СОДЕРЖАНИЕ

1.Налоговые выплаты предприятия, налоговая нагрузка и финансовый менеджмент в этой сфере 3

2. Особенности организации финансов ФПГ 10

3. Расчет показателей эффективности использования оборотных средств 16

Список использованных источников 20

1. Налоговые выплаты предприятия, налоговая нагрузка и финансовый менеджмент в этой сфере

В современных условиях одним из важнейших рычагов, регу­лирующих финансовые взаимоотношения предприятий с госу­дарством в условиях перехода к рыночному хозяйству, становит­ся налоговая система. Она призвана обеспечить государство фи­нансовыми ресурсами, необходимыми для решения важнейших экономических и социальных задач. Посредством налогов, льгот и финансовых санкций, являющихся неотъемлемой частью сис­темы налогообложения, государство воздействует на экономиче­ское поведение предприятий, стремясь создать при этом равные условия всем участникам общественного производства. Налого­вые методы регулирования финансово-экономических отноше­ний в сочетании с другими экономическими рычагами создают необходимые предпосылки для формирования и функционирования единого целостного рынка, способствующего созданию ры­ночных отношений.

В процессе формирования системы налогообложения пред­приятий и организаций была осуществлена замена на­лога с оборота на НДС и акцизы. Был модернизирован действо­вавший ранее налог на прибыль. Введены налог на имущество предприятий, налоги в дорожные фонды. Расширился круг обя­зательных платежей предприятий.[3, c. 61]

Объектами налогообложения являются прибыль (доходы), стои­мость определенных товаров, отдельные виды деятельности, операции с ценными бумагами, пользование природными ресур­сами, имущество юридических и физических лиц, передача имущества, добавленная стоимость продукции, работ и услуг и другие виды доходов.

Предприятия являются плательщиками практически всех нало­гов, которые должны уплачивать юридические лица. Важное значение во взаимоотношениях предприятий с государством имеют полнота и своевременность уплаты налогов, что представляет большую проблему в условиях нестабильных темпов роста произ­водства и кризиса неплатежей, неопределенности изначальных «правил игры» предприятий с государством, внесения изменений и дополнений в законы о налогах и инструкции задним числом или в течение финансового года, что с точки зрения общих принципов рыночной экономики недопустимо. Постоянные изменения в нало­говом законодательстве усложняют производственное планирова­ние и развитие предприятий, делают непредсказуемым инвестиро­вание и в конечном счете дезорганизует предпринимательство.

Большую роль в сфере налоговых взаимоотношений предпри­ятий и государства играют налоговая политика и соответственно налоговое планирование. Под налоговой политикой в отношении предприятий понимаются проводимые государством мероприя­тия по использованию налоговых рычагов, стимулирующих ин­вестиционную деятельность, способствующих росту производст­ва и фонда потребления, и также увеличению налоговых поступ­лений в бюджет.

Особое значение имеют налоговое стимулирование увеличения налоговой базы как основы роста налоговых поступлений в бюд­жет, а также налоговое регулирование, являющееся одной из форм управления рыночной экономикой.

Вводя налоги, государство изымает у предприятий часть их до­ходов в свою пользу. Реализация фискальной функции налогов, свя­занной с формированием доходной части всех звеньев бюджетной системы, обеспечивает перераспределение национального дохода и создает условия для эффективного государственного управления.

В рыночных условиях налоги — основной метод мобилизации доходов федерального, региональных и местных бюджетов.

Через налоговый механизм государство воздействует на процес­сы производства и обращения, стимулирует или сдерживает их тем­пы развития, усиливает или ослабляет накопление капитала, влияет на возрастание или снижение платежеспособного спроса населения. Таким образом проявляется регулирующая функция налогов.

Экономический механизм системы налогообложения может дос­тигнуть поставленной цели в случае создания равных экономических условий для всех предприятий независимо от их организационно-правовых форм и форм собственности. Он должен обеспечивать заин­тересованность предприятий в получении большого дохода через ис­пользование таких элементов, как ставки, льготы, сроки уплаты, что в свою очередь позволит решить задачи насыщения товарами и услугами потребительского рынка, ускорения научно-технического прогресса, обеспечения насущных социальных потребностей населения.

