

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	8
1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ВЛИЯНИЯ СИСТЕМ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ НА ФИНАНСОВЫЙ РЕЗУЛЬТАТ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	10
1.1 Налоговая нагрузка и эффективность системы налогообложения	10
1.2 Сравнительный анализ методик расчета влияния налогообложения на де- ятельность предприятия.....	15
1.3 Общая характеристика предприятия ООО «МК-Меркурий»	23
2 АНАЛИЗ ФИНАНСОВО – ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИ- ЯТИЯ НА ОСНОВЕ НАЛОГОВОЙ ОЦЕНКИ НАЛОГОВОЙ НАГРУЗКИ	30
2.1 Анализ основных показателей деятельности предприятия	30
2.2 Анализ финансового состояния предприятия ООО «МК-Меркурий»	35
2.3 Анализ альтернативных объектов и форм налогообложения для предпри- ятия ООО «МК-Меркурий»	57
3 РАЗРАБОТКА МЕРОПРИЯТИЙ ПО ПОВЫШЕНИЮ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ ООО «МК - МЕРКУРИЙ»	63
3.1 Вариант повышения эффективности деятельности предприятия	63
3.2 Оптимизация налогообложения «ООО МК-Меркурий»	91
3.3 Сравнительная характеристика налоговой нагрузки предприятия с учетом реализации инвестиционного проекта	95
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	97
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК	100
ПРИЛОЖЕНИЕ.....	102
ПРИЛОЖЕНИЕ А Бухгалтерская отчетность ООО «МК-Меркурий».....	102
ПРИЛОЖЕНИЕ Б Отчёт о финансовых результатах.....	104

АННОТАЦИЯ

Умаханова З.З. Влияние налоговой нагрузки предприятия на повышение эффективности его деятельности - Челябинск: ЮУрГУ, ДО - 415, 9-ил., 27 табл., 104с., библиогр. список - 26 назим., 2 прил., 10 л слайдов

Дипломный проект выполнен с целью разработки стратегических направлений развития для ООО «МК-Меркурий».

В дипломном проекте представлены теоретические основы влияния систем налогообложения на финансовый результат деятельности. Изучена налоговая нагрузка и эффективность системы налогообложения.

Приведен сравнительный анализ методик расчета влияния налогообложения на деятельность предприятия. Рассмотрена характеристика предприятия ООО «МК-Меркурий».

Тема «Влияние налоговой нагрузки предприятия на повышение эффективности его деятельности» вызвана тем, что в современных условиях налоговое планирование перестает быть лишь способом оптимизации налоговых платежей налогоплательщика. Оно становится неотъемлемой частью бизнеса, видом финансово - управленческой деятельности. Налоговое планирование сегодня должно быть ориентировано не только и не столько на оптимизацию (или минимизацию) налоговых платежей, сколько на повышение эффективности финансово-хозяйственной деятельности.

Так же произведен анализ финансово – хозяйственной деятельности предприятия, анализ финансовой устойчивости, анализ ликвидности и платежеспособности.

Определена стратегия развития ООО «МК-Меркурий» – внедрение продуктов глубокой заморозки».

Налоговая система – главный инструмент перераспределения финансовых средств; для ее эффективного функционирования необходимы определенные условия, прежде всего стабильность общей экономической политики. Налоговая система является частью финансовой системы и может действовать целенаправленно только в том случае, если имеются государственные программы, четко определяющие приоритеты промышленной и научно-технической политики, в соответствии с которыми предоставляются налоговые льготы и бюджетные субсидии. Налоговая система представляет собой совокупность налогов и сборов, принципов, форм и методов их установления, изменения и отмены, уплаты и применения мер по уплате, осуществления налогового контроля, а также привлечения к ответственности и мер ответственности за нарушение налогового законодательства.

ВВЕДЕНИЕ

Один из важнейших аспектов функционирования налоговой системы — это оценка налоговой нагрузки и ее влияние на активность предприятия. Главной задачей проводимых в РФ реформ служит разработка стимулирующих налоговых механизмов для приоритетных сфер экономики и компенсация выпадающих доходов за счет расширения налоговой базы по традиционным (НДС, налог на имущество физических лиц) и новым видам налогов. Среди множества экономических рычагов, при помощи которых государство воздействует на рыночную экономику, важное место занимают налоги. В условиях рыночных отношений, и особенно в переходный к рынку период, налоговая система является одним из важнейших экономических регуляторов, основой финансово-кредитного механизма государственного регулирования экономики. Государство широко использует налоговую политику в качестве определенного регулятора воздействия на негативные явления рынка. Налоги, как и вся налоговая система, являются мощным инструментом управления экономикой в условиях рынка. От того, насколько правильно построена система налогообложения, зависит эффективное функционирование всего народного хозяйства.

Тема «Влияние налоговой нагрузки предприятия на повышение эффективности его деятельности» вызвана тем, что в современных условиях налоговое планирование перестает быть лишь способом оптимизации налоговых платежей налогоплательщика. Оно становится неотъемлемой частью бизнеса, видом финансово-управленческой деятельности. Налоговое планирование сегодня должно быть ориентировано не только и не столько на оптимизацию (или минимизацию) налоговых платежей, сколько на повышение эффективности финансово-хозяйственной деятельности.

Цель – разработать мероприятия по повышению эффективности деятельности предприятия.

Задачи исследования:

- Рассмотрим налоговую нагрузку и эффективность системы налогообложения.
- Проведем сравнительный анализ методик расчета влияния налогообложения на деятельность предприятия
- Изучим общую характеристику предприятия ООО «МК-Меркурий»
- Проведем анализ основных показателей деятельности предприятия
- Проанализируем финансовое состояние предприятия ООО «МК-Меркурий».
- Рассмотрим анализ альтернативных объектов и форм налогообложения для предприятия ООО «МК-Меркурий».
- Приведем вариант повышения эффективности деятельности предприятия
- Рассмотрим оптимизацию налогообложения «ООО МК-Меркурий»
- Проведем сравнительную характеристику налоговой нагрузки предприятия с учетом реализации инвестиционного проекта.

Объектом исследования выступает общество с ограниченной ответственностью «МК-Меркурий».

Предметом исследования являются отношения по организации системы эффективного налогового планирования на предприятии.

1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ВЛИЯНИЯ СИСТЕМ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ НА ФИНАНСОВЫЙ РЕЗУЛЬТАТ ПРЕДПРИЯТИЯ

1.1 Налоговая нагрузка и эффективность системы налогообложения

Один из важнейших аспектов функционирования российской налоговой системы - это проблема налоговой нагрузки и ее воздействия на хозяйственную активность предприятия. И главной задачей всех налоговых реформ служит снижение налоговой нагрузки при условии компенсации выпадающих доходов, но не определены ни временные, ни нормативные рамки этого процесса.

Нуждается в уточнении и само понятие «налоговая нагрузка». Мнение заключается в том, что это комплексная характеристика, которая включает:

- количество налогов и других обязательных платежей;
- структуру налогов;
- механизм взимания налогов;
- показатель налоговой нагрузки на предприятие[5].

