда заработной платы.

Анализ обеспеченности предприятия трудовыми ресурсами состоит в сравнении фактических показателей с их плановыми или данных разных лет, а так же расчёте и оценки изменения ряда производных показателей.

Общую картину состояния и тенденции развития трудовых ресурсов учреждения дает анализ изменения среднесписочной численности работников проведённый по категориям персонала, что позволяет оценить также состав и структуру трудовых ресурсов. Проведенный анализ обеспеченности предприятия трудовыми ресурсами оформлен в таблицу 1.

Таблица 1

Анализ обеспеченности аптечной сети «Я+»

трудовыми ресурсами за 2005-2006 годы.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Категории персонала | Численность | Изменение, чел. | Темп роста,% |
| 2005 год | 2006 год |
| чел. | % | чел | % |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| Персонал основной деятельности, всего | 4 | 80 | 7 | 87,5 | +3 | +75% |
| В том числе:а) рабочие;б) руководители;в) специалисты. | 112 | 202040 | 115 | 12,512,562,5 | 00+3 | 00+150 |
| Рабочие не основной деятельности | 1 | 20 | 1 | 12,5 | 0 | 0 |
| ИТОГО | 5 | 100 | 8 | 100 | +3 | +60 |

Проанализировав обеспеченность предприятия трудовыми ресурсами, видно, что количество персонала в 2006 году увеличилось на 3 человека и составило 8 человек. Данное изменение произошло за счет того, что были приняты на работу такие работники как:

1. Слесарь-жестянщик;

2. Менеджер по продвижению продукции;

3. Руководитель отделом маркетинга.

По результатам анализа можно сделать вывод, что предприятие на данный момент полностью обеспечено трудовыми ресурсами. Но так как штатных единиц мало, то при расширении предприятия следует помнить, что потребуется дополнительная рабочая сила.

Анализ движения рабочей силы организации

Движение рабочей силы на предприятии, связанное с приемом и увольнением работников, является важным объектом анализа, поскольку уровень стабильности кадров – один из факторов, оказывающих влияние на производительность труда и эффективность производства.

Анализ движения рабочих кадров выполняется путем расчета следующих коэффициентов:

Коэффициент оборота по приему (Кпр) – отношение числа принятых за период к среднему списочному числу работающих за тот же период

Количество принятого на работу персонала

КПР = (8)

Среднесписочная численность персонала

Коэффициент оборота по выбытию (увольнению) (Кв) - отношение числа выбывших за период к среднему списочному числу работающих за тот же период

Количество уволившихся работников

КВ = (9)

Среднесписочная численность персонала

Коэффициент текучести (Кт) – отношение числа выбывших за период по причинам, характеризующим излишний оборот (по собственному желанию и нарушению трудовой дисциплины), к среднему списочному числу работающих за тот же период

Количество работников уволившихся по собственному желанию и за нарушение трудовой дисциплины

КТ = (10)

Среднесписочная численность персонала

Коэффициент постоянства состава персонала (постоянства кадров) (Кп.с.) – отношение числа работников, проработавших весь период, среднему списочному числу работающих за тот же период

Количество работников, проработавших весь год

КП.С. = (11)

Среднесписочная численность персонала

Вышеуказанные показатели изучаются в динамике. Определяются причины увольнения работников (по собственному желанию, сокращению кадров, при нарушении трудовой дисциплины, поступление в учебные заведения, переезд к месту жительства мужа или жены и др.).

Анализ движения рабочей силы аптечной сети «Я+» выполнен в таблице 2.

Таблица 2.

Анализ движения рабочей силы в аптечной сети «Я+» за 2005-2006 годы.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Показатели | Численность персонала | Отклонение |
| 2005 год | 2006 год |
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| Принято на предприятие, чел | - | 3 | +3 |
| Выбыло с предприятия, чел | - | - | - |
| Проработало весь год, чел | 5 | 8 | +3 |
| Среднесписочная численность работников, чел | 5 | 8 | +3 |
| Коэффициент по приему | - | 37,5 | +37,5 |
| Коэффициент по выбытию | - | - | - |
| Коэффициент текучести кадров | - | - | - |
| Коэффициент постоянства состава персонала | 100 | 100 | - |

При анализе движения рабочей силы были рассчитаны следующие показатели:

Коэффициент по приему, который увеличился на 37,5%, т.к. в 2006 году было принято 3 человека, по сравнению с 2005 году, в котором не принято ни одной штатной единицы.

Коэффициент постоянства состава персонала, который не изменился. И в 2005, и в 2006 гг. он составил 100%, т.к. и в прошлом, и в отчетном периодах весь год проработали все работники.

Анализ использования фонда рабочего времени

Полноту использования трудовых ресурсов можно оценить по количеству отработанных дней и часов одним работником за анализируемый период времени, а также по степени использования фонда рабочего времени.

 На изменение эффективного фонда рабочего времени влияют следующие факторы:

А) Среднесписочная численность рабочих.

Б) Количество рабочих дней, отработанных 1 рабочим.

В) Средняя продолжительность дня.

Анализ использования фонда рабочего времени проведен ниже в таблице 1.4 методом цепных подстановок.

Таблица 3

Анализ использования фонда рабочего времени в аптечной сети «Я+» за 2005-2006 годы

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 2005 | 2006 | Изм. | 1 | 2 | 3 |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| 1. Среднесписочная численность работников, чел. (ЧР) | 5 | 8 | +3 | 8 | 8 | 8 |
| 2. Время, отработанное всеми рабочими, ч. (стр.1 \* стр.4) | 9750 | 16320 | +6570 | - | - | - |
| 3. Отработано человеко-дней всеми рабочими (стр.2 / стр.6) | 1300 | 2040 | +740 | - | - | - |
| 4. Время, отработанное 1 рабочим, ч. | 1950 | 2040 | +90 | - | - | - |
| 5. Количество дней, отработанных 1 рабочим (стр.3 / стр.1) (Д) | 260 | 255 | -5 | 260 | 255 | 255 |
| 6. Средняя продолжительность рабочего дня, ч. (П) | 7,5 | 8 | +0,5 | 7,5 | 7,5 | 8 |
| 7. Фонд рабочего времени | 9750 | 16320 | +6570 | 15600 | 15300 | 16320 |

∆ФРВ = 16320 – 9750 = +6570 ч

ФРВ = ЧР \* Д \* П (12)

∆ФРВ (∆ЧР) = 15600 – 9750 = +5850 ч

∆ФРВ (∆Д) = 15300 – 15600 = -300 ч

∆ФРВ (∆П) = 16320 – 15300 = +1020 ч

∆ФРВ = +5850 – 300 + 1020 = 6570 ч

Фонд рабочего времени по сравнению с 2005 годом в 2006 году увеличился на 6570 часов. При этом возрастание численности работников на 3 человека привело к увеличению фонда рабочего времени на 5850 часов. Но так же следует отметить, что количество дней отработанных 1 работником сократилось на 5 дней и это вызвало снижение анализируемого показателя на 300 часов. А увеличение средней продолжительности рабочего дня на 0,5 часа, привело к возрастанию фонда рабочего времени на 1020 часов.

Анализ использования фонда оплаты труда

Анализ использования средств на оплату труда на каждом предприятии имеет большое значение. ФЗП по действующей инструкции органов статистики включают в себя не только фонд оплаты труда, относимый к текущим издержкам предприятия, но и выплаты за счет средств социальной защиты и чистой прибыли, остающейся в распоряжении предприятия.