Налоги, выражая более ограниченную сферу производственных отношений, являются лишь частью перераспределительных отно­шений. Участвуя в перераспределении национального дохода, на­логовые отношения подчинены первичным отношениям матери­ального производства, изменяются в зависимости от требований развития производства и обмена. В целом налоги в условиях ры­ночной экономики носят производный, вторичный характер.

Налоги, участвуя в перераспределении вновь созданной стоимо­сти, являются в то же время частью единого процесса воспроизвод­ства, специфической формой производственных отношений. Специ­фическая форма производственных отношений налогов формирует их общественное содержание.

При перераспределении национального дохода налоги, уплачи­ваемые предприятиями, выступают частью новой стоимости в де­нежной форме, которая поступает в распоряжение государства. Эта часть национального дохода, мобилизованная в форме налогов с юридических и физических лиц, превращается в централизованный фонд финансовых ресурсов государства, т.е. в основу его жизнедея­тельности. Огосударствленная налогами часть национального дохо­да превращается в общественную собственность, которая возвраща­ется населению через системы социальных и общественных услуг.

Налоги кроме общественного содержания имеют материальную основу. Они — часть денежных доходов общества, отчужденная государством. Это видимое на поверхности экономической жизни явление выступает как материальное содержание налогов. Увели­чение налоговых доходов означает все большее обобществление национального дохода. Государство через налоги и их использова­ние вносит серьезные изменения в распределительные отношения в пользу того или иного предприятия, региона, той или иной от­расли, социальной группы.

Таким образом, налоги имеют двойственный характер: с одной стороны, они выступают специфической формой производственных отношений, в чем состоит их общественное содержание, и, с другой стороны, являются частью стоимости национального дохода и на­ционального богатства (но в ограниченной величине) в денежной форме, что характеризует их материальное содержание.

Источником налогов, как правило, выступает новая стоимость — национальный доход, создаваемый в сфере материального произ­водства; он включает стоимость необходимого продукта и стои­мость прибавочного продукта, или прибавочную стоимость. В от­дельных случаях налоги являются формой перераспределения на­ционального богатства.[2, c. 97]

Налоговая политика, проводимая государством, может вли­ять посредством налогов на структуру спроса и потребления, относительно сокращая или увеличивая производственный и личный спрос и потребление. Именно за счет налогов государст­во образует фонд денежных средств, с помощью которого может расширить государственный спрос и потребление.

Государство использует налоги не только для расширения по­требительского спроса, но и для достижения пропорциональности в экономической структуре производства и сбыта.

Этот процесс приобретает особо важное значение с развитием научно-технического прогресса, когда государство путем соот­ветствующей налоговой политики стимулирует рост накопления, т.е. способствует капитализации все большей части прибавочной стоимости. Налоговая система дает возможность государству поддерживать определенную пропорциональность в развитии производительных сил путем налоговых льгот для отраслей хо­зяйства, определяющих технический прогресс, учитывать специ­фику добывающих отраслей промышленности. Налоговые льготы представляются также предприятиям и отраслям, осваивающим дальние или отсталые в экономическом отношении районы, что также в определенной мере способствует более равномерному размещению производительных сил на территории страны.

Государственная налоговая политика в целом содействует ус­корению оборачиваемости всех составных частей общественного капитала, в частности постоянного капитала, путем предоставле­ния инвесторам разнообразных льгот. Важнейшей среди них явля­ется поощрение ускоренной амортизации основного капитала, в результате чего часть прибавочной стоимости без превращения ее в прибыль оседает в фондах для возмещения и расширения основ­ного капитала. Это дает возможность предпринимателям капитали­зировать значительную часть прибыли до уплаты налогов. Кроме того государство поощряет обновление основного капитала путем предоставления дополнительных налоговых льгот для новых инве­стиций, для более быстрого списания оборудования.

На протяжении всей истории становления капитализма вопрос о размерах налоговых платежей, которые устраивали бы и бизнес и государство одновременно, был и остается «камнем преткновения». Позиция бизнеса однозначна: минимизировать сумму налоговых выплат; налоги всегда высоки; чем меньше сумма уплаченных налогов, тем лучше. Позиция государства противоположна: величина налоговой нагрузки является вполне нормальной и снижения не требует. Возможен ли в ситуации такого острого антагонизма компромисс?

