

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	4
1 ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА	
ООО «СТРОЙСЕРВИС»	6
1.1 Организационно- правовая форма, и оценка структуры ООО «Стройсервис».....	6
1.2 Анализ использования рабочего времени работниками аппарата управления	10
1.3 Анализ основных экономических показателей ООО «Стройсервис» ...	12
2 АНАЛИЗ УРОВНЯ ПРОИЗВОДСТВА И РЕАЛИЗАЦИИ ПРОДУКЦИИ.....	14
2.1 Оценка товарооборота ООО «Стройсервис»	14
2.2 Оценка выполнения обязательств по поставкам в разрезе договоров: срокам, ассортименту, качеству	16
2.3 Оценка конкурентоспособности.....	21
3 АНАЛИЗ ОБЕСПЕЧЕННОСТИ ООО «СТРОЙСЕРВИС» ФОНДАМИ И ПРОИЗВОДСТВЕННЫМИ МОЩНОСТЯМИ.....	23
3.1 Анализ динамики, состава и структуры ОФ	23
3.2 Система показателей эффективности основных фондов.....	24
3.3 Анализ оборотных средств.....	25
4 АНАЛИЗ ОБЕСПЕЧЕННОСТИ ООО «СТРОЙСЕРВИС» ТРУДОВЫМИ РЕСУРСАМИ.....	27
5 АНАЛИЗ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ООО «СТРОЙСЕРВИС»	30
6 АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ.....	32
6.1 Оценка финансовой устойчивости	32
6.2 Оценка ликвидности и платежеспособности	35
6.3 Анализ деловой активности	36
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	40
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ.....	42

- изучить теоретические аспекты экономической эффективности;
- исследовать организационно – экономическую характеристику предприятия;
- провести анализ эффективности деятельности предприятия;
- сделать соответствующие, рекомендуемые предложения, выводы и разработать пути повышения эффективности предприятия.

В качестве исследования выбрано предприятия: Общество с ограниченной ответственностью ООО «Стройсервис».

Период исследования составил три года – с 2003 года по 2005 год.

При изложении материала отдается предпочтение всестороннему подходу к методике, основанному на гармоничном сочетании производственного и финансового анализа хозяйственной деятельности предприятия. При этом на первый план выдвигается вопрос анализа формирования и использования капитала, оценки финансовой устойчивости предприятия и риска банкротства, изучения факторов и ресурсов укрепления финансового положения предприятия, поскольку вопросы наличия и наращивания капитала в рыночной экономике имеют первостепенное значения для организации производственного процесса.

Для успешного решения поставленной задачи важное значения имеет анализ баланса предприятия позволяющей увязать финансовые и производственные аспекты хозяйственной деятельности, рассмотреть их взаимосвязь и взаимозависимость и более комплексно оценивать и прогнозировать её эффективность.

народного потребления. Предприятие может закупать товары у разных российских юридических и физических лиц.

Предприятие имеет самостоятельный баланс, в котором отражаются его имущество. Имущество предприятия состоит из основных и оборотных средств, а так же иных материальных и финансовых ценностей.

Управление деятельностью предприятия осуществляется его собственником, который является директором предприятия. Директор самостоятельно определяет структуру управления предприятия (рисунок) и формулирует штат сотрудников.

Организационную структуру предприятия определяет состав, соотношение и формы организации аппарата управления на различных уровнях.