Расчет факторов можно проводить методом цепных подстановок по формуле:

ФОТ = ЗП \* V / ПТ, (13)

а так же можно проводить факторный анализ по формуле:

ФОТ = ЧР \* ЗП (14)

Таблица 4

Анализ использования фонда заработной платы в аптечной сети «Я+» за 2005-2006 годы.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 2005 год | 2006 год | Отклонение |
| сумма | % |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 1. Среднесписочная численность работников, чел. | 5 | 8 | +3 | 160 |
| 2. Фонд оплаты труда в месяц, руб. | 9125 | 18750 | +9625 | 205 |
| 3. Среднегодовая заработная плата 1 работника в месяц | 1825 | 2344 | +519 | 128 |

Проведем факторный анализ:

ФОТ = ЧР \* ЗП

∆ФОТ (∆ЧР) = (ЧР1 – ЧР0)\* ЗП0 = (8 – 5) \* 1825 = +5475 руб.

∆ФОТ (∆ЗП)= (ЗП1 – ЗП0)\* ЧР1 = (2344 – 1825) \*8 = +4152 руб.

∆ ФОТ = 5475 + 4152 = +9627 руб.

При анализе использования фонда заработной платы было выяснено, что фонд оплаты труда увеличился на 9627 руб. Влияние оказали следующие факторы. При увеличении численности персонала на 3 человека фонд оплаты труда увеличился на 5475 руб. При увеличении среднегодовой заработной платы 1 работника в месяц на 519 руб. фонд оплаты труда увеличился на 4152 руб.

**2.3. Финансовый анализ**

Структура баланса

Бухгалтерский баланс представляет собой перечень имущества предприятия и источников его приобретения на конкретную дату.

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

К внеоборотным активам относятся основные средства, оборудование предприятия, нематериальные активы, а также долгосрочные финансовые вложения сроком использования обычно более одного года.

К оборотным активам относятся ресурсы предприятия, использующиеся в процессе производственного цикла, то есть производственные запасы, товары, хранящиеся на складе, текущая дебиторская задолженность и т.д.

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

- капитал и резервы

- долгосрочные обязательства

- краткосрочные обязательства

Ликвидность и эффективность использования текущих активов определяются величиной чистого оборотного капитала, который является разницей между текущими оборотными активами и краткосрочной задолженностью предприятия.

Так как величина чистого оборотного капитала напрямую зависит от структуры баланса, рассмотрим четыре основные модели построения структуры капитала, и определим - к какой из них относится структура Аптечная сеть «Я+»:

- идеальная модель;

- агрессивная модель;

- консервативная модель;

- компромиссная модель.

Представленные модели рассматриваются с учетом того, что в финансовом менеджменте понятие оборотных средств делится на постоянный оборотный капитал, который является минимумом, необходимым для осуществления производственной деятельности предприятия, и переменный оборотный капитал, который отображает величину дополнительных оборотных активов. Переменный оборотный капитал необходим в качестве страховых запасов, либо в пиковые периоды деятельности предприятия.

1. Идеальная модель - основывается на предположении, что текущие активы в статическом представлении совпадают по своей величине с краткосрочными обязательствами.

Такая ситуация в реальной жизни практически не встречается, так как при неблагоприятных условиях, например, при необходимости срочного погашения кредиторской задолженности, предприятие будет вынуждено реализовывать внеоборотные активы (основные средства и т.д.), что еще больше ухудшит его положение.

2. Агрессивная модель - эта модель основывается на предположении, что краткосрочная кредиторская задолженность служит лишь для покрытия переменной части текущих активов, необходимой как страховой запас. Постоянная часть текущих активов в этом случае покрывается за счет долгосрочной кредиторской задолженности и части собственного капитала.

Эту ситуацию, также как и идеальную модель, следует рассматривать как достаточной рискованную, так как на практике ограничиться минимумом текущих активов невозможно.

3. Консервативная модель - модель предполагает отсутствие краткосрочных обязательств и финансирование текущих активов за счет долгосрочных обязательств и части собственного капитала.

Однако в долгосрочной перспективе эта модель нецелесообразна.

4. Компромиссная модель - является наиболее реальной моделью. В случае этой модели чистый оборотный капитал равен по величине сумме постоянных текущих активов и половине их переменной части.

Анализ структуры актива баланса

Изменения в структуре актива баланса представлены в таблице 5.

Таблица 5

Анализ структуры актива баланса аптечной сети «Я+» за 2005-2006 годы.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Статьи актива баланса | 2005 год | 2006 год | Изменение | Темп прироста, % |
| тыс. руб. | уд. вес | тыс.руб. | уд. вес | в сумме | в % |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 |
| I. Внеоборотные активы |
| Нематериальные активы | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Основные средства | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Незавершенное строительство | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Доходные вложения в материальные ценности | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Долгосрочные финансовые вложения | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Отложенные финансовые активы | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Прочие внеоборотные активы | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Итого по разделу I | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| II. Оборотные активы |
| Запасы, в том числе: | 55 | 83 | 228 | 69 | +73 | -14 | +147,1 |
| - сырье, материалы и другие аналогичные ценности | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| - животные на выращивании и откорме | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| - затраты в незавершенном производстве | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| - готовая продукция и товары для перепродажи | 155 | 83 | 228 | 69,7 | +73 | -14 | 147,1 |
| - товары отгруженные | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| - расходы будущих периодов | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| - прочие запасы и затраты | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев после отчетной даты) | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| - в том числе покупатели и заказчики | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты) | 15 | 8 | 0 | 0 | -15 | -8 | 0 |
| - в том числе покупатели и заказчики | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Краткосрочные финансовые вложения | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Денежные средства | 16 | 9 | 100 | 30 | +84 | +21 | 625,0 |
| Прочие оборотные активы | 0 | 0 | 1 | 0,3 | 1 | +0,3 | - |
| Итого по разделу II | 186 | 100 | 329 | 100 | +143 | - | 176,9 |
| Баланс | 186 | 100 | 329 | 100 | +143 | - | 176,9 |

Анализируя актив баланса видно, что общая величина активов предприятия за анализируемый период увеличилась. По сравнению с 2005 годом активы и валюта баланса увеличилась на 76,9 %, что в абсолютном выражении составило 143 тыс. руб. Таким образом, в отчетном периоде актив баланса и валюта баланса стали находиться на уровне 329 тыс. руб.

В наиболее значительной степени это произошло за счет увеличения статей «Запасы, в том числе готовая продукция и товары для перепродажи» и «Денежные средства». Их изменение составило 73 тыс. руб. и 84 тыс. руб. соответственно (в процентном соотношении увеличение этих статей составило 51,1% и 58,7%). И уже на конец анализируемого периода значение статьи «Запасы» установилось на уровне 228 тыс. руб., а «Денежные средства» - 100 тыс. руб.

В общей структуре активов внеоборотные активы, величина которых за анализируемый период составила 0,0 тыс. руб., остались на прежнем уровне (0,0% от общей структуры имущества).

Доля основных средств в общей структуре активов за 2005 и 2006 года составила 0,0%, что говорит о том, что предприятие имеет «легкую» структуру активов и свидетельствует о мобильности имущества аптечной сети «Я+».

При анализе бухгалтерского баланса за 2005-2006 гг. весь удельный вес в структуре совокупных активов приходится на оборотные активы (100,0%), что говорит о достаточно мобильной структуре активов, способствующей ускорению оборачиваемости средств предприятия. К тому же наблюдается положительная тенденция к росту оборотных активов.

Дебиторская задолженность, платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев до отчетной даты, в 2006 году была погашена.

Анализ структуры пассива баланса

Изменение структуры пассива баланса представлено в таблице 6.