Для характеристики налоговой нагрузки имеет значение не только количество, но и структура уплачиваемых налогов. Наиболее «трудными» являются налоговые платежи, исчисляемые независимо от полученного дохода и лишь частично перелагаемые на конечного потребителя. Это налоги уплачиваемые, как отчисления от оборота и имущественные налоги. Налоговая нагрузка на предприятие в немалой степени определяется самим механизмом взимания налогов. Но все дискуссии о налоговой нагрузке на предприятия останутся беспредметными до тех пор, пока не будет достигнуто согласие в вопросе о методике расчета сводного показателя, характеризующего эту нагрузку. Существует несколько методик расчета налоговой нагрузки для предприятия. Одна из наиболее распространенных предполагает использование формулы (1):

$$НН = (СН / Вр) \quad (1)$$

где НН - налоговая нагрузка (%),

СН - сумма налогов, уплачиваемых предприятием,

Вр - выручка от реализации продукции (работ) и оказания услуг.

Также для отдельного плательщика показатель налоговой нагрузки может быть исчислен по формуле:

$$НН=(СН)/СИ *100 \quad (2)$$

где НН - налоговая нагрузка (%),

СН - сумма налогов, уплачиваемых предприятием,

СИ - сумма источников средств для уплаты налогов[5].

В перечень уплачиваемых налогов входят все без исключения налоги и обязательные платежи предприятия в бюджет и во внебюджетные фонды. Иногда предлагают исключить из расчета налоговой нагрузки такие платежи как НДС, акцизы, отчисления во внебюджетные социальные фонды. Аргументом здесь служит характеристика этих налогов как транзитных, нейтральных для предприятия. Но абсолютно нейтральных для предприятия налогов просто не существует: они реально уплачиваются за счет текущих денежных поступлений, а степень их «перелагаемой» непостоянна и осуществляется не в полном объеме. Эта «», как известно, зависит от эластичности спроса на соответствующую продукцию. При устоявшемся уровне цен и высоких ставках косвенного налогообложения их дальнейшее повышение приведет к существенным потерям доходов у товаропроизводителей.

Рассматривая состав источников средств для уплаты налогов (СИ), необходимо, прежде всего, отметить их возможное несовпадение с налогооблагаемой базой (например, по имущественным налогам). Источником уплаты может быть только доход предприятия в его различных формах, а именно:

- выручка от реализации продукции (работ, услуг) - для НДС и акцизов;
- себестоимость продукции с последующим покрытием расходов из выручки от реализации - для земельного и социального налогов;
- прибыль предприятия в процессе ее формирования - для налога на имущество и налогов с оборота;
- прибыль предприятия в процессе ее распределения - для налога на прибыль;

- чистая прибыль предприятия - для экономических санкций, вносимых в бюджет, некоторых местных налогов и лицензионных сборов.

Частные показатели налоговой нагрузки для отдельных налогов целесообразно рассчитывать по названным группам налогов к соответствующему источнику средств по формуле (2).

Для расчета общего показателя налоговой нагрузки для всех налоговых платежей следует применять формулу (1). Этот показатель не только суммирует доходы предприятия, но и сопоставим с валовым внутренним продуктом страны, на основе которого определяется общая налоговая нагрузка [14].

Эффективность налогообложения предприятия является заключительным этапом анализа налоговой политики предприятия является оценка эффективности налоговой политики предприятия. Методика оценки эффективности налоговой политики основывается на расчете ряда показателей:

- показатели налоговой нагрузки хозяйствующего субъекта
- частные показатели налоговой нагрузки хозяйствующего субъекта
- показатели эффективности налоговой политики
- показатели использования налоговых льгот

Кроме представленного выше показателя налоговой нагрузки интерес представляет показатель налоговой нагрузки продукции, работ и услуг, рассчитываемый по формуле:

$$\text{НПР} = \text{НН} / (\text{В} + \text{КН}) * 100 \%, \quad (3)$$

где НПР – налоговая нагрузка реализуемой продукции

НН – начисленные налоги (без учета НДС)

В – выручка от реализации продукции (без косвенных налогов)

КН – косвенные налоги (НДС, акцизы).

Данный показатель позволяет определить сумму налоговых платежей, приходящихся на единицу объема реализованной продукции, работ, услуг, его уменьшение говорит о снижении налоговой нагрузки и о повышении эффективности налоговой политики.

К частным показателям налоговой нагрузки, характеризующим эффективность налоговой политики организации, относятся:

1. Коэффициент налогообложения доходов (КНД), определяемый по формуле:

$$\text{КНД} = \text{Нв} / \text{В} * 100 \% \quad (4)$$

где Нв - налоги с выручки (входящие в цену реализуемой продукции (работ, услуг);

В - выручка от реализации товаров, работ, услуг (без косвенных налогов).

Данный показатель характеризует долю налоговых платежей, взимаемых с выручки (входящих в цену продукции), в выручке от реализации, его повышение говорит о недостаточной эффективности налоговой политики в направлении рационализации налоговых платежей, уплачиваемых с выручки.⁹

2. Коэффициент налогообложения затрат (КНЗ), рассчитываемый как:

$$\text{КНЗ} = \text{Нс} / \text{С} * 100 \% \quad (5)$$

где Нс - налоги, относимые на себестоимость;

С - себестоимость реализуемой продукции (работ, услуг).

Данный показатель характеризует долю налоговых платежей, относимых на себестоимость, в себестоимости, его повышение говорит о недостаточной эффективности налоговой политики в направлении рационализации налоговых платежей, относимых на себестоимость.

3. Коэффициент налогообложения прибыли (КНП), определяемый по формуле:

$$\text{КНП} = \text{Нп} / \text{П} * 100 \% \quad (6)$$

где Нп - налоги, уплачиваемые за счет прибыли предприятия и относимые на финансовый результат;

П - прибыль.

Данный показатель характеризует долю налогов, уплачиваемых за счет прибыли, в балансовой прибыли, его повышение говорит о недостаточной эффек-

тивности налоговой политики в направлении рационализации налоговых платежей, уплачиваемых с прибыли и относимых на финансовый результат.

К показателям, непосредственно характеризующим эффективность налоговой политики организации, относятся:

4. Коэффициент налогового эффекта (КНЭ), рассчитываемый как:

$$\text{КНЭ} = \text{ЧП} / \text{НН} * 100 \% \quad (7)$$

где ЧП - чистая прибыль;

НН - налоги (без налога на доходы физических лиц, но с учетом ЕСН).

Данный показатель указывает на то, как соотносятся между собой чистая прибыль, являющаяся основным показателем, характеризующим эффективность финансово-экономической деятельности, и общей суммы налоговых платежей организации. Увеличение показателя, по сравнению со значениями данного показателя в предыдущих периодах, будет свидетельствовать о превосходстве полученной предприятием прибыли по сравнению с налоговыми издержками, что будет свидетельствовать о повышении эффективности налоговой политики.

2. Показатель рациональности налоговой политики организации (РНП), который рассчитывается по формуле:

$$\text{РНП} = \text{Знпо} / \text{Энн} * 100 \% \quad (8)$$

где Знпо - затраты на формирование налоговой политики и всех действий, связанных с реализацией данного процесса,

Энн - размер экономического эффекта (экономии на налогах).

К издержкам формирования налоговой политики относятся: расходы на заработную плату сотрудникам, непосредственно участвующим в данном процессе, или оплата услуг налогового консультанта; издержки, связанные с действиями по налоговой рационализации; величина штрафных санкций и пр.