Налоги являются неотъемлемым атрибутом государства, представляющего и защищающего общественные интересы. Для бизнеса государство играет первостепенную роль гаранта установленных правил общественной жизни. Очевидно, что без фискального института нет государственности, а значит, нет условий для развития бизнеса. Таким образом, налоги являются необходимым условием существования как государства, так и бизнеса.

Дискуссия власти и бизнеса относительно уровня налоговых изъятий обусловлена определенной противоречивостью функций налоговой системы. С одной стороны, налоговые инструменты являются государственными регуляторами деятельности бизнеса и должны оказывать стимулирующее воздействие на бизнес. С другой стороны, налоговые платежи играют чисто фискальную роль, а именно - формируют доходную часть бюджета.

В экономическом росте заинтересован и бизнес, и государство. Бизнесу это дает возможность получения большей прибыли. Для государства рост производства тоже выгоден: это, прежде всего, усиление экономической мощи самого государства и расширение налогооблагаемой базы. Однако экономический рост есть явление долгосрочного характера, в то время как состояние доходной части бюджета актуально каждый месяц. Таким образом, на практике государство оказывается перед выбором приоритета в налоговой политике между долгосрочными и краткосрочными задачами, а именно: между экономическим ростом и доходами бюджета. В отличие от государства у бизнеса такой проблемы выбора нет.

Если государство отдает предпочтение росту бизнеса, то оно может снизить налоги, простимулировать деловую активность и за счет расширения налогооблагаемой базы увеличить доходы бюджета в отдаленном будущем. Но это нанесет ущерб текущим доходам бюджета, и государство может столкнуться с проблемами в ближайшей перспективе.

В случае приоритетности бюджетных доходов государство повышает налоги, обеспечивает свою деятельность финансовыми ресурсами, но подрывает инвестиционные возможности бизнеса и тем самым негативно влияет на долгосрочные производственные стратегии.

Таким образом, становится актуальным вопрос об оптимальном размере налоговой нагрузки, отвечающем краткосрочным задачам бюджета и долгосрочным производственным интересам бизнеса.

На качественном уровне мы обозначили проблему выбора государством приоритета в налоговой политике: либо интересы государства и бизнеса совпадают, и тогда во главу угла ставится наращивание производства и имеют место налоговые послабления, либо бюджетные потребности оказываются важнее и налоги растут.

Для получения ответа на вопрос о существовании обоюдно приемлемой налоговой нагрузки необходим переход в область количественных оценок.

В практике экономических исследований существует понятие предельного значения налоговой нагрузки, при превышении которого объем производства начинает сокращаться. Обозначим эту точку q\*. Вместе с тем, есть и другая критическая величина налоговой нагрузки q\*\*, при которой фискальные поступления в бюджет максимальны и дальнейшее увеличение налогов не имеет смысла.

Схематичное расположение критических значений налоговой нагрузки q\* и q\*\* относительно налоговой базы бизнеса и налоговых сборов бюджета представлено на рис. 1.1.

*Рисунок 1.1* Определение оптимальной нагрузки

Примечание. Источник: [2]

Реакция бизнеса на повышение налогов выглядит следующей. Пока фактическая налоговая нагрузка не достигла уровня q\*, бизнес расширяет свою деятельность, чтобы компенсировать потери в прибыли за счет роста производства. Но этот процесс не бесконечен. Когда фактическая налоговая нагрузка преодолевает предельный уровень q\*, бизнес начинает сокращать свою деятельность, поскольку начинает понимать, что компенсировать потери в прибыли за счет роста производства не удается. Сокращение бизнесом своей деятельности ведет к сокращению налогооблагаемой базы, но некоторое время налоговые доходы бюджета растут в связи с высокой налоговой нагрузкой.

Дальнейшее увеличение налогов, когда фактическая налоговая нагрузка превосходит второй критический порог q\*\*, приводит к уменьшению налогооблагаемой базы настолько, что объем налоговых сборов тоже начинает сокращаться. В этой ситуации государство приходит к пониманию, что «палка перегнута», и вынуждено снижать налоги, стимулировать бизнес и восстанавливать налогооблагаемую базу. [1, c. 29]

В этом процессе ключевым является то, что для фискальных задач государства первостепенную важность имеет бизнес и его реакция на фискальную нагрузку, так как доходы бюджета напрямую зависят от налогооблагаемой базы, которую строит бизнес.