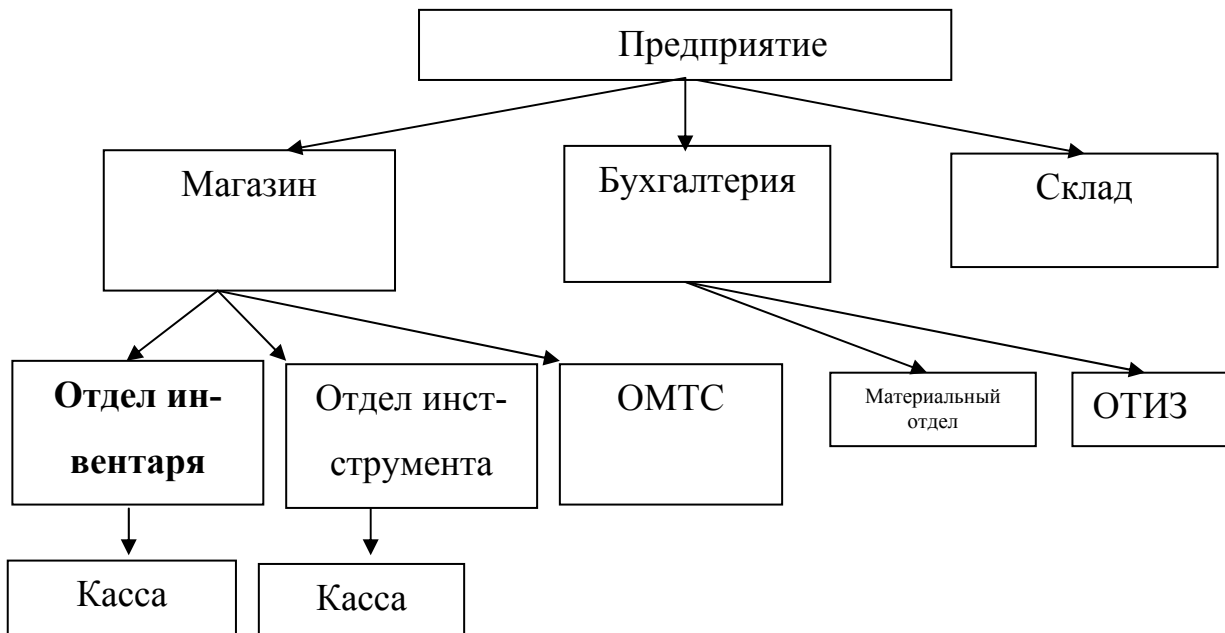
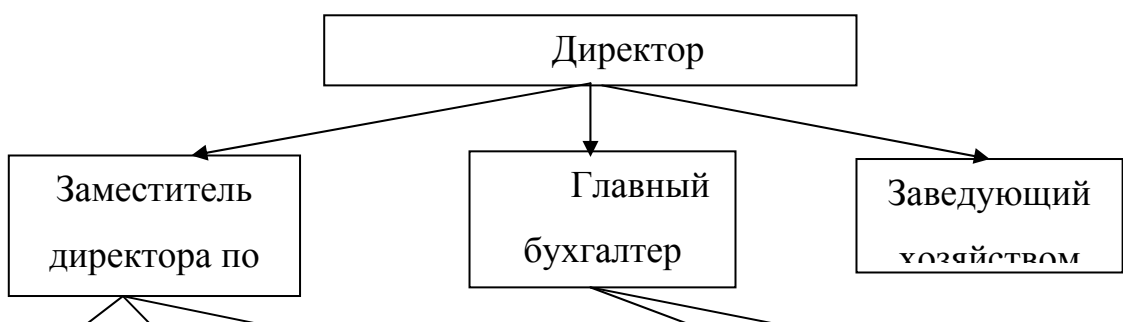


Рисунок 1.1 - Организационная структура предприятия

Организационная структура (рисунок 1)- это целостная система обусловленных отношений между работниками, возникающих в процессе их совместного труда для достижения целей.



сти развития экономики предприятия и деятельности каждого работника, определение путей достижения лучших конечных результатов производства.

В организации ООО «Стройсервис» каждый понедельник проводится планерка по основным вопросам (Пример, по снабжению торговых точек, сроки годности товаров, сертификаты на реализацию продуктов и т.д.). На планерке присутствует директор, бухгалтерия и заведующие магазином.