Таблица 6

Анализ структуры пассива баланса аптечной сети «Я+» за 2005-2006 годы.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Статьи пассива баланса | 2004 год | 2005 год | Изменение | Темп прироста, % |
| тыс. руб. | уд. вес | тыс.руб. | уд. вес | в сумме | в % |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 |
| III. Капитал и резервы |
| Уставной капитал | 10 | 5,4 | 10 | 3,1 | 0 | -2,3 | 100 |
| Собственные акции, выкупленные у акционеров | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Добавочный капитал | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Резервный капитал, в том числе: | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| - резервы, образованные в соответствии с законодательством | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| - резервы, образованные в соответствии с учредительными документами | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток) | 9 | 4,8 | 33 | 10 | +24 | +5,2 | 366,7 |
| Итого по разделу III | 19 | 10,2 | 43 | 13,1 | +24 | +2,9 | 366,7 |
| IV. Долгосрочные обязательства |
| Займы и кредиты | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Отложенные налоговые обязательства | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Прочие долгосрочные пассивы | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Итого по разделу IV | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| V. Краткосрочные обязательства |
| Займы и кредиты | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Кредиторская задолженность, в том числе: | 167 | 89,8 | 286 | 86,9 | +119 | -2,9 | 171,3 |
| - поставщики и подрядчики | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| - задолженность перед персоналом организации | 0 | 0 | 13 | 4 | +13 | +4 | - |
| - задолженность перед государственными внебюджетными фондами | 5 | 2,7 | 3 | 0,9 | -2 | -1,8 | 60 |
| - задолженность по налогам и сборам | 12 | 6,5 | 9 | 2,7 | -3 | -3,8 | 75 |
| - прочие кредиторы | 150 | 80,6 | 261 | 79,3 | +111 | -1,3 | 174 |
| Задолженность участникам (учредителям) по выплате доходов (75) | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Задолженность участникам (учредителям) по выплате доходов (75) | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Доходы будущих периодов (98) | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Резервы предстоящих расходов и платежей (96) | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Прочие краткосрочные пассивы | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Итого по разделу V | 167 | 89,8 | 286 | 86,9 | 119 | -2,9 | 171,3 |
| Баланс  | 186 | 100 | 329 | 100 | 143 | - | 176,9 |

Со стороны пассивов, увеличение валюты баланса произошло в большей степени за счет положительного изменения статьи «Краткосрочная кредиторская задолженность» на 119 тыс. руб. (от общей суммы изменения валюты баланса составляет 83,2%). За анализируемый период увеличение в данной статье произошло в основном за счет изменения задолженности прочим кредиторам, которое составило 111 тыс. руб. Так же появилась задолженность перед персоналом на сумму 13 тыс. руб., а вот задолженность перед внебюджетными фондами и по налогам и сборам снизилась на 2 и 3 тыс. руб. соответственно.

Рассматривая изменение собственного капитала аптечной сети «Я+» отметим, что его значение за анализируемый период не изменилось и составило 10 тыс. руб., что никак не отразилось на изменении валюты баланса.

Обращая внимание на совокупное изменение резервов предприятия и нераспределенной прибыли можно отметить, что за анализируемый период их совокупная величина возросла на 24 тыс. руб. и составила 43 тыс. руб., в том числе нераспределенной прибыли на 33 тыс. руб. Это в целом можно назвать положительной тенденцией, так как увеличение резервов, фондов и нераспределенной прибыли может говорить об эффективной работе предприятия.

В общей структуре задолженности краткосрочные пассивы превышают долгосрочные в 2005 году на 167 тыс. руб. и в 2006 году на 286 тыс. руб., так как долгосрочная кредиторская задолженность, величина которой составляла 0,0 тыс. руб., осталась на прежнем уровне (0,0% от общей структуры имущества).

Величина краткосрочной дебиторской задолженности, которая 2005 году составляла 167 тыс. руб., увеличилась на 119 тыс. руб. и в 2006 году установилась на уровне 286 тыс. руб.

Таким образом, изменение за анализируемый период структуры пассивов следует признать в подавляющей части позитивным.

Анализ финансовых результатов

Изменение отчета о прибылях и убытках в 2006 году по сравнению с 2005 представлено в таблице 7.

Таблица 7

Анализ структуры отчета о прибылях и убытках за 2005-2006 годы.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование показателя | 2004 год | 2005 год | Изм-ие, тыс.руб. | Темп прироста,% |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Доходы и расходы по обычным видам деятельности |
| Выручка (нетто) от продажи т.р.у. (за минусом НДС) | 1655 | 1211 | -444 | -26,8 |
| Себестоимость проданных т.р.у. | 1360 | 1030 | -330 | -24,3 |
| Валовая прибыль | 295 | 181 | -174 | -38,6 |
| Коммерческие расходы | 184 | 114 | -70 | -38 |
| Управленческие расходы | 80 | 38 | -42 | -52,6 |
| Прибыль (убыток) от продаж | 31 | 29 | -2 | -6,5 |
| Прочие доходы и расходы |
| Проценты к получению | - | - | - | - |
| Проценты к уплате | - | - | - | - |
| Доходы от участия в других организациях | - | - | - | - |
| Прочие операционные доходы | - | - | - | - |
| Прочие операционные расходы | - | - | - | - |
| Внереализационные доходы | - | - | - | - |
| Внереализационные расходы | - | - | - | - |
| Прибыль (убыток) до налогообложения | 31 | 29 | -2 | -6,5 |
| Отложенные налоговые активы | - | - | - | - |
| Отложенные налоговые обязательства | - | - | - | - |
| Текущий налог на прибыль | 7 | 7 | 0 | 0 |
| ЕНВД | 9 | 10 | 1 | 11,1 |
| Чистая прибыль (убыток) отчетного периода | 15 | 12 | -3 | -20 |
| Справочно |
| Постоянные налоговые обязательства (активы) | - | - | - | - |
| Базовая прибыль (убыток) на акцию | - | - | - | - |
| Разводненная прибыль (убыток) на акцию | - | - | - | - |

По результатам горизонтального анализа на основании данных таблицы и приложений формы 2-НДФЛ «Отчет о прибылях и убытках» можно сделать вывод, что чистая прибыль в отчетном (2006) году составила 12 тыс. руб., которая уменьшилась на 3 тыс. руб. по сравнению с предыдущим (2005) годом, прирост составил 80% к предыдущему году.

Прибыль от продаж в отчетном году составила 29 тыс. руб., по сравнению с предыдущим годом уменьшилась на 2 тыс. руб., относительный прирост прибыли равен 93,5%.

Операционные доходы в 2005-2006 гг. как и расходы отсутствуют. Такая же ситуация наблюдается и по таким статьям отчета о прибылях и убытках как внереализационные доходы и расходы.

Кроме горизонтального анализа отчета о прибылях и убытках можно провести факторный анализ прибыли от продаж и выявить влияние на ее изменение таких факторов как:

Выручка;

Себестоимость;

Коммерческие расходы;

Управленческие расходы.

Прибыль от продаж = V – С/с – (КР + УР) (15)

Влияние фактора «Выручка»:

∆ Приб от пр (∆V) = (16)

 (17)

Влияние фактора «Себестоимость»:

 (18)

 (19)

Влияние фактора «Коммерческие расходы»:

 (20)

 (21)

Влияние факторы «Управленческие расходы»:

 (22)

 (23)

Факторный анализ прибыли от продаж составлен в таблицу 8.

Таблица 8

Влияние факторов на изменение прибыли от продаж аптечной сети «Я+»

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Факторы | Расчеты сопутствующих показателей | Значение фактора |
| 1 | 2 | 3 |
| Выручка | КрентабПр0 = 1,87 | -8,30 |
| Себестоимость | Абс∆ур-ня с/с0 =82,54; Абс∆ур-ня с/с1=85,05 | +30,40 |
| Коммерч. расходы | ур-нь КР0 = 11,12; ур-нь КР1 = 9,41 | -20,71 |
| Управленч. расходы | ур-нь УР0 = 4,83; ур-нь УР1 = 3,14  | -20,47 |

Прибыль от продаж = -8,3 – 30,40 – ((-20,71) + (-20,47)) = +2,48 тыс. руб.

