**1. Финансовый рынок, его функции**

Функционирование рыночной экономики основывается на функционировании разнообразных рынков, которые можно сгруппировать в два основных класса: рынки выработанной продукции (товаров и услуг) и рынки трудовых и финансовых ресурсов.

Финансовый рынок – это механизм перераспределения капитала между кредиторами и заемщиками при помощи посредников на основе спроса и предложения на капитал. На практике он представляет собой совокупность кредитных организаций (финансово-кредитных институтов), направляющих поток денежных средств от собственников к заемщикам и обратно.

На рынке финансовых ресурсов встречаются такие рынки, в которых в процессе хозяйствования возникает потребность в средствах для расширения их деятельности, а также такие, в которых накапливаются сбережения, которое могут быть использованы для инвестиций. Именно на рынке финансовых ресурсов, или финансовом рынке, происходит перелив средства, при котором они перемещаются от тех, кто имеет их излишек, к тем, кто требует инвестиций. При этом, как правило, средство направляются от тех, кто не может их эффективно использовать, к тем, кто использует их продуктивно. Это оказывает содействие не только повышению производительности и эффективности экономики в целом, а и улучшению экономического благосостояния каждого члена общества.

На финансовом рынке те, что имеют свободные финансовые ресурсы, передают их на разных условиях другим участникам рынка, которые опосредствованно через субъектов рынка или непосредственно используют привлеченные ресурсы для финансирования разных областей экономики, обеспечения потребностей населения и потребностей государственного бюджета.

Финансовые ресурсы предоставляются на условиях займа или на условиях совладения, если инвестор приобретает права собственности на приобретенные за инвестированные средства материальные или нематериальные активы. Заем оформляется разными видами долговых ценных бумаг, банковского, коммерческого или государственного кредита. Платой за использование заемного капитала выступает процент, который зависит от структуры спроса и предложения на заемный капитал и может корригироваться в ту или иную сторону, обеспечивая инвестору высший или низший уровень прибыли. С одной стороны, уровень процентной ставки может быть низшей от ставки прибыли от использования привлеченных ресурсов, чтобы заемщик имел возможность погасить заем и обеспечить возрастание собственного капитала. С другой стороны, процентная ставка может обеспечить инвестору прибыль от предоставления средств в заем, а также компенсировать потери от обесценения ресурсов вследствие инфляции и рисков от осуществления конкретных инвестиций. Реальная ставка прибыли на заемный капитал отвечает средним темпам возрастания экономики с поправкой на риск осуществления конкретных инвестиций. Чем эффективнее функционирует рынок заемного капитала, тем большей мерой процентная ставка на заемный капитал отвечает риску инвестиций и эффективности конкретной области экономики и экономики в целом.

Уровень прибыли на инвестиции в акционерный капитал определяется уровнем рентабельности конкретного производства и рыночной конъюнктурой, которая влияет на рыночную капитализацию корпорации. Уровень прибыли на акционерный капитал в значительной мере отвечает уровню эффективности конкретного производства и в случае неэффективной деятельности может обеспечить инвестору нулевую или отрицательную ставку прибыли.

Инвестор – собственник акции разделяет риск инвестиций с другими акционерами предпринимательской структуры и потому прибыль на инвестиции в акции может колебаться в значительных границах. В отличие от прибыли на акционерный капитал процент на заемный капитал в целому менее связанный с текущей финансово-хозяйственной деятельностью конкретного субъекта хозяйствование и в основном определяется конъюнктурой рынка.

Передача в пользование финансовых ресурсов на финансовом рынке оформляется тем ли другим финансовым инструментом. Если ресурсы передаются на условиях займа, это оформляется соответствующими инструментами займа – долговыми ценными бумагами (облигациями, векселями, сберегательными сертификатами и т.п.) или разными видами кредитных инструментов. Если инвестор вкладывает средства в акционерный капитал, такая операция оформляется инструментами собственности – акциями. Платой за предоставленные в заем ресурсы выступает процент, а при бессрочном инвестировании средств в акционерный капитал – прибыль в виде дивидендов и капитализированную прибыль, которая направляется на увеличение собственного капитала корпорации.

Поскольку передача в пользование капитала происходит через продажу финансовых активов, которые отображают права на получение дохода на вложенный капитал, финансовый рынок можно определить как рынок, на котором выпускают, продают и покупают финансовые активы.

Финансовый рынок представляет собой систему экономических и правовых отношений, связанных с куплей-продажей или выпуском и оборотом финансовых активов. Субъектами этих отношений выступают государство, а также те, кто желает передать в пользование свободные финансовые ресурсы, те, которые требуют инвестиций, и финансовые посредники, которые на стабильной, благоустроенной основе обеспечивают перераспределение финансовых ресурсов среди участников рынка.

Лица, которые инвестируют средства в деятельность других субъектов рынка, покупая определенные финансовые активы, называют инвесторами и собственниками финансовых активов – акций, облигаций, депозитов и т.п. Тех, кто привлекает свободные финансовые ресурсы через выпуск и продажу инвесторам финансовых активов, называют эмитентами таких активов. Каждый финансовый актив есть активом инвестора – собственника актива и обязательством того, кто эмитировал данный актив.