Должности	Общее руководство	Оперативное управление	Обработка документации	Проведение расчетов	Принятие кадровых решений
Директор					
Зам. директора					
Главный экономист					
Главный бухгалтер					
Продавец					
Кассир					
Завхоз					

Рисунок 1.3 – Матрица функций и функционеров



- основная функция



- дополнительная функция



- несвойственная функция

также основных факторов, влияющих на затраты труда управленческого работника при выполнении функций управления.

Данные о работнике и его участке работы:

Сведения о работнике

Предприятие ООО «Стройсервис»

Должность: Зам. директора

Специальность: Менеджер

Образование: Высшее

Пол: Мужской

Количество подчиненных 18

Кому подчиняется: Директору

Стаж работы: общий 12 лет.

в данной должности 7 года.

Кто подчинен: начальники структурных подразделений. Общая продолжительность рабочего дня управленческого работника 8 часов. На основании полученного материала проведем анализ структуры затрат рабочего времени.

При этом имеет место рост заработная плата, хотя в меньшей степени (110,8%).

Рентабельность реализованной продукции это отношение прибыли к себестоимости. Это показатель характеризует выход прибыли в процессе реализации продукции на единицу продукции, а также рентабельность характеризует эффективность предпринимательской деятельности. Из таблицы видно, что рентабельность увеличивается на 2,3% за анализируемый период. В целом это позитивный момент, характеризующий коммерческую деятельность предприятия.

Особенно широко при экономическом анализе применяются стоимостные показатели. Важнейшим таким показателем является объём товарооборота предприятий и организаций.

Количественные показатели используются при характеристике отдельных сторон деятельности торгового предприятия и организации. К ним относятся: объём РТО отдельных магазинов, торговых предприятий и организаций; остатки товаров на начало и конец периода; поступление товаров и т.п.

Для оценки динамики развития розничного товарооборота по основным отделам предприятия используем таблицу 13.

Таблица 2.1- Динамика и структура по основным отделам ООО «Стройсервис»

Основные отделы	Фактический розничный товарооборот						Изменение 2005 к 2003гг.
	2003г.		2004г.		2005г.		
	Тыс. руб.	Уд. вес., %	Тыс. руб.	Уд. вес., %	Тыс. руб.	Уд. вес., %	
Отдел стеной панели	895	22,3	1983	35	2150	35	1255
Отдел электроинструментов	327	8,2	397	6,9	403,8	6,6	76
Отдел малярной продукции	605	15,1	690	12,1	709	11,5	104
Отдел стеновых покрытий	218,3	5,4	219,5	3,9	221,2	3,6	2,9
Отдел деревоконструкций	849,7	21,3	879	15,4	918	15	68,3
Отдел арматурной продукции	138,1	3,4	169,2	3	199	3,2	60,9
Прочие товары	972,9	24,3	1362,3	23,9	1549	25,1	576,1
Итого	4006	100	5700	100	6150	100	2144

Розничный товарооборот по всем отделам товаров возрос. Особенно значительный рост достигнут по реализации стеновых панелей (+1255 тыс. руб.), прочих товаров (+576 тыс. руб.), электроинструмента (+76 тыс.руб.).

На организацию товароснабжения розничной торговой сети оказывает влияние множество факторов, которые можно подразделить на торгово-организационные, производственные и транспортные.

К торгово-организационным факторам следует отнести численность и типы торговых предприятий, их размеры, состав и размещение, организацию торгово-технологических процессов и др.

Производственными факторами являются: развитие и размещение предприятий-изготовителей товаров, специализация, объемы, номенклатура и сезонность производства.

Транспортные факторы включают состояние дорог, их плотность, развитие транспортных связей, обеспеченность необходимыми транспортными средствами, их технические характеристики и т. д.

При выборе оптимального варианта товароснабжения необходимо учитывать все эти факторы.