Другим важным моментом является следующее. Количественно предельная налоговая нагрузка, которую может выдержать бизнес (q\*), отличается от налоговой нагрузки, оптимальной для бюджета (q\*\*), причем q\*\*>q\*. То есть, потенциально государство стремится изъять налогов больше, чем бизнес может заплатить без сокращения своей деятельности.

Таким образом, компромисс в отношении оптимальной налоговой нагрузки для бизнеса и государств невозможен.

Практика показывает, что на макроуровне предел налоговых изъятий, который бизнес может выдержать и готов заплатить, примерно равен 1/3 ВВП. Поскольку произведенная бизнесом добавленная стоимость делится между собственно бизнесменом, государством и наемными работниками, получение бюджетом одной трети «общего пирога» выглядит для государства вполне приемлемым.

Сближение бизнеса и государства относительно величины оптимальной налоговой нагрузки необходимо для стабильности в развитии экономики. Оно может быть достигнуто только при активном, бескомпромиссном выражении бизнесом своего отношения к размеру налоговой нагрузки. Чем серьезнее настрой бизнеса и проводимые им акции, тем больше шансов на сближение с государством по налоговым вопросам.

Финансовый менеджмент в данной сфере практически возможен на государственном уровне. Основной формой менеджмента выступает оптимизация системы налогообложения с целью достижения компромисса между необходимостью финансирования государственных расходов и развитием предпринимательства.

# 2. Особенности организации финансов ФПГ

В условиях рынка формирование финансово-промышленных комплексов неизбежно. Механизмы их создания, состав и структура могут быть различны вследствие различного уровня развития экономики, степени ее коммерциализации, состояния финансового, фондового и товарного рынков. Отечественные особенности связаны с прошедшей широкомасштабной приватизацией, разрушением прежних хозяйственных связей, инфляцией и инвестиционным кризисом.

Слияние финансового капитала с промышленным и образование на этой основе финансово-промышленных объединений отражает объективные устойчивые тенденции современной индустриально развитой экономики. Взаимозависимость основных видов капитала достигла такой степени, что не только их автономное существование не представляется возможным, но и в своем движении они устремлены к созданию единых организационных центров, регулирующих его. Экономику подавляющего большинства высокоразвитых стран составляют аналоги ФПГ – транснациональные корпорации. Формирование крупных финансово-промышленных комплексов связано с необходимостью проведения широкомасштабных научных исследований и разработок, более полного использования технологического потенциала, расширения производственной кооперации, а также со стремлением противостоять резким колебаниям деловой конъюнктуры. Финансово-промышленные группы представляют собой универсальные многоотраслевые комплексы, включающие в себя промышленные предприятия, банки, торговые фирмы, страховые, пенсионные, инвестиционные и другие компании. Они обеспечивают гарантированный доступ к финансово-кредитным и материально-техническим ресурсам, а также наиболее надежное и прибыльное размещение капитала. [4, c. 138]

Внутри финансово-промышленной группы может быть реализован ряд факторов и механизмов, повышающих эффективность деятельности как отдельных предприятий, составляющих группу, так и ФПГ в целом.

Предприятия одной технологической цепочки, входящие в ФПГ, могут использовать механизм трансфертных цен: они рассчитываются между собой за поставляемую продукцию не по рыночным ценам, а по более низким трансфертным ценам. Также и частичный или полный перенос платежей НДС с промежуточных стадий реализации продукции одного юридического лица – поставщика другому юридическому лицу – потребителю на конечный в технологической цепочке этап реализации готовой продукции обеспечивает экономию оборотных средств. За счет этого увеличивается эффективность производства.