Данный показатель может быть рассчитан как в отношении всех налоговых платежей, так и в отдельности по каждому налогу.

При этом как свидетельствуют экономисты-практики, издержки, связанные с осуществлением мероприятий по управлению налоговым бременем органи-

зации не должны превышать 50 % экономического эффекта от данной деятельности.

К показателям эффективности использования налоговых льгот относятся:

1. Коэффициент льготного налогообложения (Клн):

$$\text{Клн} = (\text{Нбл} - \text{НН}) / \text{Нбл} * 100 \% \quad (9)$$

где Нбл – налоговые обязательства, возникающие без учета льгот

Использование данного коэффициента позволяет организации определить степень влияния той или иной льготы на величину данного налога, а также суммы всех льгот на величину уплачиваемых налогов в целом.

Этот показатель характеризует эффективность и результативность как отдельной льготы, так и применяемого в организации комплекса льготирования. Коэффициент льготного налогообложения должен быть больше нуля, и, чем выше его значение, тем выше эффективность льгот.

2. Коэффициент эффективности льготирования (Кэл) определяется по формуле:

$$\text{Кэл} = \text{Э} / \text{В} * 10 \quad (10)$$

где Э – налоговая экономия, полученная в результате использования льгот

В – выручка от реализации продукции

Использование данного коэффициента позволяет организации определить долю участия той или иной льготы в увеличении финансовых ресурсов относительно величины общей выручки. Показатель характеризует эффективность и результативность как отдельной льготы, так и всего применяемого на предприятии комплекса льготирования. При $\text{Кэл} > 0$, применение льгот приносит прибыль, при $\text{Кэл} < 0$, применение льгот приносит убыток.

1.2 Сравнительный анализ методик расчета влияния налогообложения на деятельность предприятия

Учитывая использование понятия «налоговая нагрузка» на законодательном уровне в области налогового регулирования инвестиций, для оценки влияния

налогообложения как на экономику в целом, так и на хозяйствующие субъекты возможно использовать понятие «налоговая нагрузка» которое мы изложили следующим образом: «Налоговая нагрузка - это доля изъятия части дохода экономического субъекта в бюджетную систему и внебюджетные фонды, в форме налогов и сборов, а также иных платежей налогового характера».

Налоговая нагрузка выступает базовым показателем эффективности функционирования налоговой системы, является относительным показателем и может быть определена:

- на макроэкономическом уровне – уровне национального хозяйства, который предполагает исследование налоговой нагрузки в целом на экономику страны, а также ее важнейшие сектора (промышленность, сельское хозяйство, финансовый рынок и пр.), на население страны;

- на мезоэкономическом уровне – уровне хозяйства регионов и отдельных территорий, являющихся важным составляющим звеном национального хозяйства, который предполагает исследование налоговой нагрузки на экономику отдельного региона, территории, и ее отраслей, а также на население этого региона, территории;

- на миниэкономическом уровне – уровне хозяйства отдельных экономических субъектов, который предполагает исследование налоговой нагрузки на экономику отдельных предприятий, частных предпринимателей;

- на микроэкономическом уровне – уровне хозяйства отдельных физических лиц, предполагающий исследование налоговой нагрузки на домохозяйство (семью).

В отличие от показателя налоговой нагрузки на макро- и мезоэкономическом уровне, который характеризует средний уровень изъятия дохода экономических субъектов в целом по стране, налоговая нагрузка на мини- и микроуровне характеризует конкретный уровень изъятия доходов конкретных налогоплательщиков за определенный период времени (это может быть месяц, квартал, год), от-

носящихся к конкретной отрасли и находящихся на конкретной территории субъекта, страны.

Самой дискуссионной является проблема определения налоговой нагрузки на микроуровне - уровне хозяйствующего субъекта. Сравнивая различные методики расчета налоговой нагрузки на уровне организации, можно выделить следующие спорные моменты:

Налоги, включаемые в расчет налоговой нагрузки, то есть:

- ✓ использовать ли в расчете налоговой нагрузки предприятия налог на доходы физических лиц
- ✓ учитывать ли в расчете косвенные налоги.

Особо следует отметить, что большинство исследователей не рекомендуют использовать НДС в расчете налоговой нагрузки организации, так как в данном случае организация выступает в качестве налогового агента, а не налогоплательщика. Косвенные налоги, наоборот, участвуют в расчете налоговой нагрузки в большинстве рассмотренных методик. И действительно, тот факт, что реально косвенные налоги уплачивает конечный потребитель, недооценивает влияния косвенных налогов на величину финансовых результатов хозяйствующего субъекта.

В качестве показателя предлагаются: выручка, брутто и нетто доходы, прибыль, источник уплаты налогов, добавленная стоимость и вновь созданная стоимость.

Проведенный анализ методик расчета налоговой нагрузки хозяйствующего субъекта показывает, что, несмотря на различия в подходах, данные, полученные исследователями в результате применения рассмотренных методик, можно использовать для проведения мероприятий по налоговому планированию и налоговой оптимизации налогоплательщикам.

Итак, как было сказано выше, разработанные в настоящее время методики определения налоговой нагрузки на хозяйствующие субъекты различаются по двум направлениям:

по структуре налогов, включаемых в расчет при определении налогового бремени;

- по показателю, с которым сравнивают уплачиваемые налоги.
- Рассмотрим несколько наиболее часто употребляемых методик расчета налоговой нагрузки:

Рассмотрим Методику Минфина

Общепринятой методикой определения налогового бремени на организации является порядок расчета, разработанный Минфином России, согласно которому уровень налоговой нагрузки - это отношение всех уплаченных организацией налогов к выручке, включая выручку от прочей реализации:

$$НН = НП / (В + ВД) \times 100 \% \quad (11)$$

где НН - налоговая нагрузка на организацию;

НП - общая сумма всех уплаченных налогов;

В - выручка от реализации продукции (работ, услуг);

ВД - внереализационные доходы.

Существенный недостаток такого расчета состоит в том, что он не позволяет определить влияние изменения структуры налогов на показатель налогового бремени.

Рассчитанная по данной методике налоговая нагрузка характеризует только налогообъемность продукции (работ или услуг), произведенной хозяйствующим субъектом, и не дает реальной картины налогового бремени, которое несет налогоплательщик.

Изучим методику Е.А. Кировой. Этот автор предложила еще одну методику расчета налоговой нагрузки, согласно которой:

- сумма уплаченных налогов и платежей во внебюджетные фонды увеличивается на сумму недоимки по налоговым платежам. Иными словами, налоговая нагрузка определяется не уплаченными организацией налогами, а суммой налогов, которая должна быть уплачена, то есть суммой начисленных платежей;

- в сумму налогов не включается налог на доходы физических лиц, поскольку он уплачивается работниками организации, а сама организация только перечисляет платежи;

- сумма косвенных налогов, подлежащих перечислению в бюджет, включается в состав налоговых платежей при расчете, поскольку они оказывают существенное влияние на финансовую устойчивость организации;

- сумма налогов соотносится с вновь созданной организацией стоимостью продукции, которая определяется как разность добавленной стоимости и амортизации.

Согласно данной методике налоговая нагрузка подразделяется на абсолютную и относительную.

Абсолютная налоговая нагрузка представляет собой сумму налоговых платежей и платежей во внебюджетные фонды, подлежащих перечислению организацией.