Торговля финансовыми активами между участниками рынка происходит по посредничеству разнообразных финансовых институтов. Именно они обеспечивают непрерывное функционирование рынка, размещение среди инвесторов новых и оборот на рынке эмитированных прежде активов. Наличие на финансовом рынке большого количества финансовых посредников с широким спектром услуг оказывает содействие обострению конкуренции между ними, а итак, снижению цен на разные виды финансовых услуг. Чем более развитый и конкурентный финансовый рынок, тем меньшей вознаграждение финансовых посредников за предоставленные другим участникам рынка услуги.

Финансовые посредники являются необходимыми участниками финансового рынка, которые обеспечивают инвесторам оперативное вложение средств в финансовые активы и изъятие средств из процесса инвестирования. Участникам рынка, которые требуют инвестиций, финансовые посредники помогают задействовать средства за соответствующую своей конкурентной позиции плату. Чем выше конкурентная позиция заемщика на рынке, тем ниже плата за пользование финансовыми ресурсами.

Роль финансового рынка заключается в том, что он:

– мобилизует временно свободный капитал из многообразных источников;

– эффективно распределяет аккумулированный свободный капитал между многочисленными конечными его потребителями;

– определяет наиболее эффективные направления использования капитала в инвестиционной сфере;

– формирует рыночные цены на отдельные финансовые инструменты и услуги, объективно отражающие складывающееся соотношение между предложением и спросом;

– осуществляет квалифицированное посредничество между продавцом и покупателем финансовых инструментов;

– формирует условия для минимизации финансового и коммерческого риска;

– ускоряет оборот капитала, т.е. способствует активизации экономических процессов.

Финансовые рынки выполняют ряд важных функций.

1. Обеспечивают такое взаимодействие покупателей и продавцов финансовых активов, в результате которого устанавливаются цены на финансовые активы, которые уравновешивают спрос и предложение на них.

На финансовом рынке каждый из инвесторов имеет определенные соображения относительно доходности и риска своих будущих вложений в финансовые активы. При этом, конечно, им учитывается существующая на финансовом рынке ситуация: минимальные процентные ставки и уровни процентных ставок, которые отвечают разным уровням риска. Эмитенты финансовых активов, для того чтобы быть конкурентоспособными на финансовом рынке, стремятся обеспечить инвесторам необходимый уровень доходности их финансовых вложений. Таким образом на эффективно действующем финансовом рынке формируется равновесная цена на финансовый актив, которая удовлетворяет и инвесторов, и эмитентов, и финансовых посредников.

2. Финансовые рынки вводят механизм выкупа у инвесторов надлежащих им финансовых активов и тем самым повышают ликвидность этих активов. Выкуп у инвесторов финансовых активов обеспечивают финансовые посредники – дилеры рынка, которые в любой момент, если это нужно инвесторам, готовы выкупить финансовые активы, которыми они владеют. Чем эффективнее функционирует финансовый рынок, тем выше ликвидность он обеспечивает финансовым активам, которые находятся в обороте на нем, поскольку любой инвестор может быстро и практически без потерь в любой момент превратить финансовые активы на денежную наличность.

Финансовые посредники всегда готовые не только выкупить финансовые активы, а и продать их инвесторам в случае необходимости. Осуществляя на постоянной основе выкуп и продажу финансовых активов, финансовые посредники не только обеспечивают ликвидность финансовых активов, которые находится в обращении на рынке, а и стабилизируют рынок, противодействуют значительным колебаниям цен, которые не связаны с изменениями в реальной стоимости финансовых активов и изменениями в деятельности эмитентов этих активов.

3. Финансовые рынки оказывают содействие нахождению для любого из кредиторов (заемщиков) контрагента соглашения, а также существенно снижают затраты на проведение операций и информационные затраты. Финансовые посредники, осуществляя большие объемы операций по инвестированию и привлечению средства, уменьшают для участников рынка затраты и соответствующие риски от проведения операций с финансовыми активами. Как на рынке акций и облигаций, так и на кредитном рынке именно посредники играют решающую роль в перемещении капиталов. В особенности заметная эта роль при финансировании посредниками корпораций, которые имеют не высочайший кредитный рейтинг, и количество которых есть значительной во всех странах мира. Финансовые посредники уменьшают затраты через осуществление экономии на масштабе операций и усовершенствования процедур оценивания ценных бумаг, эмитентов и заемщиков на кредитном рынке.

Финансовый рынок Республики Беларусь представляет собой организованную или неформальную систему торговли финансовыми инструментами. На этом рынке происходит обмен деньгами, предоставление кредита и мобилизация капитала. Основную роль здесь играют финансовые инструменты, направляющие потоки денежных средств от собственников к заемщикам. Товаром выступают деньги и ценные бумаги.

В странах с развитой рыночной экономикой функционируют высокоэффективные финансовые рынки, которые обеспечивают механизм перераспределения финансовых ресурсов среди участников рынка и оказывают содействие эффективному размещению сбережений среди областей экономики. На развитие финансовых рынков в таких странах оказывают содействие массовая приватизация, преодоление кризисных явлений и положительные сдвиги в экономике. Параллельно с этим, как правило, происходит формирование соответствующей законодательной базы и механизма, который гарантирует ее выполнение.

**2. Выручка от реализации продукции, ее состав и структура**

Доход – экономическая выгода в денежной или натуральной форме, учитываемая в случае возможности ее оценки.

Доход предприятия образуют поступившие за определенный период времени денежные средства или иное имущество, увеличивающее его активы. Доход классифицируется на доходы по видам деятельности и прочие поступления, к которым относятся операционные и внереализационные доходы.