*Рисунок 2.1* Принципиальная схема функционирования ФПГ

Примечание. Источник: [1]

В формировании уставного капитала центральной компании ФПГ наблюдаются противоречивые тенденции. Участники группы стремятся к равенству влияния на деятельность центральной компании и, в этой связи, к паритету вкладов в ее уставный капитал. Особенно явно такое стремление проявляется тогда, когда при значительных различиях между предприятиями по величине активов, взносы в уставный капитал центральной компании устанавливаются равными для всех или почти всех учредителей (ФПГ “Уральские заводы”, ФПГ “Русская меховая корпорация”). Однако равнодолевое участие предприятий ФПГ в капитале создаваемой центральной компании еще не создает властно-хозяйственных предпосылок для сближения их интересов. В то же время нередок значительный разброс долей отдельных участников в этом капитале. Данное обстоятельство нельзя объяснить одними лишь различиями в их финансовых возможностях. Так, участие Автобанка в капитале центральной компании ФПГ “Нижегородские автомобили” составляет всего 0,05%. Разброс долей может рассматриваться как признание уже сложившегося распределения экономических ролей в группе или неизбежности последующей трансформации ФПГ. Например, в финансово-промышленной группе “Магнитогорская сталь” выделяется роль АО “Магнитогорский металлургический комбинат”, вклад которого в уставный капитал центральной компании составляет 65,13%.

Примечательно, что для большинства отечественных финансово-промышленных групп характерно довольно скромное участие банковских структур в уставном капитале центральной компании группы. Для ФПГ “Святогор” оно составляет менее одного процента, для ФПГ “Нижегородские автомобили” – 8,87%. В ФПГ “Магнитогорская сталь” Промстройбанк владеет 4,2% акций центральной компании, АвтоВАЗбанк” – 2,1%.

Масштабы консолидации ресурсов в уставном капитале центральной компании ФПГ часто относительно невелики. В большинстве случаев центральная компания по своему экономическому весу уступает многим учредителям. Это сказывается на обеспечении управляемости развития финансово-промышленной группы.

На сегод­няшний день в Беларуси практически сформирована пра­вовая база ФПГ, регламентирующая сферы деятельнос­ти и основы построения взаимоотношений как внутри самой группы, так и с внешними участниками предпри­нимательских отношений.

Следует отметить, что ФПГ не являются самостоятельной  организационно-правовой формой юридического лица, предусмотренной ГК Республики Беларусь, входящие в него участники не теряют самостоятельность. В литературе существуют две точки зрения относительно полной или частичной правосубъектности ФПГ, так как ФПГ не имеет статуса юридического лица, но  обладают отдельным элементами правосубъектности в правоотношениях, регулируемых налоговым и антимонопольным законодательством, законодательством о бухгалтерском учете. Отсутствие единого подхода со стороны законодателя и в научной юридической литературе в оп­ределении статуса ФПГ, других подобных структур, и вообще многих других вопросов, лежащих за рамками настоящей статьи, является негативным явлением белорусского  права, которое не способствует развитию ФПГ.

В Законе  о ФПГ Республики Беларусь предусмотрена только договорная модель,  Указ Президента Республики Беларусь от 27 ноября 1995 г. N 482 «О создании и деятельности в Республике хозяйственных групп» предусматривающий  вторую модель образования ФПГ -  осуществление предпринимательской деятельности совокупностью юридических лиц (участников группы) по принципу  основного и дочернего общества. Следует отметить, что сегодня в Республике Беларусь нет специального нормативного правового акта регулирующего создание ФПГ по холдинговому типу. Невзирая на наличие отдельных норм Гражданского кодекса, регулирующих отношения зависимых и договорных обществ, то есть холдингов, необходимость подобной регламентации создания и деятельности ФПГ по холдинговому типу не вызывает сомнения. При этом целесообразно обратить внимание на создание ФПГ  в Республике Беларусь по холдинговой модели, где полномочия центральной компании выполняет основное общество, которое является ничем иным, как холдингом, в состав участников которого входят кредитные, страховые организации, иные инвестиционные институты. Все отношения внутри ФПГ такого вида должны подчиняться правилам взаимоотношений основного и дочерних хозяйственных обществ.

Легитимация  ФПГ в Республике Беларусь  предусматривает особый порядок ее государственной регистрации, наделив соответствующими функциями уполномоченный орган государственного управления, в качестве которого в настоящее время выступает Минэкономики Республики Беларусь. Необходимо также получение согласия антимонопольного органа, в Республике Беларусь данная процедура в особом порядке не урегулирована.