Она может быть исчислена следующим образом:

$$\text{АНН} = \text{НП} + \text{ВП} + \text{НД} \quad (12)$$

где АНН - абсолютная налоговая нагрузка;

НП - налоговые платежи, уплаченные организацией;

ВП - уплаченные платежи во внебюджетные фонды;

НД - недоимка по платежам.

Однако абсолютная налоговая нагрузка отражает лишь сумму налоговых обязательств субъекта хозяйственной деятельности и не учитывает тяжесть налогового бремени. Для определения уровня налоговой нагрузки Е.А. Кирова предлагает использовать показатель относительной налоговой нагрузки, который рассчитывается как отношение абсолютной налоговой нагрузки к вновь созданной стоимости, иными словами, сумма налоговых платежей соотносится с источниками их уплаты.

Вновь созданная стоимость продукции организации определяется следующим образом:

$$BCC = B - MЗ - A + ВД - ВР \quad (13)$$

или

$$BCC = OT + НП + ВП + П \quad (14)$$

где BCC - вновь созданная стоимость;

B - выручка от реализации продукции, работ или услуг (с НДС);

MЗ - материальные затраты;

A - амортизация;

ВД - внереализационные доходы;

ВР - внереализационные расходы (без налоговых платежей);

OT - оплата труда;

НП - налоговые платежи;

ВП - платежи во внебюджетные фонды;

П - прибыль организации.

В этом случае относительная налоговая нагрузка определяется по следующей формуле:

$$ОНН = АНН / BCC \times 100 \% \quad (15)$$

Достоинства данной методики заключаются в том, что на величину вновь созданной стоимости не влияют уплачиваемые налоги; в расчет включаются все налоговые платежи, уплачиваемые непосредственно организацией; на объективность расчета не влияет принадлежность к той или иной отрасли, а также масштабы организации. Таким образом, методика, предложенная Е.А. Кировой, применима к конкретному хозяйствующему субъекту.

Главным недостатком этой методики является отсутствие возможности прогнозирования изменения показателя в зависимости от изменения количества налогов, их ставок и льгот.

Рассмотрим Методику М.И. Литвина. Согласно методике М.И. Литвина показатель налоговой нагрузки определяется как отношение всех налогов к сумме источника средств для их уплаты:

$$НН = (НП + ВП) / ИС \times 100 \% \quad (16)$$

где (НП + ВД) - сумма налоговых платежей и платежей во внебюджетные фонды;

ИС - сумма источника средств для уплаты налогов.

В сумму налоговых платежей включаются все налоги, уплачиваемые организацией, с учетом налога на доходы физических лиц.

М.И. Литвин предлагает рассчитывать налоговую нагрузку по вышеперечисленным группам налогов в соотношении со соответствующим источником уплаты. Общим показателем для всех налогов является добавленная стоимость, которая исчисляется следующим образом:

$$ДС = В - МЗ \quad (17)$$

или

$$ДС = ОТ + НП + ВП + П + А \quad (18)$$

В отличие от Е.А. Кировой М.И. Литвин не исключает из добавленной стоимости амортизационные отчисления.

Предложенная М.И. Литвиным методика исчисления налогового бремени имеет практическую значимость, поскольку она позволяет определить долю налогов в выручке организации, прибыли и долю заработной платы, амортизации, налогов и чистой прибыли в каждом рубле созданной продукции. Отрицательным моментом является то, что в состав налогов включен налог на доходы физических лиц, хотя организация выступает в роли налогового агента.

Изучим Методика М.Н. Крейниной. Другую методику расчета налоговой нагрузки предлагает М.Н. Крейнина. В основе ее подхода — сопоставление налога и источника его уплаты. Каждая группа налогов в зависимости от источника, за счет которого они уплачиваются, имеет свой критерий оценки тяжести налогового бремени. Данный подход также отрицает общепринятое мнение, что налоги, включаемые в себестоимость, выгодны предприятию, так как уменьшают прибыль и, соответственно, сумму налога на прибыль. Аргументируется это тем, что за снижение прибыли «расплачивается» как само предприятие, получая меньше свободных средств, так и бюджет, получающий меньшие суммы налога.

Общий знаменатель, к которому, в соответствии с данным подходом, можно привести сумму всех налогов — прибыль предприятия.

Предлагается исходить из ситуации, когда предприятия вообще не платит налогов, и сравнивать эту ситуацию с реальной. Таким образом, определяется тяжесть налогового бремени.

Вводим следующие обозначения:

В - выручка от реализации (себестоимость + прибыль);

Ср - затраты на производство реализованной продукции без учета налогов;

Пч - фактическая прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия за вычетом налогов, уплачиваемых за счет нее.

Налоговое бремя рассчитывается по формуле:

$$(В - Ср - Пч) / (В - Ср) * 100 \% \quad (19)$$

или

$$(В - Ср - Пч) / Пч * 100 \% \quad (20)$$

Эта формула показывает, во сколько раз суммарная величина уплаченных налогов отличается от прибыли, остающейся в распоряжении предприятия.

Основные положения данного подхода следующие: НДС и акцизы не принимаются к рассмотрению как налоги, влияющие на величину прибыли предприятия. Для оценки налогового бремени по НДС и акцизам нужно их соотносить либо с кредиторской задолженностью, либо с валютой баланса. Сумму налогов надо соотносить с источниками уплаты. Общий знаменатель, к которому приводятся все налоги, — прибыль предприятия.

Данная методика представляется действенным средством анализа воздействия прямых налогов на финансовое состояние предприятия, но очевидна недооценка влияния косвенных налогов, НДС и акцизов. Эти налоги оказывают влияние на величину прибыли предприятия, но степень их влияния не так очевидна.

Однако, все вышеперечисленные методики (кроме методики Е.А. Кировой) достаточно сложно и неудобно применять к расчету налоговой нагрузки для субъекта малого бизнеса, находящегося на специальном налоговом режиме.

1.3 Общая характеристика предприятия ООО «МК-Меркурий»

Предприятие ООО «МК-Меркурий» сокращенное наименование общества: ООО «МК-Меркурий», является обществом с ограниченной ответственностью, образованного в соответствии действующим законодательством Российской Федерации. Организация основана в соответствии с договором от 2 декабря 1992 г. на основе добровольного согласия участников. Основной задачей общества, согласно уставу предприятия, является осуществление оптовой и розничной торговли товарами народного потребления и продукцией производственно-технического назначения. В соответствии с этой задачей магазин разделен на три основных отдела: продуктовый отдел, отдел "бытовая химия" и "стройматериалы".

Местонахождение постоянного действующего исполнительного органа Общества по адресу, Ханты-Мансийский Автономный округ - Югра в городе Нижневартовск, Пермская улица, дом 4, квартира 69. Общество создано 10 апреля 2015 г. Предприятие является не публичным хозяйственным Обществом, корпоративной коммерческой организацией уставный капитал, которого разделен на доли его Участников. Имущество, созданное за счет вкладов Учредителей, а также произведенное и приобретённое Обществом в процессе деятельности, принадлежит на праве собственности Обществу. Основным видом деятельности является «Торговля розничная преимущественно пищевыми продуктами, включая напитки, и табачными изделиями в неспециализированных магазинах», зарегистрировано 17 дополнительных видов деятельности. Общество создано без ограничения срока. Общество действует на основании Федерального закона «Об обществах с ограниченной ответственностью», настоящего Устава и законодательства

Уставной капитал предприятия составляет 1000000 рублей.