Доходом по видам деятельности предприятия является выручка от реализации товаров, продукции, работ, услуг и других видов деятельности, указанных в уставе.

Сумма выручки определяется в соответствии с принятой предприятием учетной политикой на основании договора или ином основании, предусмотренном законодательством. В противном случае полученные в оплату предприятием денежные средства и иные активы рассматриваются как внереализационные доходы.

Операционными являются доходы от отдельных операций, не относящихся к видам деятельности предприятия, не связанные с производством, например доходы, связанные с продажей и прочим выбытием принадлежащих предприятию основных средств, нематериальных активов, производственных запасов, валютных ценностей, ценных бумаг и иных активов:

1) доходы от предоставления за плату во временное пользование активов предприятия в соответствии с законодательством (когда это не является предметом деятельности);

2) доходы от участия в уставных фондах других организаций, а также доходы по ценным бумагам;

3) проценты за использование банком денежных средств, находящихся на счете организации в данном банке.

К внереализационным доходам относятся доходы от операций, непосредственно не связанных с производственной деятельностью предприятия, в том числе чрезвычайные доходы: штрафы, пени, неустойки за нарушение условий договоров, полученные, присужденные судом или признанные организацией-должником, начисленные в момент их признания или получения:

1) штрафы, пени, неустойки за нарушение условий договоров, уплаченные или признанные организацией к уплате;

2) стоимость безвозмездно полученных активов: основных средств и других амортизационных активов, в том числе полученных в качестве целевого финансирования;

3) стоимость имущества, оказавшегося в излишке по результатам инвентаризации;

4) прибыль или убыток прошлых лет;

5) суммы недостач, потерь и порчи активов в соответствии с законодательством;

6) положительные и отрицательные курсовые разницы, возникающие при переоценке имущества и обязательств;

7) сумма дооценки активов;

8) другие.

Выручка от реализации может определяться либо по мере отгрузки продукции, либо по мере поступления оплаты на счета в банках. Право выбора метода определения предоставлено самим предприятиям, которые отражают принятое решение в учетной политике предприятия.

Доходом предприятия считается не вся выручка от реализации, а только ее часть, за вычетом налога на добавленную стоимость, акцизов, иных налогов и обязательных платежей, подлежащих перечислению в бюджет.

Своевременное поступление выручки – важный момент в хозяйственной деятельности предприятия. Во-первых, выручка от реализации продукции является основным регулярным источником средств для предприятия и занимает наибольший удельный вес среди других возможных поступлений средств. Во-вторых, процесс кругооборота средств предприятия заканчивается реализацией продукции и поступлением выручки, что означает восстановление затраченных на производство денежных средств и создание необходимых условий для возобновления следующего кругооборота.

От поступления выручки зависит устойчивость финансового положения предприятия, состояние его оборотных средств, размер прибыли, своевременность расчетов с бюджетом, внебюджетными фондами, банками, поставщиками, рабочими и служащими предприятия. Несвоевременное ее поступление приводит к задержке расчетов, штрафам и санкциям, что в конечном итоге означает не только потерю прибыли предприятия, но и перебои в работе, остановку производства на смежных предприятиях.

Предприятия, экспортирующие продукцию, получают валютную выручку. Для учета валютной выручки в уполномоченном банке предприятию открывается два счета: транзитный валютный счет для зачисления в полном объеме поступлений в иностранной валюте и текущий валютный счет для учета средств, остающихся в распоряжении предприятия после обязательной продажи части экспортной выручки в иностранной валюте.

С транзитных валютных счетов предприятий по поручению предприятия осуществляется обязательная продажа валюты.

За полную и своевременную продажу части экспортной выручки на внутреннем валютном рынке предприятия несут ответственность в законодательно установленном порядке.

Денежные средства в рублях, полученные предприятием в результате обязательной продажи валютной выручки, зачисляются на его расчетный счет.

Выручка от реализации продукции и услуг включает три элемента: себестоимость, прибыль, косвенные налоги и отчисления. Каждая часть имеет свое направление использования.

Первая часть выручки направляется на возмещение затрат, включаемых в полную себестоимость реализованной продукции, то есть себестоимость выступает в качестве источника финансирования простого воспроизводства. Следует иметь в виду, что из этих средств необходимо уплатить налоги в бюджет (земельный, экологический, чрезвычайный), а также сделать отчисления во внебюджетные и другие фонды в соответствии с законодательством.

Вторая часть выручки – прибыль. Она является источником формирования общегосударственных и децентрализованных фондов денежных средств. Прибыль, направляемая в фонды предприятия, обеспечивает решение его экономических, технических социальных задач. Часть прибыли уплачивается в бюджет в виде налогов (на недвижимость, на доходы и прибыль, местных налогов).

Третья часть выручки представляет собой косвенные налоги и отчисления (налог на добавленную стоимость, акцизы, иные налоги и обязательные платежи, подлежащие перечислению в бюджет).

На размер выручки от реализации продукции оказывают влияние следующие факторы:

1) в сфере производства – объем производства, качество продукции, ее ассортимент, ритмичность выпуска и др.;

2) в сфере обращения – ритмичность отгрузки, своевременное оформление транспортных и расчетных документов, сроки документооборота, соблюдение условий договора, оптимальные формы расчетов, уровень цен;

3) не зависящие от деятельности предприятия – нарушения договоров поставщиками материально-технических ресурсов, недостатки в работе транспорта, несвоевременная оплата продукции из-за отсутствия у покупателя средств.