Организационная целостность ФПГ, создаваемой на основе договора  о создании ФПГ, обеспечивается  посредством учреждения центральной компании,  в зависимости от модели ФПГ либо уч­режденная участниками в соответствии с договором о создании ФПГ, либо являющаяся основным обществом в финансово-промышленной группе холдингового типа. Организация приобретает статус централь­ной компании с момента государственной регистрации ФПГ в Госу­дарственном реестре финансово-промышленных групп и лишается этого статуса с момента ликвидации группы. Центральная компания, действуя своими органами управления, выступает от имени участни­ков ФПГ в отношениях, связанных с созданием и деятельностью груп­пы и   является «юридическим олицетворением ФПГ» в форме акционерного общества, т.е. коммерческой организации, основной целью которой выступает получение прибыли.

Однако полномочия центральной компании могут возлагаться с согласия всех участников финансово-промышленной группы на одного из них – головную организацию. В этом случае договор о создании финансово-промышленной группы не будет предусматривать учреждение нового субъекта права – организации со статусом юридического лица. Вместе с тем, представляется, что это не препятствует квалификации данного договора в качестве учредительного на том основании, что он также направлен на создание нового субъекта права – организации со статусом финансово-промышленной группы. Договор о создании финансово-промышленной группы определяет ее наименование, способ создания, порядок образования, объем полномочий и другие условия деятельности совета управляющих как высшего органа управления создаваемой группы, порядок приобретения и использования центральной компанией  (головной организацией) имущества, условия объединения вкладов и т.д. При этом очевидно, что перечисленные существенные условия договора о создании финансово-промышленной группы отсутствуют в договоре простого товарищества и являются характерными для учредительного договора.

 В литературе к числу негативных явлений, препятствующих их интенсивному развитию финансово-промышленных групп, в частности, относят недостаточный объем делегируемых участниками ФПГ центральной компании полномочий, а также небольшой уставной капитал центральной компании и ее необеспеченность имущественными активами. Также является проблемой низкая доля уставного капитала центральной компании и суммарном уставном капитале остальных участников группы. Все вышеперечисленное, по мнению автора, делает ФПГ  менее привлекательной и, как следствие, менее распространенной формой предпринимательских объединений.

Поводя итог, хотелось бы определить место ФПГ в системе других интегрированных структур, существующих в Республике Беларусь. Сегодня существует тенденция не преобразования предпринимательских объединений в ФПГ, а сохранения государственных концернов, появившихся в процессе  приватизации государственных предприятий, а также государственных производственных и непроизводственных объединений. Причиной отсутствия роста активности ФПГ, кроме вышеперечисленных, является государственная политика, которая пока не направлена на реализацию государственной поддержки ФПГ, гарантированной Законом Республики Беларусь о ФПГ.

ФПГ в белорусском законодательстве - объединение юридических лиц, которые осуществляют хозяйственную деятельность на основе договора о создании ФПГ. Цели такого объединения очевидны:

* экономическая интеграция участников;
* реализация инвестиционных проектов;
* повышение конкурентоспособности товаров (работ, услуг);
* повышение эффективности производства;
* создание новых рабочих мест.

Договор о создании ФПГ следует отличать от учредительного договора. Первый тождественен договору о совместной деятельности (простого товарищества). Участниками ФПГ могут быть как резиденты, так и нерезиденты Республики Беларусь.

Если доля имущества одного из участников принадлежит государству, образование ФПГ осуществляется только с согласия соответствующего министерства.

Прибылью ФПГ является консолидированная прибыль ее участников. При ведении ФПГ сводного (консолидированного) баланса прибыль отражается на балансе центральной компании (головного предприятия).

По обязательствам центральной компании, возникшим в результате участия в деятельности ФПГ, участники группы несут солидарную ответственность.

Сложность образования ФПГ состоит в том, что для ее создания необходим участник, выполняющий кредитно-финансовые функции. К сожалению, не каждый банк или финансово-кредитная организация согласятся сейчас поучаствовать в "интеграционной программе" белорусских предприятий.