Руководство текущей деятельностью общества осуществляется единоличным исполнительным органом – директором.

Организация относится к отрасли обслуживания общественных и личных потребностей населения. Предприятие ООО «МК-Меркурий», является обществом с ограниченной ответственностью, образованного в соответствии действующим законодательством Российской Федерации. Предприятие является не публичным хозяйственным Обществом, корпоративной коммерческой организацией уставный капитал, которого разделен на доли его Участников. Имущество, созданное за счет вкладов Учредителей, а также произведенное и приобретённое Обществом в процессе деятельности, принадлежит на праве собственности Обществу. Общество действует на основании Федерального закона «Об обществах с ограниченной ответственностью», настоящего Устава и законодательства Российской Федерации. Общество является юридическим лицом, которое имеет абсолютное имущество и отвечает им по своим обязательствам, может от своего имени приобретать и осуществлять гражданские права и вести гражданские обязанности, быть истцом и ответчиком в суде. Миссия предприятия ООО «МК-Меркурий» заключается в повышении благосостояния наших покупателей, сокращая их расходы на покупку качественных товаров повседневного спроса.

Основной целью ООО «МК-Меркурий» является удовлетворение растущего спроса потребителей.

Предприятие приобретает гражданские права и принимает на себя гражданские обязанности через свои органы, действующие от его имени в соответствии с законом, иными правовыми актами и настоящим Уставом. Порядок образования и компетенции органов Общества определяют законом и настоящим Уставом.

Правоспособность Общества возникает с момента внесения в единый государственный реестр юридических лиц сведений о его создании и прекращается в момент внесения в указанный реестр сведений о его прекращении.

Право предприятия осуществлять деятельность, для занятия которой, необходимо получение специального разрешения (лицензии), членство саморегулируемой организации и получения свидетельства саморегулируемой организации о допуске к определённым видам работ, возникает с момента получения такого разрешения (лицензия), или в указанной в нем срок, либо с момента поступления Общества в саморегулируемую организацию или выдачи саморегулируемой организацией свидетельства, о допуске к определенному виду работ и прекращается при прекращении действия документа (лицензии), членства в саморегулируемой организации или выданного регулируемой организацией свидетельства о допуске к определенному виду работ.

Общество в праве в установленном порядке скрывать банковские счета на территории Российской Федерации и за ее пределами.

Общество имеет круглую печать, содержащую его полное фирменное наименование на русском языке и указание на место его нахождения. В печати может быть также указано фирменное наименование на иностранном языке или языке народов Российской Федерации.

Общество может иметь штампы и бланки со своим наименованием, собственную эмблему и другие средства визуальной идентификации.

Общество отвечает по своим обязательствам всем принадлежащим ему имуществом.

Общество не отвечает по обязательствам Участников.

Участники Общества не отвечают по обязательствам Общества, и несут риск убытков, связанных с его деятельностью Общества, принадлежащих им долей. Общество может быть учреждено одним лицом или может состоять из одного лица, в том числе при создании в результате реорганизации.

Миссия предприятия ООО «МК-Меркурий» заключается в повышении благосостояния наших покупателей, сокращая их расходы на покупку качественных товаров повседневного спроса. Основной целью ООО «МК-Меркурий» является удовлетворение растущего спроса потребителей.

В рамках структуры протекает управленческий процесс, между участниками которого распределены функции и задачи управления. С этой позиции организационная структура - это форма разделения и кооперации управленческой деятельности, в рамках которой происходит процесс управления, направленный на достижение целей организации. Отсюда структура управления включает в себя все цели, распределенные между различными звеньями, связи между которыми обеспечивают координацию по их выполнению.

В теории под структурой предприятия понимается состав и соотношение его внутренних звеньев: цехов, участков, отделов, лабораторий и других подразделений, составляющих единый хозяйственный объект.

Организационная структура (рисунок 1.1) ООО «МК-Меркурий» является линейно-функциональной организационной структурой, так - как структура реализует принцип единоначалия и централизма, предусматривает выполнение одним руководителем всех функций управления, подчинение ему на правах единоначалия всех нижестоящих подразделений.

Линейно-функциональная организационная структура управления предприятием наиболее эффективна в стабильной среде, рассчитана на применение действующих технологий, содействует эффективному исполнению стандартизированных эксплуатационных мероприятий, ориентирована на ценовую конкуренцию.

Линейно-функциональная организационная структура управления предприятием более эффективна в случаях, когда аппарат управления исполняет рутинные, часто повторяющиеся и эпизодично изменяющиеся цели и задачи.

Линейно-функциональная организационная структура управления предприятием обладает достоинствами, как линейной структуры, так и функциональной управленческой структуры. Ее достоинства могут проявляться в управлении компаниями, которые обслуживают большое количество однотипных объектов.

Основа линейно-функциональной структуры управления в организации включает в себя так называемый «шахтный» принцип построения, в том числе

специализацию управленческого процесса в соответствии с функциональными подсистемами компании.

По каждой из функциональных систем происходит формирование иерархии служб («шахт»), которая пронизывает все предприятие сверху до низу. Результат функционирования каждого подразделения и аппарата управления предприятия оценивается показателями, с помощью которых характеризуется исполнение ими поставленных целей и задач.



Рисунок 1.1 – организационная структура ООО «МК-Меркурий»

Руководство текущей деятельностью Общества ООО «МК-Меркурий» осуществляется единоличным исполнительным органом – Генеральный директор:

- без доверенности действует от имени общества, в том числе представляет его интересы и совершает сделки;
- выдает доверенности на право представительство от имени общества, в том числе доверенности с правом передоверия;
- открывает в учреждениях банков расчетные валютные и другие счета;
- издает приказы о назначении на должности работников общества, об их переводе и увольнении, применяет меры поощрения и налагает дисциплинарное взыскание;
- решает вопросы, связанные с подготовкой, созыва и проведения общего собрания участников общества;
- осуществляет иные полномочия, не отнесенные ФЗ РФ «об обществах с ограниченной ответственностью» и настоящим Уставом к компетенции общего собрания участников общества;
- организация, координация и контроль работы предприятия (компании);

- организация эффективного взаимодействия структурных подразделений
- стратегическое планирование развития предприятия и реализация этих планов;
- участие в формировании бюджета и контроль его выполнения.

Главный бухгалтер:

1.руководство ведением бухгалтерского учета и составлением отчетности на предприятии;

2.формирование учетной политики с разработкой мероприятий по ее реализации;

3.оказание методической помощи работникам подразделений предприятия по вопросам бухгалтерского учета, контроля и отчетности;

4.обеспечение составления расчетов по зарплате, начислений и перечислений налогов и сборов в бюджеты разных уровней, платежей в банковские учреждения;

5.выявление внутрихозяйственных резервов, осуществление мер по устранению потерь и непроизводительных затрат;

6.внедрение современных технических средств и информационных технологий;

Начальник отдела маркетинга должен знать:

1. Законодательные и нормативные правовые акты, методические материалы по организации маркетинга и оценке финансово-экономического состояния и емкости рынка.

2. Методы определения платежеспособности спроса на выпускаемую продукцию и порядок разработки перспективных и текущих планов производства и сбыта продукции.