По результатам факторного анализа прибыли от продаж, сократившейся на 2,48 тыс. руб., можно сделать следующий вывод о влиянии факторов на данный показатель деятельности организации:

1. За счет снижения выручки от продаж на 444 тыс. руб. прибыль от продаж снизилась на 8,30 тыс. руб.

2. Себестоимость, снизившаяся на 330 тыс. руб., вызвала увеличение прибыли от продаж на 30,40 тыс. руб.

3. Коммерческие расходы, сократившиеся на 70 тыс. руб., вызвали снижение прибыли от продаж на 20,71 тыс. руб.

4. За счет снижения управленческих расходов на 42 тыс. руб. анализируемый показатель уменьшился на 20,47 тыс. руб.

Анализ рентабельности

Рентабельность - показатель эффективности единовременных и текущих затрат. В общем виде рентабельность определяется отношением прибыли к единовременным или текущим затратам, благодаря которым получена эта прибыль. Рентабельность предприятия можно рассчитать по следующим формулам:

Экономическая рентабельность или рентабельность активов:

 (24)

Рентабельность инвестиций:

 (25)

Рентабельность собственного капитала:

 (26)

Рентабельность производства:

 (27)

Рентабельность продаж:

 (28)

Таблица 9

Динамика показателей рентабельности аптечной сети «Я+» за 2005-2006 годы.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование показателя | 2005 год | 2006 год | Изменение, % | Темп прироста, % |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 1.Рентабельность активов, % | 4,36 | 4,66 | +0,30 | 107 |
| 2.Рентабельность инвестиций, % | 80,50 | 93,50 | +13,00 | 116 |
| 3.Рентабельность собственного капитала, % | 39,00 | 38,70 | -0,30 | 99 |
| 4.Рентабельность производства, % | 11,45 | 6,27 | -5,18 | 55 |
| 5.Рентабельность продаж, % | 0,91 | 0,99 | +0,08 | 109 |

Как видно из таблицы, за анализируемый период значения большинства показателей рентабельности увеличились, что следует скорее рассматривать как положительную тенденцию.

Таблица 10

Анализ финансовой рентабельности

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 2005 год | 2006 год | Изменение | Темп роста, % |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 1.Чистая прибыль, тыс. руб. | 15 | 12 | -3 | 80 |
| 2.Среднегодовая стоимость собственного капитала, тыс. руб. | 38,5 | 31 | -7,5 | 80,5 |
| 3.Рентабельность собственного капитала, % | 39 | 38,7 | -0,3 | 99,2 |

Данные таблицы показывают, что финансовая рентабельность предприятия уменьшилась в 2006 году на 0,3% по сравнению с предыдущим 2005 годом. На изменение уровня рентабельности против прошлого года повлияли изменения суммы чистой прибыли, полученной предприятием, и суммы собственного капитала, вложенного в предприятие.

Влияние изменения чистой прибыли на финансовую рентабельность рассчитывается по формуле:

 (29)

 или -7,8%

Влияние изменения величины собственного капитала на финансовую рентабельность рассчитывается по формуле:

 (30)

 или 7,7%

Таким образом, сокращение чистой прибыли в отчетном периоде на 3 тыс. руб., или на 20% (80% - 100%), вызвало уменьшение прибыли на 1 руб. собственного капитала на 7,8 коп. При этом снижение среднегодовой стоимости собственного капитала на 7,5 тыс. руб., или 19,5%(80,5% - 100%), также отрицательно повлияло на рентабельность собственного капитала, и составила 7,7 коп прибыли на 1 руб. собственного капитала.

Анализ финансовой устойчивости

Для определения типа финансовой устойчивости необходимо рассчитать абсолютные показатели финансовой устойчивости.

Таблица 11

Абсолютные показатели финансовой устойчивости аптечной сети «Я+» за 2005-2006 гг.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Наименование показателя | 2005 год | 2006 год | Изменение, тыс. руб. |
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| 1.Собственные оборотные средстваСОС = СК (3разд) – ВА (1разд) | 19 | 43 | +24 |
| 2.Собственные и долгосрочные источники формирования запасовСД = СОС + ДО (4 разд.) | 19 | 43 | +24 |
| 3.Общая величина источников формирования запасов ОИ = СД+ КраткосрочЗаемСр | 19 | 43 | +24 |
| 4. Сумма запасов (стр. 210) | 155 | 228 | +73 |
| 5. ± СОС (№1 - №4) | -136 | -185 | -49 |
| 6. ± СД (№2 - №4) | -136 | -185 | -49 |
| 7. ± ОИ (№3 - №4) | -136 | -185 | -49 |
| 8.Трехкомпонентный показатель | S= 0;0;0 | S= 0;0;0 | - |

Проводя анализ типа финансовой устойчивости предприятия в динамике, заметно, что финансовая устойчивость предприятия не изменилось за 2005-2006 гг. и по трехкомпонентному показателю финансовой устойчивости ее можно охарактеризовать как кризисное финансовое положение (0,0,0). Можно сделать вывод, что соответственных источников формирования запасов нет, и запасы формируются за счет кредиторской задолженности, которая используются не по назначению.

Для анализа финансовой устойчивости также используются относительные показатели, которые рассчитываются по следующим формулам:

Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами:

, норматив 0,1 - 0,5 (31)

где СОС – собственные оборотные средства,

 ОбСр – оборотные средства.

Коэффициент обеспеченности запасов СОС:

, норматив 0,6 - 0,8 (32)

Коэффициент маневренности:

, норматив 0,2 - 0,5 (26)

Коэффициент автономии:

, норматив 0,3 - 0,6 (33)

Коэффициент соотношение заемных и собственных средств:

, норматив < 1 (34)

Коэффициент финансирования:

 (35)

Коэффициент финансовой устойчивости:

 (36)

Расчет данных коэффициентов, сведенный в таблицу 12, говорит о том, что, по представленным в таблице показателям, по сравнению с 2005 годом ситуация на Аптечная сеть «Я+» незначительно улучшилась.

Таблица 12

Анализ изменения относительных показателей финансовой устойчивости аптечной сети «Я+» за 2005-200 гг.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Наименование показателя | 2005 год | 2006 год | Изменение |
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| 1.Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами (КобСОС) | 0,10 | 0,13 | +0,03 |
| 2.Коэффициент обеспеченности запасов СОС (КобЗапСОС) | 0,12 | 0,19 | +0,07 |
| 3.Коэффициент моневрености (Кманев-ти)  | 1 | 1 | 0 |
| 4.Коэффициент автономии (Кавтономии) | 0,10 | 0,13 | +0,03 |
| 5.Коэффициент соотношение заемных и собственных средств (КЗС/СК) | 8,79 | 6,65 | -2,14 |
| 6.Коэффициент финансирования (КФин) | 0,11 | 0,15 | +0,04 |
| 7.Коэффициент финансовой устойчивости (КФУ) | 0,10 | 0,13 | +0,03 |

Показатель «Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами», за анализируемый период увеличился на 0,03 и на конец 2006 составил 0,13. Это ниже нормативного значения (0,5).

Показатель «Коэффициент обеспеченности запасов и затрат собственными средствами», за анализируемый период увеличился на 0,07 и на конец 2006 года составил 0,19. Это ниже нормативного значения (0,6-0,8). Предприятие испытывает недостаток собственных средств для формирования запасов и затрат, что показал и анализ показателей финансовой устойчивости в абсолютном выражении.