Рациональное товароснабжение должно базироваться на соблюдении следующих требований:

- завоз товаров в розничные торговые предприятия должен осуществляться в соответствии с требованиями рынка и с учетом стабильного поддержания ассортиментных перечней;
- партии завозимых товаров должны определяться спросом населения и возможностями торгового предприятия, с тем чтобы удовлетворить потребность в товарах для зоны деятельности магазина и обеспечить рентабельную его работу;
- источники и формы снабжения определяются с учетом объемов, структуры производства и территориального размещения поставщиков товаров и магазинов.

Соблюдение этих требований позволит обеспечить планомерность, ритмичность, бесперебойность и оптимальность товароснабжения.

Во всех случаях, когда экономически целесообразно устанавливать прямые взаимоотношения с изготовителем товаров и имеется возможность организовать завоз товаров в магазин непосредственно с предприятия, необходимо развивать такую форму товароснабжения.

Источником снабжения розничной торговой сети товарами являются также посредники различного вида: оптовые базы, торгово-закупочные кооперативы, дилеры и другие.

Необходимость прибегать к их услугам возникает в тех случаях, если требуется накопление, подсортировка партий, преобразование производственного ассортимента в торговый, предварительная подготовка товаров к продаже, когда места производства значительно удалены от мест потребления и наблюдается сезонность производства или потребления.

В этих случаях посредник должен взять на себя функции, связанные с продвижением товара от производства в соответствии с требованиями розничной торговой сети.

Если обстоятельства требуют участия посредников в товароснабжении, то важно, чтобы их число было минимальным.

Источниками снабжения магазинов товаров могут быть оптовые базы, непосредственно сами производители продукции, собственные подсобные хозяйства, предприятия общественного питания, внешнеторговые операции и др.

В каждом случае выбор источника снабжения и пути движения товара должен базироваться на глубоком анализе конкретных условий и расчетах эффективности.

- от подотчетных лиц - не менее 30%.

2.3 ОЦЕНКА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ

Сравнительный анализ уровня цен с ценными конкурентов (таблица 7) показал, что у конкурентов цены на продукты увеличены на одну продукцию от 3 рублей, а на другую продукцию до 30 рублей. Меньше всего у конкурентов цены увеличенные на промышленные товары и хозяйственные товары. Такая ситуация создает более благоприятные условия для привлечения покупателей и является одним из показателей конкурентоспособности организации.

Таблица 2.2 - Сравнительный анализ цен на товары с ценами конкурентов

Вид продукции	Цены конкурентов (+; -)
Продукция:	
- Обои	не изменены
- Панели	+3
- Краска	+10
- Инструмент	+15
- Гипсокартон	+10, 20, 30 не изменены
- Профиль	
- Багет	
Дерево	+1, 5

Под конкурентоспособностью понимают характеристики продукции, которая показывает ее отличие (качество, ценой, упаковкой и т.д.) от товара-конкурента.

Оценка конкурентоспособности продукции основывается на исследовании потребителей покупателя и требований рынка. Чтобы товар, удовлетворял потребности, он должен соответствовать определенным параметрам:

- технологическим (свойства товара, область его применения и назначения);
- эргономическим (соответствие товара действующим нормам и стандартам);
- эстетическим (внешний вид товара);

3 АНАЛИЗ ОБЕСПЕЧЕННОСТИ ООО «СТРОЙСЕРВИС» ФОНДАМИ И ПРОИЗВОДСТВЕННЫМИ МОЩНОСТЯМИ.

3.1 АНАЛИЗ ДИНАМИКИ, СОСТАВА И СТРУКТУРЫ ОФ

Основным документом на данном предприятии, определяющим организацию бухгалтерского учета, является ПБУ 6/01 «Учет основных средств». При проведении анализа обеспеченности предприятия основными средствами необходимо изучить, достаточно ли у предприятия основных фондов, каково их наличие, динамика, состав, структура, техническое состояние. На предприятии доминируют в основном производственные (активные) фонды.