Выручка от реализации продукции (работ, услуг) планируется по формуле:

В = Он.г. + ТП – Ок.г.,

где В-планируемая сумма выручки от реализации продукции;

Он.г. – нереализованные остатки готовой продукции на начало планируемого года;

ТП – выпуск товарной продукции, в планируемом году;

Ок.г – остатки нереализованной продукции на конец планируемого периода.

Все элементы формулы расчета выручки от реализации продукции выражены в ценах реализации: остатки на начало года – в действовавших ценах периода, предшествующего планируемому; товарная продукция и остатки нереализованной продукции на конец периода – в ценах планируемого периода.

Стоимость товарного выпуска в планируемых ценах реализации определяется на основе полученного предприятием госзаказа, заключенных хозяйственных договоров на поставку продукции и заявок потребителей.

Товарная продукция (ТП) – предназначенная для реализации продукция в денежном выражении. Включает полностью укомплектованные изделия и полуфабрикаты, отпущенные или предназначенные к отпуску на сторону. В состав ТП входят также работы и услуги промышленного характера на сторону; продукция (услуги), произведенная для капитального строительства, жилищно-коммунального хозяйства и непроизводственных нужд самого предприятия.

Объем ТП может быть исчислен по формуле:

ТП = СГП + СПФ + СРП +СПС,

где СГП – стоимость готовой продукции, выработанной из своего сырья, реализованной или предназначенной к реализации;

СПФ – стоимость полуфабрикатов основного производства и вспомогательных цехов, отпущенных на сторону или своему капитальному строительству;

СРП – стоимость работ промышленного характера и услуг, включая стоимость капитального ремонта оборудования и транспортных средств своей организации;

СПС – стоимость переработки сырья (материалов) заказчика.

В момент планирования точные данные об остатках нереализованной продукции на начало планируемого периода могут отсутствовать. Поэтому в расчет может приниматься ожидаемая величина остатков нереализованной продукции. Стоимость остатков в ценах реализации определяется с помощью коэффициента пересчета. Он равен частному от деления объема продукции в ценах периода, предшествующего планируемому, на производственную себестоимость продукции того же периода.

Стоимость остатков нереализованной продукции на конец планируемого периода в действующих ценах рассчитывается исходя из однодневного выпуска в планируемых ценах и соответствующей нормы запаса в днях. Стоимость однодневного выпуска в ценах реализации определяется при годовом планировании по данным IV квартала, при квартальном – по данным соответствующего квартала.

Состав остатков нереализованной продукции при планировании выручки по поступлению денег на расчетный счет (в кассу предприятия) на начало года включает годовую продукцию на складе, в том числе отгруженные, документы по которым не переданы в банк; товары отгруженные, срок оплаты которых не наступил, товары отгруженные, не оплаченные в срок покупателями; товары на ответственном хранении у покупателя. На конец года остатки нереализованной продукции принимаются в расчет только по готовой продукции на складе и товарам отгруженным, срок оплаты которых не наступил.

При планировании выручки по отгрузке нереализованной продукцией считается только готовая продукция на складе предприятия. Отгруженная продукция считается реализованной, следовательно, оплаченной в ближайшее время. На практике, к сожалению, более вероятна другая ситуация – длительный период осуществления расчетов или не поступление платежей от покупателя продукции в установленный срок. На случай не поступления платежей от потребителей предусматривается создание фонда риска, или, иначе говоря, резерва по сомнительным долгам предприятия. Сомнительным долгом считается дебиторская задолженность предприятия, которая не погашена в сроки, установленные договорами, не обеспечена гарантиями. На стадии планирования выручки это учесть невозможно, поэтому предприятия, определяющие выручку по отгрузке, имеют право образовывать резерв по сомнительным долгам, средства которого учитываются на отдельном счете, и относить поступающие от дебиторов долги в течение года на счет резерва. Источник образования резерва – прибыль до ее налогообложения.

**3. Практическая часть**

На основе финансовой отчетности вашего предприятия необходимо оценить финансовое состояние предприятия. Это предполагает анализ следующих групп показателей:

– финансовые результаты деятельности предприятия;

– объем и структура имущества;

– платежеспособность (коэффициенты ликвидности);

– эффективность использования основных и оборотных средств.

Используя методы вертикального и горизонтального анализа необходимо оценить динамику и направления изменения финансового состояния анализируемого предприятия.

Основной вид деятельности ООО «Юалстар» – промышленное производство строительных материалов (плитка керамическая облицовочная, плитка, керамическая для пола, минераловатные изделия). Проведем анализ основных показателей деятельности ООО «Юалстар» за 2006–2007 гг.
(таблица 1).