3. Основные технологические и конструктивные особенности, характеристики и потребительские свойства производимой продукции, ее отличие от отечественных и зарубежных аналогов, преимущества и недостатки.

4. Методы изучения рыночной конъюнктуры и разработки прогнозов потребности в выпускаемой продукции.

5. Экономiku производства.

6. Организацию рекламного дела.

1. Обеспечение неприкосновенности перевозимых материальных ценностей, отражая попытки несанкционированного доступа к ним.

2. Обнаружение и устранение несложных, технические неисправностей в системах сигнализации и связи охраняемых объектов.

3. Обеспечение надежной защиты объектов предприятия от краж, хищений и других преступных посягательств, пожаров, аварий, актов вандализма, стихийных бедствий, общественных беспорядков и т.п.

4. Оказание всемерной помощи правоохранительным и другим государственным органам в расследовании случаев преступных посягательств на охраняемые объекты.

5. Выработка адекватных угрозе средств защиты и виды режимов охраны.

6. Разработка и осуществление руководства мероприятиями по безопасности объектов.

Начальник склада обязан:

1. Знать правила и порядок хранения и складирования товарно-материальных ценностей

2. Обеспечивать сохранность складироваемых товарно-материальных ценностей, соблюдение режимов хранения, ведение учета складских операций.

3. Обеспечивать соблюдение правил оформления и сдачи приходно-расходных документов, составлять установленную отчетность.

4. Следить за наличием и исправностью противопожарных средств, состоянием помещений, оборудования и инвентаря на складе и обеспечивать их своевременный ремонт.

5. Участвовать в проведении инвентаризации товарно-материальных ценностей

2 АНАЛИЗ ФИНАНСОВО – ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ОСНОВЕ НАЛОГОВОЙ ОЦЕНКИ НАЛОГОВОЙ НАГРУЗКИ

2.1 Анализ основных показателей деятельности предприятия

Финансовый анализ предприятия начинается с предварительного ознакомления с бухгалтерской отчетностью и прежде всего с балансом. Балансу присущи некоторые внутренние взаимосвязи, которые необходимо проверить в первую очередь. Сумма итогов пассива баланса характеризует средства предприятия по источникам образования, а сумма итогов актива баланса по составу и размещению средств. В качестве примера был взят бухгалтерский баланс за период 2016-2018г. предприятия ООО «МК-Меркурий», чтобы провести анализ финансового состояния данной фирмы [3].

Предварительное изучение баланса может помочь увидеть недостатки в работе предприятия, отраженные в его отчетности в явном или скрытом виде. Явные недостатки характеризуются наличием «больных» статей в балансе. Скрытые недостатки работы предприятия отражаются рядом статей баланса, но могут быть выявлены только в ходе проведения внутреннего финансового анализа [3].

В процессе функционирования предприятия величина активов, их структура претерпевают постоянные изменения. Наиболее общее представление об имевших место качественных изменениях в структуре средств и их источников, а также динамике этих изменений можно получить с помощью вертикального и горизонтального анализа отчетности [3].

Вертикальный анализ баланса показывает структуру конечных данных бухгалтерского баланса в виде относительных величин. При вертикальном анализе статьи отчетности приводятся в процентах к его итогу. Данный вид анализа позволяет посмотреть изменения статей баланса, например, что произошло с оборотными средствами компании, дебиторской, кредиторской задолженностью по сравнению с предыдущими годами [5].

При вертикальном анализе итоговую сумму активов и выручки принимают за сто процентов, и каждую дальнейшую статью представляют в виде процентной доли от базового значения [8].

Горизонтальный и вертикальный анализы взаимодополняют друг друга. Поэтому на практике не редко строят аналитические таблицы, характеризующие как структуру бухгалтерской отчетности, так и динамику отдельных ее показателей.

Согласно расчетам показателей актива и пассива (темп роста, изменение в тыс.руб и процентах %) по методике горизонтального и вертикального анализа, можно сделать соответствующие выводы:

Активы организации за весь рассматриваемый период значительно увеличились – их стоимость с 2016 по 2017 года возросла на 1 729,8 рубля, темп роста составил 105,74%, а с 2017 по 2018 она увеличилась на 395 рубля, темп роста составил 101,24%. Увеличение активов организации является положительным фактором для предприятия, имущество организации возрастает с каждым годом.

Наибольший удельный вес внеоборотных активов в структуре бухгалтерского баланса был зафиксирован в 2015 году и составлял 101,39%, а у оборотных активов в 2018 году и составил 108,92%. Стоимость основных средств также стабильно увеличивается с каждым годом, так, с 2016 по 2017 г. их сумма возросла на 4 260 руб. а с 2017 по 2018г. на 9 800 руб.

Произошло увеличение дебиторской задолженности: в 2018 году она составила 6 716,1 руб., а это значительно больше, чем показатель 2016 года – 6 401,7 это значит, что стоимость данной статьи баланса возросла на 314,4рублей.

Общий итог третьего раздела «капитал и резервы» с 2016 по 2018 год увеличился на 9 950 рублей. Краткосрочные обязательства за 2016-2018 год повысились на 139,9 рубля. Проведя анализ изменения в составе и структуре активов и пассивов организации, можно сделать вывод о том, что за рассматриваемый период общий итог баланса на 2016 год увеличился на 1 729,8 рубля, а в 2017 году произошло увеличение на 395 рубля, что является положительным фактором.

Стоимость валюты баланса увеличивается стабильно, из года в год, что является положительным фактором для развития организации.

Таблица 2.1. – Горизонтальный анализ внеоборотных и оборотных активов
Предприятия

	2016	2017	2018	Изменение (+,-)		Темп роста (снижения), %	
				2016\2017	2018\2017	2016\2017	2018\2017
Внеоборотные активы, тыс. руб	12 656,6	12 826	12 952	169,4	126	101,39	100,98
Оборотные активы, тыс. руб	17 480,5	19 040,9	19 309,9	1 560,4	269	108,93	101,41
БАЛАНС	30 137,1	31 866,9	32 261,9	1 729,8	395	105,74	101,24

Сделав общий горизонтальный анализ внеоборотных и оборотных активов предприятия можно сделать общий вывод о том, что их абсолютная сумма с 2016 по 2018 год увеличилась на 1729,8 руб. (внеоборотные активы увеличились на 169,4 руб., оборотные активы увеличились на 320 тыс.руб.), за период с 2016 по 2016 год – увеличились на 1560,4 тыс.руб. (внеоборотные активы увеличились на 126 руб., оборотные активы увеличились – на 1560,4 тыс. руб.).