# 3. Расчет показателей эффективности использования оборотных средств

*Таблица 3.1*

Анализ состава, структуры и динамики оборотных средств ЗАО «Универсам Юбилейный»

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Наименование статей | На 1.01.2006 г. | На 1.01.2007 г. | Изменения (+/-) |
| сумма, млн. руб. | уд. вес | сумма, млн. руб. | уд. вес | сумма, млн. руб. | уд. вес |
| 2. Оборотные активы: | 1732 | 100,0 | 2081 | 100,0 | +349 | 0,0 |
| 2.1. запасы и затраты | 159 | 9,2 | 196 | 9,4 | +37 | +0,2 |
| 2.2. налоги по приобретенным ценностям | 168 | 9,7 | 179 | 8,6 | +11 | -1,1 |
| 2.3. готовая продукция и товары | 1085 | 62,6 | 1117 | 53,7 | +32 | -9,0 |
| 2.4. товары отгруженные, выполненные работы, оказанные услуги | 1 | 0,1 | - |  | -1 | -0,1 |
| 2.5. дебиторская задолженность,в том числе: | 9 | 0,5 | 8 | 0,4 | -1 | -0,1 |
| 2.6. финансовые вложения | - |  | - |  |  | 0,0 |
| 2.6. денежные средства | 310 | 17,9 | 581 | 27,9 | +271 | +10,0 |

Примечание. Источник: собственная разработка

Оборотные активы предприятия на конец отчетного периода увеличились на 349 млн. руб. (или на 20,2%). Сумма их на 1.01.2006 г. составляла 1732 млн. руб., на 1.01.2007 г. составила 2081 млн. руб. Следует отметить увеличение их удельного веса в общей сумме активов предприятия на 4 % (с 38 % до 42 %). Темп изменения составил 120,2 %.

Анализ структуры оборотных активов за 2006 год показывает, что на конец отчетного периода произошло увеличение запасов и затрат на 37 млн. руб., налогов по приобретенным ценностям на 11 млн. руб., готовой продукции и товаров на 32 млн. руб., денежных средств на 231 млн. руб. По сравнению с началом отчетного периода следует отметить уменьшение дебиторской задолженности на 1 млн. руб.

В общей структуре оборотных средств наибольшие изменения произошли в удельном весе денежных средств и готовой продукции - удельный вес денежных средств предприятия увеличился на 10,0%, а удельный вес готовой продукции и товаров уменьшился на 9,0%. Соответственно удельный вес налогов также уменьшился - на 1,1%.

Увеличение удельного веса денежных средств на счетах предприятия при уменьшении удельного веса запасов товарно-материальных ценностей является положительной тенденцией, свидетельствующей о повышении эффективности деятельности торгового предприятия.

Анализ основных показателей оборачиваемости оборотных средств представлен в таблице 3.2.

*Таблица 3.2*

Оборачиваемость оборотных средств ЗАО «Универсам Юбилейный».

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Показатель | 2005 год | 2006 год |
| 1. Товарооборот без НДС, млн. руб. | 21084 | 23322 |
| 2. Однодневный оборот  | 58,57 | 64,78 |
| 3. Среднее значение текущих активов (оборотных средств), млн. руб. | 1732 | 2081 |
| 4. Оборачиваемость оборотных средств, дней  | 29,57 | 32,12 |
| 5. Коэффициент оборачиваемости  | 12,17 | 11,21 |
| 6. Длительность одного оборота оборотных средств, дней | 30,00 | 32,57 |

Примечание. Источник: собственная разработка

В связи с увеличением выручки от реализации продукции произошло увеличение однодневного оборота. Оборотные средства предприятия по сравнению с 2005 г. увеличились на 349 млн. руб. Эффективность использования оборотных средств характеризуется системой экономических показателей, прежде всего оборачиваемостью оборотных средств. Необходимо отметить снижение коэффициента оборачиваемости оборотных средств по сравнению с 2005 годом (с 12,17 до 11,21).

Основная причина замедления оборачиваемости оборотных средств заключается в значительном увеличении остатков оборотных средств в конце года по сравнению с началом года. Несмотря на то, что товарооборот без НДС в 2006 году увеличился, однако средние остатки оборотных средств увеличились в 2006 году в гораздо большей степени, чем товарооборот. Это стало причиной замедления оборачиваемости оборотных средств предприятия.