Таблица 1. Основные показатели хозяйственной деятельности ООО «Юалстар» за 2006–2007 гг.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | Ед. изм. | 2006 г. | 2007 г. | Отклонение (+,–) | Темп роста, % |
| Выручка от реализации | млн. руб. | 47546 | 54156 | +6610 | 113,9 |
| Выручка от реализации за вычетом налогов | млн. руб. | 42318 | 49180 | +6862 | 116,2 |
| Себестоимость реализованной продукции | млн. руб. | 34962 | 40924 | +5962 | 117,1 |
| Расходы на реализацию | млн. руб. | 1292 | 1859 | +567 | 143,9 |
| Прибыль (убыток) от реализации | млн. руб. | 6064 | 6397 | +333 | 105,5 |
| Операционные доходы | млн. руб. | 4128 | 12141 | +8013 | В 2,9 раза |
| Операционные расходы | млн. руб. | 4282 | 12160 | +7878 | В 2,8 раза |
| Прибыль (убыток) от операционных доходов и расходов | млн. руб. | -154 | -19 | +135 | 12,3 |
| Внереализационные доходы | млн. руб. | 319 | 142 | -177 | 44,5 |
| Внереализационные расходы | млн. руб. | 1723 | 1730 | +7 | 100,4 |
| Прибыль (убыток) от внереализационных доходов и расходов | млн. руб. | -1404 | -1588 | -184 | 113,1 |
| Прибыль за отчетный период | млн. руб. | 4506 | 4790 | +284 | 106,3 |
| Налоги и сборы из прибыли | млн. руб. | 1976 | 1856 | -120 | 93,9 |
| Расходы и платежи из прибыли | млн. руб. | 128 | 5 | -123 | 3,9 |
| Нераспределенная прибыть (убыток) | млн. руб. | 2402 | 2929 | +527 | 121,9 |

Как видно из данных таблицы 1, по состоянию на 01.01.2008 г. выручка от реализации продукции выросла по сравнению с 2006 г. на 6610 млн. руб. и составила 54156 млн. руб. Рост связан с увеличением объемов производства и реализации продукции. Соотношение себестоимости реализованной продукции и выручки от реализации за 2007 г. и 2006 г. существенно не изменилось и составило 0,76 и 0,74, соответственно. По результатам работы за 2006–2007 гг. предприятие сработало с прибылью. Прибыль от реализации продукции за 2007 г. по сравнению с 2006 г. выросла на 333 млн. руб., так как увеличилась выручка от реализации за соответствующий период. Прибыль за отчетный период увеличилась на 284 млн. руб., в том числе на 333 млн. руб. за счет прибыли от реализации продукции, на 135 млн. руб. за счет прибыли от операционных доходов и расходов, и уменьшилась на 184 млн. руб. за счет убытка от внереализационных операций.

При росте выручки от реализации на 13,9%, прибыль от реализации увеличилась всего на 5,5%, что объясняется более высоким ростом себестоимости и расходов на реализацию – на 17,1 и 43,9% соответственно. Темпы роста цен на сырье и энергоносители опережают темпы роста цен на продукцию предприятия. Средневзвешенный рост цен на продукцию предприятия за 2007 г. к уровню декабря 2006 г. составил 100,7%. Кроме административного ограничения роста цен, предприятие не может увеличить цены на керамическую плитку из-за возможности значительной потери конкурентоспособности как на внутреннем, так и на внешних рынках (на рынок Беларуси поступает все больше импортной продукции: дешевой керамической плитки и разнообразный ассортимент минераловатной продукции. В первом случае продукция среднего и низкого качества пользуется спросом в связи с низкой покупательной способностью потребителей в республике. Низкая конкурентная способность минераловатных изделий связана с выпуском малого ассортимента этой продукции предприятием, а также наличием на рынке более качественной продукции зарубежных производителей. Для расширения ассортимента необходима реконструкция производства данной продукции. Кроме того, на экспортных рынках прослеживается тенденция снижения цен в целом на всех сегментах реализации плиток керамических).

Таким образом, на основе проведенного анализа финансово-экономических показателей ООО «Юалстар» за 2006–2007 гг., можно сделать вывод, что результативность работы ООО «Юалстар» за 2007 г. по сравнению с 2006 г. существенно повысилась, о чем свидетельствуют рост прибыли от реализации, прибыли отчетного периода и прибыли, остающейся в распоряжении предприятия.

Анализ финансового состояния ООО «Юалстар» начнем с изучения состава и структуры имущества (таблица 2).

Таблица 2. Анализ активов ООО «Юалстар» по состоянию на
1 января 2008 г.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименованиестатей | На 01.01.2007 г. | На 01.01.2008 г. | Изменения (+/–) | Темп изменения, % |
| сумма, млн. руб. | уд. вес, % | сумма, млн. руб. | уд. вес, % | сумма, млн. руб. | уд. вес, % |
| Всего активов | 58329 | 100,0 | 65944 | 100,0 | +7615 | - | 113,1 |
| 1. Внеоборотные активы,в том числе: | 41126 | 70,5 | 46606 | 70,7 | +5480 | +0,2 | 113,3 |
| 1.1.основные средства | 36016 | 61,7 | 41444 | 62,8 | +5428 | +1,1 | 115,1 |
| 1.2.вложения во внеоборотные активы | 5110 | 8,8 | 5162 | 7,8 | +52 | -1,0 | 101,0 |
| 2. Оборотные активы | 17203 | 29,5 | 19338 | 29,3 | +2135 | -0,2 | 112,4 |
| 2.1.запасы и затраты | 8746 | 15,0 | 10172 | 15,4 | +1426 | +0,4 | 116,3 |
| 2.2.налоги по приобретенным активам | 642 | 1,1 | 348 | 0,5 | -294 | -0,6 | 54,2 |
| 2.3.дебиторская задолженность | 7013 | 12,0 | 8298 | 12,6 | +1286 | +0,6 | 118,3 |
| 2.4.денежные средства | 564 | 1,0 | 344 | 0,5 | -220 | -0,5 | 61,0 |
| 2.5.прочие оборотные активы | 238 | 0,4 | 176 | 0,3 | -62 | -0,1 | 73,9 |

Анализируя структуру актива баланса ООО «Юалстар» видно, что на конец отчетного периода общая стоимость имущества составила 65944 млн. руб. и по отношению к началу отчетного периода выросла на 13,1%. Основную долю в общей сумме активов на 01.01.2008 г. занимают внеоборотные активы.