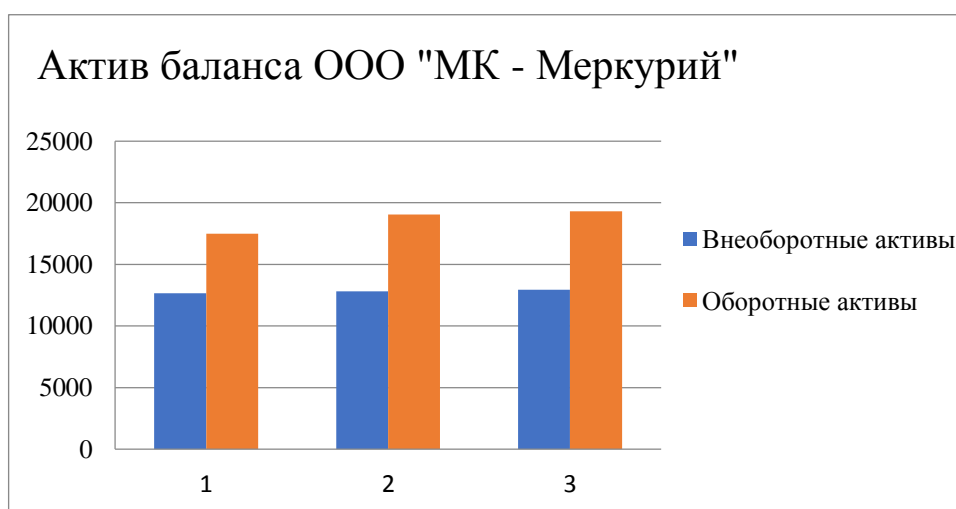


Рисунок 2.1 - Динамика активов предприятия по годам

Таблица 2.2– Вертикальный анализ внеоборотных и оборотных активов предприятия

Статьи баланса	Структура активов и пассивов, %				
	2016	2017	2018	Изменение (+,-)	
				2017\2016	2018\2017
Внеоборотные активы, тыс. руб	42,00	40,25	40,15	-1,75	0,10
Оборотные активы, тыс. руб	58,00	59,75	59,85	1,75	0,10
БАЛАНС	100	100	100	-	-

Из данных таблицы видно, что в период с 2016 по 2018год по статье внеоборотных активов наблюдается постоянное изменение, т.к удельный вес с 2016 по 2017г снижается на 1,75% и повышается с 2017 по 2018 г на 0,10 %. Наибольший удельный вес в структуре активов пришелся на 2017 год, он равен 59,75%.

По статье оборотных активах также наблюдается постоянное изменение, т.к удельный вес с 2016 по 2017г. снижается на 1,75% и повышается с 2016 по 2018г. на 0,10%. Наибольший удельный вес пришелся на 2018 год, его доля составила 59,85%. Высокий удельный вес оборотных активов, как правило, оценивается как позитивный признак, свидетельствующий о преобладании предметов труда над средствами труда в имущественном комплексе организации.

Таблица 2.3 – Горизонтальный анализ собственного и заемного капитала предприятия

Статьи баланса	2016	2017	2018	Изменение (+,-)		Темп роста (снижения), %	
				2017\2016	2018\2017	2017\2016	2018\2017
Собственный капитал, тыс.руб	18 424	19 916,6	20 207,4	1 492,6	290,8	108,1	101,46
Заемный капитал, тыс.руб	11 713,1	11 950,3	12 054,5	237,2	104,2	102	100,87
БАЛАНС	30 137,1	31 188,9	32 261,9	1 729,8	395	105,74	101,23

Проведя общий горизонтальный анализ заемного и собственного капитала предприятия можно сделать общий вывод о том, что их абсолютная сумма с 2016 по 2017 год увеличилась на 1 729,8. (собственный капитал увеличился на 1 492,6 тыс.руб., заемный капитал увеличился на 237,2руб.), за период с 2017 по 2018 год – увеличилась на 395 руб. (собственный капитал уменьшился на 290,8руб., заемный капитал увеличился – на 1 492,6 руб.).

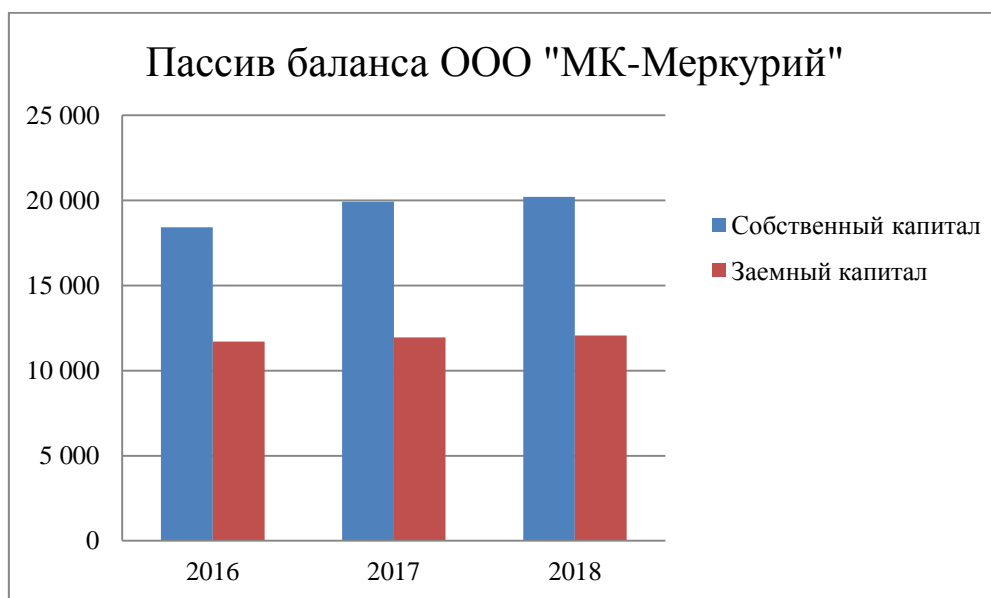


Рисунок 2.2 - Динамика собственного и заемного капитала предприятия

Из рисунка 2.2 видно, что собственный капитал не превышает заемный, что свидетельствует о финансовой зависимости компании от различных кредиторов.

Таблица 2.4 – Вертикальный анализ собственного и заемного капитала предприятия

Статьи баланса	Структура активов и пассивов, %				
	2016	2017	2018	Изменение (+,-)	
				2017\2016	2018\2017
Собственный капитал, тыс.руб	61,13	62,50	62,64	1,37	0,14
Заемный капитал, тыс.руб	38,87	37,50	37,36	-1,37	-014
БАЛАНС	100	100	100	-	-

Из таблицы видно, что по статье собственный капитал наблюдается увеличение удельного веса каждый год. Удельный вес увеличивается на 1,37% (с 2016 – 2017 г.) и также увеличивается на 0,14 % (с 2017 – 2018 г.). Снижение удельного веса может быть связано с ростом непокрытого убытка на предприятии. Непокрытый убыток в период с 2016 – 2018 год стремится к снижению, что свидетельствует о снижении удельного веса.

По статье баланса заемного капитала наблюдается темп снижения удельного веса в период с 2016 – 2018 год. Удельный вес снижается на -1,37 % в период с 2016 – 2017 год и на 0,14 % с 2017 – 2018 год. Данное падение удельного веса может быть связано со снижением краткосрочных обязательств по всем статьям в 2018 году.

2.2. Анализ финансового состояния предприятия

Финансовая устойчивость – является отражением стабильного превышения доходов над расходами и обеспечивает свободное маневрирование денежными средствами предприятия, и путем эффективного их использования способствует бесперебойному процессу производства и реализации продукции[6].

Она определяется степенью обеспечения запасов и затрат собственными и заемными источниками их формирования, соотношением объемов собственных и заемных средств и характеризуется системой абсолютных и относительных показателей.

Для полного отражения различных видов статей баланса (собственных средств, долгосрочных и краткосрочных кредитов и займов) в формировании запасов и затрат используются следующие показатели.