Определим показатели эффекта деятельности предприятия за 2006 год по сравнению с 2005 годом.

Абсолютное высвобождение (*Ав*) определяется по формуле

,

где Дб и До – длительность одного оборота оборотных средств в базисном и отчетном периодах соответственно, дней.

Ав0 = (32,57 - 30,0) \* 2081 / 360 = 14,86 (млн. руб.) - было дополнительно вовлечено в оборот в 2006 году по сравнению с 2005 годом. О дополнительном вовлечении свидетельствует положительное значение полученного показателя. В том случае, если бы он был отрицательным, это бы свидетельствовало о высвобождении оборотных средств из оборота.

Относительное высвобождение (Ов) определяется по формуле

,

где *ОСб* и *ОСо* – оборотные средства в базисном и отчетном периодах соответственно, тыс. руб.;

*Jвп* – индекс изменения объема реализованной продукции за анализируемый период.

Индекс изменения объема реализованной продукции составит:

J = 26750 / 25133 = 1,0643 = 106,4% - в 2006 году по сравнению с 2005 годом.

Тогда относительное высвобождение оборотных средств составит:

Ов0 = 1732 \* 1,0643 - 2081 = -237,6 (млн. руб.) - относительное относительное высвобождение оборотных средств в 2006 году по сравнению с 2005 годом.

В таблице 3.3 представлены более детальные показатели эффективности использования оборотных средств за 2006 год.

*Таблица 3.3.*

Показатели эффективности управления оборотными активами

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Показатели | Методика расчета | Результат за период |
| *1* | *2* | *3* |
| 1. Коэффициент оборачиваемости оборотных активов  | т/о по себестоимости / средняя сумма оборотных активов | 9,612 |
| 2. Оборачиваемость оборотных активов, в днях | средняя сумма оборотных активов / однодневный т/о по себестоимости | 37,456 |
| 2.1.оборачиваемость товарных запасов, в днях | средняя сумма товарных запасов / однодневный т/о по себестоимости | 21,631 |
| 2.2.оборачиваемость денежных средств | средняя сумма денежных средств / однодневный т/о розничный | 5,824 |

*Окончание таблицы 3.3*

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| *1* | *2* | *3* |
| 2.3.оборот запасов и затрат |  средняя сумма запасов и затрат / однодневный т/о по себестоимости | 3,487 |
| 2.4.оборот дебиторской задолженности | средняя сумма дебиторской задолженности / количество дней в периоде | 0,024 |
| 3. Коэффициент участия оборотных активов в т/о |  средняя сумма оборотных активов / однодневный т/о по себестоимости | 37,456 |
| 4. Рентабельность оборотных активов | (ЧП / средняя сумма оборотных активов)\*100 | 35,458 |
| 5. Фондоотдача оборотных средств | Товарооборот / средняя сумма оборотных активов (средств) | 11,21 |
| 6. Коэффициент загрузки оборотных средств | средняя сумма оборотных средств / товарооборот | 0,089 |

Примечание. Источник: собственная разработка.

Рассчитаем показатели рентабельности оборотных активов как отношение прибыли за отчетный период к стоимости оборотных средств.

Роб0 = 598 / 1732 \* 100% = 0,3453 = 34,5% - в 2005 г.

Роб1 = 1042 / 2081 = 0,5007 = 50,1% - в 2006 г.

Таким образом, несмотря на то, что в 2006 году оборачиваемость оборотных средств предприятия уменьшилась (замедлилась), эффективность использования оборотных средств увеличилась - об этом свидетельствует увеличение показателя рентабельности оборотных средств.

# Список использованных источников

1. Гусев А.Б. Государство и бизнес. М.,2002. 194 с.
2. Остапенко В.В. Финансы предприятия : учебное пособие. М.: Омега-Л, 2006. 303 с.
3. Финансы предприятий: Учебное пособие / Под общ. ред. Н.Е. Зайца, М.К. Фисенко. Мн.: Вышэйшая школа, 1995. 256 с.
4. Шуляк П.Н. Финансы предприятия: Учебник для вузов по экон. спец. М.: Дашков и К, 2002. 751 с.