Коэффициент маневренности характеризует, какая доля источников собственных средств находится в мобильной форме. Нормативное значение показателя зависит от характера деятельности предприятия: в фондоемких производствах его нормальный уровень должен быть ниже, чем в материалоемких. За анализируемый период, данный показатель не изменился и в 2005-2006 годах он равен 1.

Показатель «Коэффициент автономии», за анализируемый период увеличился на 0,03 и на конец 2005года составил 0,13. Это ниже нормативного значения (0,5) при котором заемный капитал может быть компенсирован собственностью предприятия.

Показатель «Коэффициент отношения заемных и собственных средств (финансовый рычаг)», за анализируемый период снизился на 2,14 и на конец 2006 года составил 6,65. Чем больше этот коэффициент превышает 1, тем больше зависимость предприятия от заемных средств. Допустимый уровень часто определяется условиями работы каждого предприятия, в первую очередь, скоростью оборота оборотных средств. Поэтому дополнительно необходимо определить скорость оборота материальных оборотных средств и дебиторской задолженности за анализируемый период. Если дебиторская задолженность оборачивается быстрее оборотных средств, что означает довольно высокую интенсивность поступления на предприятие денежных средств, т.е. в итоге - увеличение собственных средств. Поэтому при высокой оборачиваемости материальных оборотных средств и еще более высокой оборачиваемости дебиторской задолженности коэффициент соотношения собственных и заемных средств может намного превышать 1.

Коэффициент финансирования за 2005-2006 гг. увеличился на 0,04 и на конец отчетного периода он достиг уровня 0,15. И, следовательно, только 15% деятельности финансируется за счет собственных источников.

Коэффициент финансовой устойчивости за анализируемый период изменился с 0,10 до 0,13, и данное изменение составило 0,03. и по результатам анализа данного показателя можно сказать, что удельный вес тех источников финансирования, которые предприятие может использовать в своей деятельности длительное время составляет в 2005 году 10%, а в 2006 – 13%.

Анализ ликвидности

Под ликвидностью подразумевается способность активов к быстрой и легкой мобилизации. Основные моменты банковской ликвидности находили свое отражение в экономической литературе, начиная со второй половины ХХ в., в связи с убыточной деятельностью государственных банков, а также с процессов образования коммерческих банков. Например, о важности соблюдения соответствия между сроками активных и пассивных операций с позиций ликвидности экономисты писали еще в конце ХIХ в.

Ликвидность - легкость реализации, продажи, превращения материальных или иных ценностей в денежные средства для покрытия текущих финансовых обязательств.

Ликвидность - способность активов превращаться в деньги быстро и легко, сохраняя фиксированной свою номинальную стоимость. Анализ ликвидности предприятия – анализ возможности для предприятия покрыть все его финансовые обязательства. Коэффициент ликвидности - показатель способности компании вовремя выполнять свои краткосрочные финансовые обязательства. Платежеспособность – это способность предприятия своевременно и в полном объеме погашать свои платежные обязательства.

Для анализа ликвидности необходимо составить платежный баланс.

Таблица 13

Платежный баланс аптечной сети «Я+» за 2005-2006 гг.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Активы | Абсолютные показатели, тыс. руб. | Пассивы | Абсолютные показатели, тыс. руб. | Платёжный излишек (недостаток) |
| 2005 год | 2006 год | 2005 год | 2006 год | 2005 год | 2006 год |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 |
| А1 | 16 | 101 | П1 | 167 | 286 | -151 | -185 |
| А2  | 15 | 0 | П2  | 0 | 0 | +15 | 0 |
| А3  | 155 | 228 | П3  | 0 | 0 | +155 | +228 |
| А4  | 0 | 0 | П4 | 19 | 43 | -19 | -43 |
| БАЛАНС | 186 | 329 | БАЛАНС | 186 | 329 | 0 | 0 |

После составления платежного баланса рассчитывают следующие показатели:

Коэффициент абсолютной ликвидности:

, норматив = 0,2 - 0,4; (37)

Коэффициент быстрой ликвидности:

, норматив = 0,8 -1,0; (38)

Коэффициент текущей ликвидности или коэффициент покрытия:

, (39)

Коэффициент восстановления:

 (40)

Таблица 14

Динамика коэффициентов ликвидности аптечной сети «Я+» за 2005-2006 гг.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Наименование показателя | 2004 год | 2005 год | Изменение |
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| Коэффициент абсолютной ликвидности | 0,10 | 0,35 | +0,25 |
| Коэффициент быстрой ликвидности | 0,19 | 0,35 | +0,16 |
| Коэффициент текущей ликвидности | 1,11 | 1,15 | +0,04 |
| Коэффициент восстановления | - | 0,59 | +0,59 |

Коэффициент абсолютной ликвидности в 2005 году находится ниже нормативного значения (0,2) и составляет 0,1, что говорит о том, что предприятие не в полной мере обеспечено средствами для своевременного погашения наиболее срочных обязательств за счет наиболее ликвидных активов, а в 2006 году данный коэффициент составляет уже 0,35.

Коэффициент промежуточной (быстрой) ликвидности показывает, какая часть краткосрочной задолженности может быть погашена за счет наиболее ликвидных и быстро реализуемых активов. Нормативное значение показателя - 0,6 - 0,8, означающее, что текущие обязательства должны покрываться на 60-80% за счет быстрореализуемых активов. В 2005 году значение данного показателя составляет 0,19, а в 2006 году – 0,35. Значения коэффициентов промежуточной ликвидности очень малы, но то, что коэффициент увеличивается можно расценивать как положительную тенденцию.

Коэффициент текущей ликвидности и в 2005 и в 2006 году находится ниже нормативного значения (2), что говорит о том, что значение коэффициента слишком низко и предприятие не в полной мере обеспечено собственными средствами для ведения хозяйственной деятельности и своевременного погашения срочных обязательств. В прошлом году значение показателя текущей ликвидности составило 1,11, в отчетном году значение увеличилось и составило 1,15.

Анализ вероятности банкротства

Анализ вероятности банкротства можно провести по степени критериев.

Таблица 15

Вероятность банкротства аптечной сети «Я+» по степени критериев за 2005-2006гг.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Показатели | 2005год | 2006год |
| 1 | 2 | 3 |
| Внеоборотные активы | - | - |
| Оборотные активы | 186 | 329 |
| Капитал и резервы | 19 | 43 |
| Долгосрочные обязательства | - | - |
| Кредиторская задолженность | 167 | 286 |
| Выручка от продаж | 1655 | 1211 |
| R текущей ликвидности | 1,11 | 1,15 |
| R обеспеченности | 0,10 | 0,13 |
| R восстановления | - | 0,59 |
| R текущей платёжеспособности, мес. | 1,2 | 2,8 |

Организация Аптечная сеть «Я+» имеет не удовлетворительную структуру баланса, коэффициент восстановления меньше 1 и организация должна быть признана банкротом.

Существует много методик определения вероятности банкротства. Наибольшую известность в этой области получила работа известного западного экономиста Э. Альтмана, разработавшего с помощью аппарата множественного дискриминантного анализа (Multiple-discriminant analysis, MDA) методику расчета индекса кредитоспособности. Этот индекс позволяет в первом приближении разделить хозяйствующие субъекты на потенциальных банкротов и небанкротов.

Индекс Альтмана представляет собой функцию от некоторых показателей, характеризующих экономический потенциал предприятия и результаты его работы за истекший период. В общем виде индекс кредитоспособности (Z) имеет вид:

Z = 3,3 • К1, + 1,0 • К2 + 0,6 • К3 + 1,4 • К4 + 1,2 • К5 , (41)

где показатели К1, К2, К3, К4, К5 рассчитываются по следующим алго­ритмам:

 (42)

 (43)

 (44)

 (45)

 (46)

Критическое значение индекса Z рассчитывалось Альтманом по данным статистической выборки изучаемой им совокупности предприятий и составило 2,675. Расчетное значение индекса кредитоспособности каждого предприятия сопоставляется с критической величиной, и определяется степень возможного банкротства.