Таблица 3.1-Наличие, состав и структура основных фондов за 2005 г., тыс. руб.

Группы основных фондов и их наименования	На начало года		На конец года		Изменение за год (+, —)
	сумма, тыс. руб.	уд. вес. %	сумма, тыс. руб.	уд. вес. %	
Здания	143	88,3	135	83,3	-8
Оборудование	19	11,7	16	9,9	-3
Вычислительная техника	-		11	6,8	+11
ИТОГО	162	100	162	100	

На основании таблицы можно рассчитать следующие коэффициенты :

$$K_{обн} = \text{Ст-ть поступ. ОПФ} / \text{Ст-ть ОПФ на конец года} = 11/162 = \underline{0,07};$$

$$K_{годн} = \text{Остат ст-ть ОПФ} / \text{первонач.ст-ть ОПФ} = 162/180 = 0,9$$

средств, тыс. руб.

№ п/п	Показатели	2003	2004	2005	Изменение 2005 г. к 2003(+/-)
1.	Выручка от реализации	4006	5700	6150	+2144
3.	Чистая прибыль	285	447	500	+215
5.	Среднегодовая стоимость основных фондов	159	162	162	+3
7.	Фондоемкость	0,04	0,03	0,03	-0,01
6.	Фондоотдача	25,19	35,19	37,96	+12,77
8.	Рентабельность	1,79	2,76	3,09	+1,3

По таблице 2.3 можно сделать вывод, что среднегодовая стоимость основных средств 2005г. с 2003г. почти не изменилась (увеличилась на 3 тыс.руб.), фондоемкость уменьшилась незначительно на 0,01 и значительно увеличилась фондоотдача на 12,77

Рентабельность основных фондов также увеличилась на 1,3.

Амортизация основных средств начисляется согласно учетной политике предприятия линейным способом. За 2005 год она составила 28,3 тыс. руб., а первоначальная стоимость основных средств на 31.12.2005 г. составила 180 тыс. руб.

Исходя из этих данных можем рассчитать коэффициент износа :

$$K_{\text{изн}} = \text{Сумма износа ОФ} / \text{первоначальную стоимость ОФ} = 28,3 / 180 = 0,157.$$

3.3 АНАЛИЗ ОБОРОТНЫХ СРЕДСТВ

Анализ динамики и эффективности использования оборотных средств (таблица 3.4). Показал, что скорость обращения оборотных средств осталась неизменной в течение трех лет. Но коэффициент оборачиваемости оборотных

4 АНАЛИЗ ОБЕСПЕЧЕННОСТИ ООО «СТРОЙСЕРВИС»

ТРУДОВЫМИ РЕСУРСАМИ

Структурная характеристика персонала предприятия определяется составом и количественным соотношением различных категорий и групп работников. Персонал предприятия разделяют на несколько категорий и групп в зависимости от выполняемых функций (таблица 4.1, 4.2).

Таблица 4.1 - Динамика численности работников ООО «Стройсервис»

»

Категория работников	2003г.		2004г.		2005г.		изменение, 2005г. к 2003г. (+; -), чел.
	Кол-во, чел	Уд. вес, %	Кол-во, чел	Уд. вес, %	Кол-во, чел	Уд. вес, %	
Среднесписочная численность работников, всего:	24	100	30	100	30	100	6
В том числе:							
продавцы-консультанты	18	75	23	76,7	23	76,7	5
руководители	2	8,3	2	6,7	2	6,7	-
специалисты	4	16,7	5	16,6	5	16,6	1

Из данной таблицы видно, что за период 2003 года по 2005год в фирму ООО «Стройсервис» было принято 6 человек: 5 продавцов и 1 специалист. Было произведено увеличение персонала организации в связи с тем, что несколько магазинов поменяли режим работы. Но также из таблицы видно, что в 2005 году осталось такое же количество продавцов по отношению к 2004 году. В целом таблица свидетельствует о том, что динамика численности

- от возраста: 2003 году возраст работников составил от 30 лет, за последний годы (2004 год, 2005 год.) больше стало работать молодежи (до 30 лет)

- в 2004 году и 2005 году на предприятии составило женщин- 90%, а мужчин- 10%. Поэтому можно сказать, что за 2005 год было большое увеличение прибыли по отношению к 2003 году из-за того, что персонал был более квалифицированный.