По сравнению с 2006 г. произошло увеличение удельного веса внеоборотных активов на 0,2%. Их сумма на конец отчетного периода составила 46606 млн. руб., удельный вес на конец отчетного периода увеличился с 70,5% до 70,7%. Внеоборотные активы на 01.01.2007 г. и на 01.01.2008 г. представлены в основном основными средствами, их сумма увеличилась на 5428 млн. руб., а удельный вес в общей структуре активов увеличился на 1,1%. Внеоборотные активы увеличились в основном за счет увеличения остаточной стоимости основных средств в результате проведенной переоценки по состоянию на 01.01.2008 г.

Сумма оборотных активов на 01.01.2008 г. составила 19338 млн. руб., на 01.01.2007 г. составила 17203 млн. руб., удельный вес на конец отчетного периода снизился на 0,2% (с 29,5% до 29,3%). В структуре оборотных активов на 01.01.2007 г. основной удельный вес занимали запасы и затраты (15,0%) и дебиторская задолженность (12,0%), а на 01.01.2008 г. запасы и затраты составили 15,4%, дебиторская задолженность 12,6% к общей сумме актива баланса.

Рост дебиторской задолженности связан с предоставлением отсрочек платежей при заключении договоров на поставку продукции с целью продвижения ее на рынках сбыта в условиях высокой конкуренции. В качестве отрицательного момента следует также отметить, что темп роста дебиторской задолженности за 2007 г. (18,3%) опережает темп роста выручки от реализации (16,2%). Крупнейшими дебиторами ООО «Юалстар» являются: ЧП «Ремус-Декор» – 894,3 млн. руб., ЗАО «Континент-XXI» – 924,5 млн. руб., ООО «Павлид» – 838,4 млн. руб.

Оборотные активы ООО «Юалстар» в 2007 г. увеличились за счет роста остатков сырья и материалов, дебиторской задолженности. Рост остатков сырья и материалов обусловлен в первую очередь созданием запасов глины на зимний период, в результате чего, поставки импортной глины в натуральном выражении за анализируемый период выросли в 2 раза, при том, что в 2006 г. подобная заготовка из-за отсутствия достаточных финансовых средств не производилась.

Анализ структуры источников формирования капитала ООО «Юалстар» приведен в таблице 3.

Анализ структуры пассивов ООО «Юалстар» свидетельствует о том, что в 2006 г. источником формирования финансовых ресурсов являются капитал и резервы предприятия (55,1%), за 2007 г. их удельный вес составил 62,6% и увеличился на 7,5%, а в абсолютном выражении – на 9105 млн. руб.

Таблица 3. Анализ структуры источников формирования капитала ООО «Юалстар»

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Наименование статей | На 01.01.2007 г. | На 01.01.2008 г. | Отклонение (+/–) |
| сумма, млн. руб. | уд. вес, % | сумма, млн. руб. | уд. вес, % | сумма,млн. руб. | уд. вес, % |
| 1. Капитал и резервы: | 32161 | 55,1 | 41266 | 62,6 | +9105 | +7,5 |
| 1.1.уставный фонд | 4 | 0,1 | 27020 | 41,0 | +27016 | +40,9 |
| 1.2.добавочный фонд | 31018 | 53,1 | 14246 | 21,6 | -16772 | -31,5 |
| 1.3.целевое финансирование | 1139 | 1,9 | - | - | -1139 | -1,9 |
| 2. Обязательства: | 26168 | 44,9 | 24678 | 37,4 | -1490 | -7,5 |
| 2.1.долгосрочные кредиты и займы | 13279 | 22,8 | 10666 | 16,2 | -2613 | -6,6 |
| 2.2.краткосрочные кредиты и займы | 6883 | 11,8 | 9679 | 14,6 | +2796 | +2,8 |
| 2.3.кредиторская задолженность | 6006 | 10,3 | 4333 | 6,6 | -1673 | -3,7 |
| Баланс | 58329 | 100,0 | 65944 | 100,0 | +7615 | - |

Капитал и резервы ООО «Юалстар» в 2006 г. представлены в основном добавочным фондом (53,1%), сумма которого уменьшилась на 16772 млн. руб., а удельный вес снизился на 31,5%. В структуре источников собственных средств предприятия произошли изменения, которые обусловлены акционированием предприятия. В частности уставный фонд ООО «Юалстар» увеличился на 26017 млн. руб.

Наряду с собственными средствами предприятие использует и заемные средства, которые включают в себя кредиторскую задолженность, а также кредиты и займы банков, состоящие из долгосрочных и краткосрочных кредитов. По состоянию на 01.01.2008 г. по сравнению с 01.01.2007 г. долгосрочные кредиты уменьшились на 2613 млн. руб., краткосрочные кредиты увеличились на 2796 млн. руб. Кредиторская задолженность на 01.01.2008 г. составила 4333 млн. руб., из них:

– расчеты с поставщиками и подрядчиками – 1393 млн. руб.;

– расчеты по оплате труда – 630 млн. руб.;

– расчеты по социальному страхованию и обеспечению – 197 млн. руб.;

– расчеты по налогам и сборам – 443 млн. руб.;

– расчеты с разными дебиторами и кредиторами – 1666 млн. руб.