Если расчетный индекс анализируемого предприятия больше критического (Z > 2,675), то оно имеет достаточно устойчивое финансовое положение, если ниже критического (Z < 2,675), вероятность банкротства существенна.

Степень вероятности банкротства на основании индекса Альтмана может быть детализирована в зависимости от его уровня (см. таблицу 16)

Таблица 16

Значения Z-показателя Е. Альтмана

|  |  |
| --- | --- |
| Значение Z | Вероятность банкротства |
| 1 | 2 |
| менее 1,8 | очень высокая |
| от 1,81 до 2,7 | высокая |
| от 2,71 до 2,99 | средняя |
| от 3,0 | низкая |

Значения данного показателя должны изучаться в дина­мике.

Анализ вероятности наступления банкротства Аптечная сеть «Я+» сведен в таблицу 17.

Таблица 17

Анализ вероятности банкротства по Альтману аптечной сети «Я+» за 2005-2006 годы.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 2004 год | 2005 год | Изменение | Темп прироста,% |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| К1 | 0,17 | 0,09 | -0,08 | 53 |
| К2 | 8,90 | 3,70 | -5,2 | 42 |
| К3 | 0,11 | 0,15 | +0,04 | 136 |
| К4 | 0,05 | 0,10 | +0,05 | 200 |
| К5 | 0,10 | 0,13 | +0,13 | 130 |
| Z-счет | 9,717 | 4,383 | -5,334 | 45 |

В результате анализа вероятности банкротства с помощью Z-счета Альтмана, можно сделать вывод, что вероятность банкротства очень низкая. Большинство значений коэффициентов за анализируемый период выросло, но в итоге значение показателя «Z-счет» значительно уменьшилось. И можно сделать прогноз, что уже в следующем 2007 году значение данного показателя может составить 1,972 (4,383\*45%). И если, предприятием не будут приняты меры по увеличению значений коэффициентов К1 и К2, то организация будет иметь высокую вероятность банкротства.

Также большое распространение получила четырехфакторная модель предсказания банкротства, предложенная ученым Таффлером в 1977 году. Но главным недостатком данной модели, на мой взгляд, является то, что она пригодна в основном для анализа компаний, акции которых котируются на биржах.

**Выводы и предложения**

Финансовый менеджмент на современном этапе рыночных отношений это один важнейших инструментов регулирования движения финансовых ресурсов уда также так же входит управление текущей деятельностью предприятия, инвестициями, управление денежными средствами, учета фактора времени в финансовых расчетах, управление финансовыми рисками, внутри фирменное финансовое планирование, финансовый анализ на предприятии, налогообложение предпринимательской деятельности, ценовая политика предприятия, управление инвестиционным портфелем, аудит на предприятии, финансовое взаимоотношения предприятия с контролирующими органами, взаимоотношение предприятия с кредитными органами и т.д.

Эффективное управление выше перечисленными разделами финансового менеджмента обеспечивает экономически эффективную деятельность предприятия, т.е. получение прибыли, что частично раскрывает поставленную тему курсовой работы.

Подводя итог, можно сказать, что за анализируемый период деятельности Аптечной сети «Я+» (2005-2006 годы) ключевыми стали следующие моменты:

1. Динамику изменения актива баланса можно назвать положительной, в первую очередь за счет увеличения валюты баланса за рассматриваемый период.

2. Изменение за анализируемый период структуры пассивов следует признать в подавляющей части негативным.

3. За анализируемый период значения большинства показателей рентабельности увеличились, что следует скорее рассматривать как положительную тенденцию.

4. Анализ типа финансовой устойчивости предприятия в динамике, показа, что финансовая устойчивость предприятия не изменилось за 2005-2006 гг. и по трехкомпонентному показателю финансовой устойчивости ее можно охарактеризовать как кризисное финансовое положение (0,0,0). Соответственных источников формирования запасов нет, и запасы формируются за счет кредиторской задолженности, которая используются не по назначению.

5. По результатам анализа трудовых ресурсов можно сделать вывод, что предприятие на данный момент полностью обеспечено трудовыми ресурсами. Но так как штатных единиц мало, то при расширении предприятия следует помнить, что потребуется дополнительная рабочая сила.

При анализе использования фонда заработной платы было выяснено, что фонд оплаты труда увеличился на 9627 руб. Влияние оказали следующие факторы:

А) При увеличении численности персонала на 3 человека фонд оплаты труда увеличился на 5475 руб.;

Б) При увеличении среднегодовой заработной платы 1 работника в месяц на 4152 руб. фонд оплаты труда увеличился на 4152 руб.

В) Фонд рабочего времени по сравнению с 2004 годом в 2005 увеличился на 6570 часов. При этом возрастание численности работников на 3 человека привело к увеличению фонда рабочего времени на 5850 часов. Но так же следует отметить, что количество дней отработанных 1 работником сократилось на 5 и это вызвало снижение анализируемого показателя на 300 часов. А увеличение средней продолжительности рабочего дня на 0,5 часа, привело к возрастанию фонда рабочего времени на 1020 часов.

В целом по курсовой работе можно сделать вывод, что управление финансами занимает одну из первых позиций в сфере управление предприятием (организацией) и дает возможность в полном объеме осуществлять предпринимательскую деятельность, будь то в производственной сфере или в сфере предоставления услуг.

**Список литературы**

1. Балабанов И.Т. Основы финансового менеджмента. Как управлять экономикой. – М.: Финансы и статистика, 2005. – 349 с.

2. Баканов М.И., Шеремет А.Д. Теория анализа хозяйственной деятельности: Учебник. - М.: Финансы и статистика, 2004. – 358 с.

3. Берстайн Л.А. Анализ финансовой отчетности.- М.: Финансы и статистика, 2004. – 126 .

4. Борисов Л.П. Оценка результатов финансово-хозяйственной деятельности предприятия/ Консультант, № 8, 2005. – 275 с.

5. Бороненкова С.А. Управленческий анализ: Учеб. Пособие.- М.: Финансы и статистика, 2005. – 267 с.

6. Быкадоров В.Л., Алексеев П.Д. Финансово-экономическое состояние предприятия. Практическое пособие. - М.: Издательство "ПРИОР", 2005. – 115 с.

7. Вакуленко Т. Г.. Фомина Л. Ф. Анализ бухгалтерской (фи­нансовой) отчетности для принятия управленческих решений. – С-Пб.: Издательский торговый дом «Герда». 2004. – 288 с.

8. Ван Хорн Дж. К. Основы управления финансами. Пер. с англ. / Гл. ред. серии Я. В. Соколов. - М.: Финансы и статистика. 2005. – 180 с.

9. Вещунова И. Л., Фомина Л. Ф. Бухгалтерский учет на пред­приятиях различных форм собственности: Учеб.-практич. пособие. – С-Пб.: Издательский торговый дом «Герда», 2005. – 264 с.

10. Григорьев Ю.А. Проблемы определения платежеспособности предприятия// Консультант, № 23. – 2004. – 88 с.

11. Григорьев Ю.А. Рентабельность предприятия и проблемы совершенствования отчетности// Консультант. № 21. - 2005. – 83 с.

12. Донцова Л.В., Никифорова Н.А. Анализ бухгалтерской отчетности. - М.: ДИС, 2005. – 197 с.

13. Друри К. Введение в управленческий и производственный учет: пер. с англ./под ред. Табалиной С.Д. - М.: Аудит, Юнити, 2004. – 132 с.

14. Ефимова О.В. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия. - М.: Дело и Сервис, 2006. – 134 с.