В организации ведется следующий учет рабочего времени:

- для работников, которым возможно установить фиксированную продолжительность рабочего времени устанавливается шестидневная 40- часовая рабочая неделя с общим выходным днем – воскресенье;

- для бухгалтера, водителей, заведующих магазином, продавцов, снабженца устанавливается ненормированный рабочий день с предоставлением 3 дней дополнительного оплачиваемого отпуска;

- при выполнении работ, для которых невозможно обеспечить нормальную продолжительность рабочего времени, вводится суммарный учет рабочего времени с тем, чтобы его продолжительность за учетный период не превышала нормального числа рабочих часов. Учетный период устанавливается один год;

- при суммарном учете рабочего времени неиспользованные часы отдыха суммируются и предоставляются в виде отгулов в течении учетного периода. Табели учета времени, фактически отработанного каждым работником ведет инспектор отдела кадров - кассир, а также заведующие магазинов по подразделениям, с последующим утверждением работодателем.

тивно и прибыльно предприятие ведет свою деятельность. За анализируемый период доля прибыли в выручке от реализации продукции увеличилась на 1,1% и составило в 2005 году 8,2%.

Анализ показателей деловой активности (таблица 23) характеризуют оборачиваемость активов предприятия. Их роль в оценке финансового состояния предприятия связана с тем, что они показывают скорость превращения тех или иных активов в денежную форму.

Значения показателей оборачиваемости в значительной степени зависит от характера производства (продолжительности продаж товара, сроков хранения товара, условия реализации).

Коэффициент зависимости является показателем обратным к коэффициенту независимости. Он составил в 2003 году 1,96 а к 2005 году понизился на 0,75.

Коэффициент задолжности (соотношение заемных и собственных средств) показывает, сколько заемных средств приходится на рубль собственных. Рост данного показателя свидетельствует об усилении зависимости предприятия от внешних источников. Если значение этого коэффициента превышает единицу, это свидетельствует о потере финансовой устойчивости предприятия.

Проанализировав эти коэффициенты можно сказать, что в 2003 году предприятие было приближено к потере финансовой устойчивости, так как зависимость от заемного капитала была велика. Но в 2004 и 2005 годах оно стало финансово устойчивым предприятием, благодаря тому, что оно заимело достаточное количество собственных средств.

Анализ финансовой устойчивости (таблица 6.2) подтвердил это.

Таблица 6.2 -Показатели финансовой устойчивости ООО «Стройсервис» тыс.руб.

Наименования показателя	2003г.	2004г.	2005г.	Изменения 2005г. к 2003г., (+; -)
1. Источник собственных средств	239	421	438	199
2. Внеоборотные активы	159	162	162	3
3. Наличие собственных оборотных средств	80	259	276	196
4. Краткосрочные заемные средства	229	111	100	-129
5. Общая величина источников формирования запасов	309	370	376	67

6.2 ОЦЕНКА ЛИКВИДНОСТИ И ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ

В современных условиях залогом выживаемости и основой стабильного положения служит его нормальное финансовое состояние. Только при этом условии оно способно маневрировать финансовыми ресурсами, эффективно их использовать, обеспечивая бесперебойный процесс реализации продукции.

Финансовое состояние предприятия определяется платежеспособностью. Но оценка платежеспособности осуществляется на основе ликвидности, потому что от степени ликвидности баланса зависит платежеспособность.