Просроченная кредиторская задолженность на 01.01.2008 г. составила 203 млн. руб. или 4,7% в общей сумме кредиторской задолженности. По сравнению с 01.01.2007 г. кредиторская задолженность уменьшилась на 1673 млн. руб., прежде всего это связано с уменьшением расчетов с поставщиками и подрядчиками и с разными дебиторами и кредиторами. Просроченная кредиторская задолженность уменьшилась на 294 млн. руб. или в 2,4 раза.

Отношение кредиторской задолженности к выручке за 2006 г. составляло 12,6%, а за 2007 г. составило 8,0%. Оборачиваемость кредиторской задолженности в 2007 г. по сравнению с 2006 г. ускорилась с 49 дней до 34,4 дней. Следует отметить, что соотношение дебиторской и кредиторской задолженности значительно улучшилось – с 1,2 по состоянию на 01.01.2007 г. до 1,9 по состоянию на 01.01.2008 г.

Основными кредиторами ООО «Юалстар» являются:

– фирма «Astropark International S.A.» (Австрия) – 106,2 млн. руб.;

– ЗАО «Ирис-ПАК» (Россия) – 212,3 млн. руб.;

– ЧПУП «МекомПак» – 112,6 млн. руб.;

– ЖТ Пушкарев А.А. – 104,5 млн. руб.

Соотношение собственного капитала к заемному на 01.01.2007 г. составило 1,223 (32161 / 26198), а на 01.01.2008 г. составило 1,672 (41266 /
/ 24678). Таким образом, приведенные выше данные свидетельствуют о том, что ООО «Юалстар» в 2007 г. привлекало меньше заемных средств по сравнению с 2006 г., что свидетельствует о повышении мобильности имущества предприятия.

Для анализа ликвидности ООО «Юалстар» по методике Минфина (данные Инструкции по анализу и контролю за финансовым состоянием и платежеспособностью субъектов предпринимательской деятельности) рассчитаем коэффициенты текущей ликвидности и обеспеченности собственными оборотными средствами (таблица 4).

Таблица 4. Коэффициенты текущей ликвидности и обеспеченности собственными оборотными средствами ООО «Юалстар»

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Наименование показателя | На 01.01.2007 г. | На 01.01.2008 г. | Норматив |
| Коэффициент текущей ликвидностиК1 = стр. 290 / (стр. 590 – стр. 510 – стр. 550) | 1,334 | 1,38 | К1≥1,2 |
| Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствамиК2 = (стр. 490 + стр. 550 – стр. 190) / стр. 290 | -0,521 | -0,276 | К2≥0,3 |
| Коэффициент обеспеченности финансовых обязательств активамиК3 = (стр. 590 – стр. 550) / стр. 600 | 0,449 | 0,374 | К3≤0,85 |

Коэффициент текущей ликвидности:

На 01.01.2007 г.:

17203 / (26168 – 13279) = 1,334

На 01.01.2008 г.:

19338 / (24678 – 10666) = 1,38

На 01.01.2007 г. и на 01.01.2008 г. значение коэффициента текущей ликвидности выше нормативного. Нижняя граница рекомендуемого значения обусловлена тем, что у предприятия должно быть по меньшей мере достаточно оборотных средств для погашения краткосрочных обязательств, иначе предприятие окажется под угрозой банкротства. Приведенные выше расчеты свидетельствуют о том, что ООО «Юалстар» обеспечено собственными оборотными средствами для ведения хозяйственной деятельности и своевременного погашения срочных обязательств.

Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами:

На 01.01.2007 г.:

(32161 – 41126) / 17203 = -0,521

На 01.01.2008 г.:

(41266 – 46606) / 19338 = -0,276

Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами на 01.01.2007 г. и на 01.01.2008 г. не соответствует нормативу, это свидетельствует о том, что у ООО «Юалстар» не достаточно собственных оборотных средств для ведения хозяйственной деятельности и обеспечения финансовой устойчивости.

Коэффициент обеспеченности финансовых обязательств активами:

На 01.01.2007 г.:

26168 / 58329 = 0,449

На 01.01.2008 г.:

24678 / 65944 = 0,374

Значение коэффициента обеспеченности финансовых обязательств активами на 01.01.2007 г. и на 01.01.2008 г. соответствует нормативу, то есть ООО «Юалстар» способно рассчитаться по своим финансовым обязательствам после реализации активов.

Таким образом, на 01.01.2008 г. можно сделать вывод, что предприятие является платежеспособным и имеет удовлетворительную структуру баланса, платежеспособность приобрела устойчивый характер.

Финансовое состояние ООО «Юалстар» на 01.01.2008 г. можно охарактеризовать как устойчивое. Предприятие обеспечено собственными оборотными средствами для ведения хозяйственной деятельности и своевременного погашения срочных обязательств, однако у ООО «Юалстар» не достаточно собственных оборотных средств для обеспечения финансовой устойчивости.