15. Жминько С.И. Финансовый учет на предприятиях. - Ростов-на-Дону: изд. "Феникс", 2005. – 333 с.

16. Захарьин В. Р. Налоговый учет затрат на производство. - М.: Издательство «Дело и Сервис». 2005. – 160 с.

17. Карзаева И. К Оценка и ее роль в учетной и финансовой политике организации. - М.: Финансы и статистика. 2005. – 224 с.

18. Ковалев В.В. Финансовый анализ: Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности. - М.: Финансы и статистика, 2005. – 213 с.

19. Ковалев В.В., Волкова О.Н. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. Учебник. - М.: ООО «ТК Велби», 2004. – 356 .

20. Ковалев В.В., Патров В.В. Как читать баланс. - М.: Финансы и статистика, 2004. – 143 с.

21. Крейнина М.Н. Финансовое состояние предприятия. Методы оценки. – М.: ДиС, 2005. – 237 с.

22. Крейнина М.Н. Финансовый менеджмент. – М.: ДиС, 2006. – 303 с.

23. Крыньский Х.Э. Математика для экономистов. / Под ред. Баренгольца М.И. - М.: Статистика, 2005. – 127 с.

24. Павлова Л.П. Финансовый менеджмент. - М.: ИНФРА-М, 2005.- 516 с.

25. Репин В.В. Внедрение управления финансами предприятия//Консультант, № 18, 2005. - 49 с .

**Приложения**

**Приложение А Бухгалтерский**

Аналитический баланс аптечной сети «Я+»

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| АКТИВ | Код стр. | На конец 2003 года | На конец 2004 года | На конец 2005 года | На конец 2006 года |
| I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ |  |  |  |  |  |
| Нематериальные активы | 110 |  |  |  |  |
| В том числе:  |  |  |  |  |  |
|  организационные расходы | 111 |  |  |  |  |
|  патенты, лицензии и др.  | 112 |  |  |  |  |
| Основные средства | 120 | 21300 | 22521 | 27027 | 46393 |
| В том числе:  |  |  |  |  |  |
|  здания, машины, оборудование | 122 | 20338 | 20977 | 26283 | 46384 |
| Незавершенное строительство | 130 | 1576 | 4046 | 17735 | 46172 |
| Долгосрочные финансовые вложения | 140 |  |  |  |  |
| В том числе:  |  |  |  |  |  |
|  Инвестиции в дочерние общества | 141 |  |  |  |  |
| Итого по разделу I | 190 | 22901 | 26590 | 44785 | 46949 |
| II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ |  |  |  |  |  |
| Запасы | 210 | 35704 | 28639 | 26920 | 26770 |
| В том числе:  |  |  |  |  |  |
|  сырье, материалы и др. | 211 | 26852 | 25717 | 20951 | 20881 |
|  затраты в незавершенном производстве | 213 | 983 | 786 | 1361 | 1400 |
|  готовая продукция и товары для перепродажи | 214 | 3184 | 2116 | 4514 | 4285 |
|  расходы будущих периодов | 216 | 52 | 20 | 94 | 204 |
| Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям | 220 | 1031 | 2132 | 6037 | 2304 |
| Дебиторская задолженность (в течение 12 месяц.) | 240 | 7911 | 12416 | 14971 | 22778 |
| В том числе:  |  |  |  |  |  |
|  покупатели и заказчики | 241 | 5106 | 4377 | 6211 | 6014 |
|  векселя к получению | 242 |  |  |  |  |
|  прочие дебиторы | 246 | 1356 | 5826 | 6472 | 6046 |
| Денежные средства | 260 | 449 | 2713 | 1411 | 263 |
| В том числе:  |  |  |  |  |  |
|  касса | 261 | 7 | 2 | 2 | 6 |
|  расчетные счета | 262 | 442 | 2711 | 1404 | 252 |
|  валютные счета | 263 |  |  | 5 | 5 |
|  прочие денежные средства | 264 |  |  |  |  |
| Прочие оборотные активы | 270 |  |  |  |  |
| задолженность федерального бюджета | 271 |  |  |  |  |
| Итого по разделу II | 290 | 45095 | 45900 | 49339 | 52125 |
| Баланс | 399 | 67996 | 72490 | 94124 | 99074 |
| ПАССИВ | Код стр. | На конец 2003 года | На конец 2004 года | На конец 2005 года | На конец 2006 года |
| III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ |  |  |  |  |  |
| Уставной капитал | 410 | 138 | 138 | 138 | 138 |
| Добавочный капитал | 420 | 32925 | 32842 | 36367 | 42196 |
| Резервный капитал | 430 | 11 | 11 | 11 | 11 |
| В том числе: |  |  |  |  |  |
|  резервные фонды, образованные в соответствии с законодательством | 431 |  |  |  |  |
|  резервы, образованные в соответствии с учредительными документами | 432 | 11 | 11 | 11 | 11 |
| Фонд социальной сферы | 440 |  |  |  |  |
| Целевые финансирование и поступления | 450 |  |  |  |  |
| Нераспределенная прибыль прошлых лет | 460 | 1984 | 605 | 16275 | 10446 |
| Непокрытый убыток прошлых лет | 465 |  |  |  |  |
| Нераспределенная прибыль отчетного года | 470 |  | 7232 | Х | 8102 |
| Непокрытый убыток отчетного года | 475 |  |  | Х |  |
| Итого по разделу III | 490 | 35058 | 40828 | 52791 | 60893 |
| IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ПАССИВЫ |  |  |  |  |  |
| Заемные средства | 510 |  |  |  |  |
| В том числе: |  |  |  |  |  |
| прочие займы, подлежащие погашению более чем через 12 мес. | 512 |  |  |  |  |
| Прочие долгосрочные пассивы | 520 |  |  |  |  |
| Итого по разделу V | 590 |  |  |  |  |
| V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ПАССИВЫ |  |  |  |  |  |
| Заемные средства | 610 | 4600 | 0 | 10875 | 12000 |
| В том числе: |  |  |  |  |  |
| кредиты банков, подлежащие погашению в течение 12 мес. | 611 | 4600 | 0 | 10875 | 12000 |
| Кредиторская задолженность | 620 | 26314 | 27523 | 24783 | 22295 |
| В том числе: |  |  |  |  |  |
|  поставщики и подрядчики | 621 | 6670 | 7655 | 9410 | 8911 |
|  по социальному страхованию и обеспечению | 624 | 940 | 1806 | 3643 | 4641 |
|  задолженность перед дочерними и зависимыми обществами | 625 | 990 | 959 | 1398 | 1126 |
|  задолженность перед бюджетом | 626 | 10982 | 6891 | 6239 | 3338 |
|  авансы полученные | 627 | 1439 | 8518 | 2369 | 2798 |
|  прочие кредиторы | 628 | 5293 | 1694 | 1724 | 1481 |
| Расчеты по дивидендам | 630 | 123 | 207 | 178 | 171 |
| Доходы будущих периодов | 640 |  |  |  |  |
| Фонды потребления | 650 | 1901 | 3932 | 5497 | 3091 |
| Резервы предстоящих расходов и платежей | 660 |  |  |  |  |
| Итого по разделу V | 690 | 32938 | 31662 | 41333 | 38181 |
| Баланс | 699 | 67996 | 72490 | 94124 | 99074 |