Анализ ликвидности предприятия представлен в таблице 6.3.

Таблица 6.3 - Ликвидность предприятия ООО «Стройсервис»

Наименования показателя	Оптимальное значения показателя	2003г.	2004г.	2005г.	Изменения 2005г. к 2003г., (+; -)
1. Денежные средства, тыс. руб.		20	35	46	26
2. Дебиторская задолженность, тыс. руб.		27	96	90	63
3. Запасы и затраты, тыс. руб.		262	239	240	-22
4. Краткосрочные обязательства, тыс. руб.		229	111	100	-12
5. Коэффициент абсолютной ликвидности	не ниже 0,2 – 0,25	0,08	0,3	0,46	0,38
6. Коэффициент промежуточной	не ниже 0,7 – 0,8	0,2	1,2	1,4	1,2

Таблица 6.4 - Анализ деловой активности предприятия ООО «Строй-сервис»

Наименования показателя	2003г.	2004г.	2005г.	Изменения 2005г. к 2003г., (+; -)
1. Общий коэффициент оборачиваемости совокупных активов.	8,5	10,7	11,4	2,9
2. Продолжительность оборота совокупных активов, дни.	43	34	32	-11
3. Коэффициент оборачиваемости текущих активов.	13	15,4	16,4	3,4
4. Продолжительность оборота текущих активов, дни	28	24	22	-6
5. Коэффициент оборачиваемости запасов и затрат	14,2	22	25	10,8
6. Продолжительность оборота запасов и затрат, дни	25	16	14,3	-10,7
7. Коэффициент оборачиваемости готовой продукции	14,5	23	26	11,5
8. Продолжительность оборота готовой продукции, дни	25	15	14	-11
9. Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолжности, дни	148,3	59,3	68,3	-80
10. Период погашения дебиторской задолжности, дни	3	6	5	2
11. Коэффициент оборачи-	16,8	13,5	14	-2,8

- Предприятие ориентировано на создание материальных условий расширения основной деятельности.

- Увеличение доли денежных средств, и увеличение доли готовой продукции свидетельствует об улучшении финансовой ситуации на предприятии. Об этом говорит рост запасов и увеличение их доли в структуре оборотных средств.

- Предприятие имеет достаточное количество собственных средств для покрытия своих обязательств и финансово независимо от внешних источников.

- Анализ показателей ликвидности ООО «Стройсервис» в 2005 году, в текущий момент 46% погашает все свои долги, поэтому платежеспособность считается нормальной.

- Показатели рентабельности за три года увеличились.

- Наиболее эффективно работало предприятие в 2004 и 2005 гг., чем в 2003 гг.

Основных экономических показателей (выручка, себестоимость, прибыль) коммерческой деятельности происходит увеличение. Этот рост произошел из – за увеличения торговых площадей и товарного ассортимента один из важнейших показателей эффективности деятельности предприятия является прибыль (конечный результат). Она увеличилась с 2005 года по 2003 год на 75,4% .

Большое влияние на развитие розничного товарооборота предприятия оказывает состояние, развитие и использование материально - технической базы предприятий.

Общий анализ финансово-экономической деятельности ООО «Стройсервис» показал:

- Предприятие ориентировано на создание материальных условий расширения основной деятельности.

- Увеличение доли денежных средств, и увеличение доли готовой продукции свидетельствует об улучшении финансовой ситуации на предприятии. Об этом говорит рост запасов и увеличение их доли в структуре оборотных средств.

- Предприятие имеет достаточное количество собственных средств для покрытия своих обязательств и финансово независимо от внешних источников.

- Анализ показателей ликвидности ООО «Стройсервис» в 2005 году, в текущий момент 46% погашает все свои долги, поэтому платежеспособность считается нормальной.

- Показатели рентабельности за три года увеличились.

- Наиболее эффективно работало предприятие в 2004 и 2005гг., чем в 2003гг.