Положительным моментом является и тот факт, что ООО «Юалстар» способно рассчитаться по своим финансовым обязательствам после реализации активов. Как свидетельствует динамика изменения на протяжении года коэффициентов платежеспособности, их значения улучшаются в сторону приближения к нормативным, что свидетельствует об улучшении финансового положения ООО «Юалстар».

Одним из источников экономического роста предприятия становится повышение эффективности использования основных фондов, которое на предприятии проявляется в увеличении объема выручки, прибыли, экономии затрат труда. Интенсивное использование основных фондов дает возможность получать доходы без дополнительных капитальных затрат.

Для определения экономической эффективности использования основных фондов ООО «Юалстар» рассчитаем следующие показатели.

1) фондоотдача (определяется отношением выручки к среднегодовой стоимости основных фондов).

2006 год:



2007 год:



Таким образом, из приведенных расчетов видно, что фондоотдача увеличилась на 0,06 руб. (1,4 руб. – 1,34 руб.), на это оказало влияние повышение производительности труда.

2) фондооснащенность (характеризует величину основных фондов на одного работника предприятия).

2006 год:



2007 год:



Фондооснащенность ООО «Юалстар» по сравнению с 2006 г. увеличилась на 7,21 руб. (130,4 руб. – 123,19 руб.), это связано с увеличением основных средств в активах ООО «Юалстар».

3) коэффициент эффективности использования основных фондов (характеризует величину прибыли на 1 руб. основных фондов).

2006 год:



2007 год:



Приведенные расчеты свидетельствуют об ухудшении эффективности использования основных средств, так как прибыль на 1 руб. основных фондов снизилась на 0,003 (0,124 – 0,127).

Проведем анализ оборачиваемости оборотных средств ООО «Юалстар» (таблица 5).

Таблица 5. Оборачиваемость оборотных средств ООО «Юалстар»

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатель | 2006 год | 2007 год | Изменение, +/- |
| 1. Выручка от реализации продукции, млн. руб. | 47546 | 54156 | +6610 |
| 2. Однодневный оборот (стр. 1 / 360 дн.), млн. руб. | 132,07 | 150,43 | +18,36 |
| 3. Среднее значение текущих активов (оборотных средств), млн. руб. | 17045 | 18270,5 | +1225,5 |
| 4. Оборачиваемость оборотных средств, дней (стр. 3 / стр. 2) | 129,06 | 121,46 | -7,6 |
| 5. Коэффициент оборачиваемости(стр. 1 / стр. 3) | 2,79 | 2,96 | +0,17 |

В связи с ростом выручки от реализации продукции в 2007 г. по сравнению с 2006 г. произошло увеличение однодневного оборота на 18,36 млн. руб. Оборотные средства ООО «Юалстар» в 2007 г. по сравнению с 2006 г. увеличились на 1225,5 млн. руб. Эффективность использования оборотных средств характеризуется системой экономических показателей, прежде всего оборачиваемостью оборотных средств. Необходимо отметить рост коэффициента оборачиваемости оборотных средств в 2007 г. по сравнению с 2006 г. на 0,17 и снижение оборачиваемости оборотных средств на 7,6 дн.

Рассмотрев сложившуюся ситуацию в ООО «Юалстар», проанализировав основные показатели его деятельности, разработаем рекомендации для улучшения эффективности функционирования предприятия.

Рост объемов реализации продукции и прибыли от реализации ООО «Юалстар» прогнозируется получить за счет увеличения объема производства продукции и уменьшения остатков готовой продукции на складах, а также за счет снижения затрат на 1 руб. товарной продукции. Снижение затрат на 1 руб. товарной продукции в 2008 г. будет осуществляться за счет следующих основных факторов:

– внедрения новой, прогрессивной технологии, автоматизации и механизации производственных процессов;

– совершенствования применяемой техники и технологии;

– совершенствования организации и управления производством, улучшение организации труда;

– сокращение административно-управленческих расходов;

– рост объемов производства и изменение структуры выпускаемой продукции.

**Список использованных источников**

1. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учеб. пособие / Под общ. ред. Л.Л. Ермолович. – Мн.: Интерпрессервис; Экоперспектива, 2001. – 576 с.
2. Баканов М.И., Шеремет А.Д. Теория экономического анализа. – М: Финансы и статистика, 2002. – 415 с.
3. Раицкий К.А. Экономика предприятия: Учебник для ВУЗов. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Дашков и К, 2002. – 1012 с.
4. Романовский В.М. и др. Финансы предприятий. – СПб.: Издательский дом Бизнес-пресса, 2000. – 528 с.
5. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия, 7-е изд., испр. – Мн.: Новое знание, 2002. – 704 с.
6. Финансы предприятий: Учебник / Л.Г. Колпина, Т.Н. Кондратьева, А.А. Лапко; Под ред. Л.Г. Колпиной. – 2-е изд., дораб. и доп. – Мн.: Выш. шк., 2004. – 336 с.
7. Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С. Финансы предприятий. – М: Инфра-М, 2002. – 207 с.
8. Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С. Методика финансового анализа. – М.: Инфра-М, 1998. – 342 с.
9. Шидловская М.С. Финансовый контроль и аудит: Учеб. пособие – Мн.: Вышэйшая школа, 2001. – 495 с.
10. Инструкция по анализу и контролю за финансовым состоянием и платежеспособностью субъектов предпринимательской деятельности (в ред. постановления Минфина, Минэкономики, Минстата от 27.04.2007 г. №69/76/52).