**Приложение Б Отчет о прибылях и убытках**

Отчет о прибылях и убытках

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель | Код стр. | На конец 2003 года | На конец 2004 года | На конец 2005 года | На конец 2006 года |
| Выручка от реализации продукции | 10 | 161544 | 203649 | 256953 | 328061 |
| готовая продукция | 11 | 150035 | 188877 | 248384 | 319671 |
| материалы | 12 | 11162 | 14119 | 7105 | 7270 |
| Себестоимость реализованных товаров | 20 | 134425 | 167462 | 202894 | 274034 |
| готовая продукция | 21 | 125182 | 155536 | 195527 | 267390 |
| материалы | 22 | 9061 | 11329 | 6072 | 5741 |
| Валовая прибыль | 29 |  27119 | 36187 | 54059 | 54026 |
| Коммерческие расходы | 30 | 1869 | 2868 | 3699 | 4126 |
| Прибыль (убыток) от реализации | 50 | 10955 | 14780 | 22898 | 19458 |
| Проценты к уплате | 70 |  |  |  |  |
| Доходы от участия в др. организациях | 80 |  |  |  |  |
| Прочие операционные доходы | 90 | 11441 | 329 | 2481 | 269 |
| Прочие операционные расходы | 100 | 14249 | 1746 | 3427 | 3172 |
| Прочие внереализационные расходы | 120 | 1248 | 427 | 2349 | 1129 |
| Прочие внереализационные доходы | 130 | 766 | 3417 | 4647 | 4434 |
| Прибыль (убыток) до налогообложения | 140 | 8629 | 10373 | 19654 | 13250 |
| Налог на прибыль | 150 | 2225 | 3224 | 7691 | 3281 |
| Прибыль от обычной деятельности | 160 | 6404 | 7149 | 11963 | 8102 |
| Чистая прибыль | 190 | 6404 | 7149 | 11963 | 9969 |

**Приложение В Отчет о движении денежных средств**

Отчет о движении денежных средств

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель | код стр. | На конец 2003 года | На конец 2004 года | На конец 2005 года | На конец 2006 года |
| Остатки денежных средств на начало года | 10 | 107 | 449 | 2713 | 1411 |
| Поступило денежных средств - всего | 20 | 82648 | 130810 | 254877 | 332800 |
| В том числе: |  |  |  |  |  |
| выручка от реализации товаров, продукции, услуг | 30 | 62191 | 109214 | 210918 | 290397 |
| выручка от реализации основных средств и иного имущества | 40 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| авансы, полученные от покупателей (заказчиков) | 50 | 5293 | 8518 | 2369 | 0 |
| бюджетные ассигнования и иное целевое финансирование | 60 | 93 | 70 | 108 | 0 |
| кредиты, займы | 80 | 8996 | 3000 | 16915 | 26600 |
| прочие поступления | 110 | 6075 | 10008 | 24567 | 15803 |
| Направлено денежных средств - всего | 120 | 82306 | 128546 | 256179 | 333947 |
| В том числе: |  |  |  |  |  |
| на оплату приобретенных товаров, оплату работ, услуг | 130 | 27754 | 41326 | 95015 | 174116 |
| на оплату труда | 140 | 14277 | 23639 | 42056 | 61508 |
| отчисления на социальные нужды | 150 | 8854 | 9321 | 16725 |  |
| на выдачу подотчетных сумм | 160 | 1240 | 1721 | 2174 | 1885 |
| на выдачу авансов | 170 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| На выдачу дивидендов, процентов | 210 | 613 | 1295 | 29 | 7 |
| на расчеты с бюджетом | 220 | 18601 | 32988 | 40359 | 66808 |
| На оплату процентов и основной суммы по полученным кредитам | 230 | 4396 | 8016 | 7225 | 25621 |
| прочие выплаты | 250 | 6571 | 10240 | 52596 | 4002 |
| Остаток денежных средств на конец отчетного периода | 260 | 449 | 2713 | 1411 | 264 |
| Из строки 020 поступило по наличному расчету | 270 | 15898 | 16668 | 44626 |  |
| в т.ч. По расчетам с юридическими лицами | 280 | 4658 |  | 29947 |  |
| Наличие денежные средства: поступило из банка | 295 | 5416 | 9360 | 24316 |  |
| Сдано в банк из кассы организации | 296 | 0 | 222 | 0 | 0 |

**Приложение Г Сведенья о затратах на производство и реализацию продукции**

Сведения о затратах на производство и реализацию продукции

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование показателей | № строки | На конец 2003 года | На конец 2004 года | На конец 2005 года | На конец 2006 года |
| Выпуск товаров и услуг (без внутреннего оборота) в фактических ценах (без НДС, акцизов и аналогичных обязательных платежей) | 1 | 153248 | 196582 | 256001 | 326981 |
| Себестоимость продукции (работ, услуг) | 2 | 140115 | 179417 | 226184 | 299827 |
| Затраты на производство и реализацию продукции (работ, услуг) (сумма строк 04,28,30,31,32,33) | 3 | 141604 | 180949 | 231003 | 304781 |
| в том числе: Материальные затраты (сумма строк 05,06,10,11,17, 22, 25) | 4 | 109464 | 133024 | 148133 | 194816 |
| в том числе: Сырье и материалы | 5 | 87065 | 97295 | 114965 | 154114 |
| Покупные комплектующие изделия, полуфабрикаты | 10 | 10396 | 20468 | 15851 | 21898 |
| Работы и услуги производственного характера, выполненные сторонними организациями | 12 | 2798 | 3604 | 1153 | 1615 |
| строительного характера | 14 | 2798 | 3604 | 1153 | 1615 |
| в том числе: текущий ремонт | 15 | 692 | 2065 | 1100 | 1615 |
| капитальный ремонт | 16 | 2106 | 1539 | 53 | 0 |
| Топливо | 17 | 2994 | 4350 | 4818 | 6238 |
| в том числе: продукты нефтепереработки | 18 | 1557 | 2194 | 2004 | 2553 |
| Энергия | 22 | 6211 | 7307 | 10556 | 9228 |
| в том числе: электрическая энергия | 23 | 6211 | 7307 | 10556 | 9228 |
| тепловая энергия | 24 |  |  |  |  |
| Вода | 25 |  |  | 790 | 1723 |
| Затраты на оплату труда | 29 | 17828 | 30714 | 52254 | 70228 |
| из них: оплата учебных отпусков | 30 |  |  |  |  |
| Единый социальный налог | 31 | 6012 | 9000 | 14592 | 20482 |
| Амортизация основных средств | 32 | 1872 | 2169 | 2459 | 4922 |
| Прочие затраты (сумма строк 33-40,42,43,57) | 33 | 6428 | 6042 | 13565 | 14333 |
| в том числе: амортизация нематериальных активов | 34 |  |  |  |  |
| представительские расходы | 38 |  |  |  |  |
| суточные и подъемные | 39 | 108 | 133 | 538 | 117 |
| налоги, включаемые в себестоимость продукции (работ, услуг) (без единого социального налога) | 40 | 4090 | 3089 | 6756 | 5592 |
| оплата услуг сторонних организаций | 43 | 1085 | 503 | 1769 | 2433 |
| их них: связи | 44 | 321 | 340 | 458 | 578 |
| информационно-вычислительное обслуживание | 45 | 39 | 97 | 831 | 138 |
| рекламных агентов и аудиторских организаций | 47 |  |  | 306 | 238 |
| пассажирского транспорта | 48 |  |  | 174 | 217 |
| здравоохранения | 53 |  |  |  |  |
| другие затраты (указать какие) | 57 |  |  | 3523 | 5485 |
| ведение реестров | 58 |  |  |  |  |
| оформление документов и подготовка кадров | 60 |  |  |  |  |
| проверка приборов и изделий | 61 |  |  |  |  |
| Остаток незавершенного производства, полуфабрикатов, инструментов и приспособлений собственной выработки, не включаемых в себестоимость продукции на начало отчетного периода | 62 | 1392 | 983 | 786 | 1361 |
| на конец отчетного периода | 63 | 983 | 786 | 1361 | 1400 |