Абсолютные показатели финансовой устойчивости:

Определяется наличие собственных оборотных средств на конец расчетного периода (СОС):

$$\text{СОС} = \text{СК} - \text{ВОА} \quad (21)$$

где СК – собственный капитал;

ВОА – внеоборотные активы.

$$\text{СОС}(2016) = 18\,424 - 12\,656,6 = 5\,767,4$$

$$\text{СОС}(2017) = 19\,916,6 - 12\,826 = 7\,090,6$$

$$\text{СОС}(2018) = 20\,207,4 - 12\,952 = 7\,255,4$$

Наличие собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов или функционирующий капитал (КФ):

$$\text{КФ} = (\text{СК} + \text{ДО}) - \text{ВОА} \quad (22)$$

где СК - собственный капитал;

ДО – долгосрочные обязательства;

ВОА - внеоборотные активы.

$$\text{КФ}(2016) = (18\,424 + 530) - 12\,656,6 = 6\,297,4$$

$$\text{КФ}(2017) = (19\,916,6 + 782,2) - 12\,826 = 6\,308,4$$

$$\text{КФ}(2018) = (20\,207,4 + 707,5) - 12\,952 = 7\,962,9$$

Общая величина основных источников формирования запасов и затрат (ВИ):

$$\text{ВИ} = (\text{СК} + \text{ДО} + \text{КО}) - \text{ВОА} \quad (23)$$

где СК - собственный капитал;

ДО – долгосрочные обязательства;

ВОА - внеоборотные активы;

КО – краткосрочные обязательства.

$$\text{ВИ}(2016) = (18\,424 + 530 + 11\,183,1) - 12\,656,6 = 17\,480,5$$

$$\text{ВИ}(2017) = (19\,916,6 + 782,2 + 11\,168,1) - 12\,826 = 21\,166$$

$$\text{ВИ}(2018) = (20\,207,4 + 707,5 + 11\,347) - 12\,962 = 18\,904,9$$

Трем показателям наличия источников формирования запасов и затрат соответствуют три показателя обеспеченности запасов источниками формирования.

Излишек (+) или недостаток (-) СОС.

$$\Delta \text{СОС} = \text{СОС} - \text{Зп} \quad (24)$$

где Зп - общая величина запасов

$$\Delta \text{СОС}(2016) = 5\,767,4 - 5\,578 = -2\,109$$

$$\Delta \text{СОС}(2017) = 7090,6 - 2341 = 891$$

$$\Delta \text{СОС}(2018) = 7255,4 - 4770 = 7130$$

2) Излишек или недостаток собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов (СД):

$$\Delta \text{СД} = \text{КФ} - \text{Зп} \quad (25)$$

$$\Delta \text{СД}(2016) = 6297,4 - 5578 = 719,4$$

$$\Delta \text{СД}(2017) = 6308,4 - 2341 = 3967,4$$

$$\Delta \text{СД}(2018) = 7962,9 - 4770 = 2923$$

3) Излишек (+) или недостаток (-) общей величины основных источников покрытия запасов (ОИ):

$$\Delta \text{ОИ} = \text{ВИ} - \text{Зп} \quad (26)$$

$$\Delta \text{ОИ}(2016) = 17480,5 - 5578 = 11903$$

$$\Delta \text{ОИ}(2017) = 21166 - 7940 = 13226$$

$$\Delta \text{ОИ}(2018) = 18904,9 - 12301 = 6604$$

По трем показателям $\Delta \text{СОС}$, $\Delta \text{СД}$, $\Delta \text{ОИ}$ по обеспеченности запасов источниками формирования можно сделать вывод о том, что тип финансовой устойчивости полностью соответствует кредитному финансовому состоянию. Трехмерная модель данного типа финансовой устойчивости выглядит следующим образом:

$$M = (1,1,1), \Delta \text{СОС} > 0, \Delta \text{СД} > 0, \Delta \text{ОИ} > 0$$

Исходя из данной модели, сделаем вывод, что у данного предприятия высокий уровень платежеспособности, следовательно, предприятие не зависит от внешних кредиторов.

Относительные показатели финансовой устойчивости.

Финансовая устойчивость — это стабильность финансового положения предприятия, обеспечиваемая достаточной долей собственного капитала в составе источников финансирования.

Финансовая устойчивость предприятия характеризуется состоянием собственных и заемных средств и анализируется с помощью системы финансовых

коэффициентов. Информационной базой для расчета таких коэффициентов являются абсолютные показатели актива и пассива бухгалтерского баланса[2].

В активе основных относительных показателей для оценки финансовой устойчивости используются следующие коэффициенты:

Коэффициент автономии:

$$K_{авт} = \text{собственный капитал} / \text{активы} \quad (27)$$

$$K_{авт}(2016) = 18\,424 / 2\,951,7 = 6,25$$

$$K_{авт}(2017) = 19\,916 / 3\,510,1 = 5,68$$

$$K_{авт}(2018) = 20\,207,4 / 3\,948,4 = 5,12$$

Коэффициент финансовой зависимости:

$$K_{ФЗ} = \text{обязательства} / \text{активы} \quad (28)$$

$$K_{ФЗ}(2016) = 2\,325,8 / 2\,951,7 = 0,79$$

$$K_{ФЗ}(2017) = 3\,298,2 / 3\,510,1 = 0,93$$

$$K_{ФЗ}(2018) = 3\,774,4 / 3\,948,4 = 1,07$$

Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами:

$$K_{ОСС} = (\text{собственный капитал} - \text{ВОА}) / \text{ОА} \quad (29)$$

$$K_{ОСС}(2016) = (18\,424 - 12\,656,6) / 17\,480,5 = 0,33$$

$$K_{ОСС}(2017) = (19\,916,6 - 12\,826) / 19\,040,9 = 0,37$$

$$K_{ОСС}(2018) = (20\,207,4 - 12\,952) / 19\,309,9 = 0,56$$

Коэффициент маневренности:

$$K_{м} = \text{соб. об. ср-ва} / \text{собственный капитал} \quad (30)$$

$$K_{м}(2016) = 17\,480 / 13\,560 = 1,29$$

$$K_{м}(2017) = 3\,232 / 22\,447 = 0,14$$

$$K_{м}(2018) = 11\,900 / 28\,969 = 0,41$$

Коэффициент соотношения собственного и заемного капитала:

$$K_{СЗИСС} = \text{заемный капитал} / \text{собственный капитал} \quad (31)$$

$$K_{СЗИСС}(2016) = 11\,713,1 / 18\,424 = 0,63$$

$$K_{СЗИСС}(2017) = 11\,950,3 / 19\,916,6 = 0,60$$

$$K_{СЗИСС}(2018) = 12\,054,5 / 20\,207,4 = 0,65$$

Исходя из расчетов данных финансовых коэффициентов можно сделать следующие выводы (табл. 2.5)

Таблица 2.5 - Итоговые значения показателей финансовой устойчивости

Коэффициент	Показатель			Вывод
	2016	2017	2018	
1. Коэффициент соотношения заемных и собственных средств	0,63	0,60	0,65	$Kз/с < 0,7$. Превышение указанной границы не наблюдается, что означает независимость предприятия от внешних источников средств, хорошую финансовую устойчивость.
2. Коэффициент автономии	6,25	5,58	5,12	Нормативное ограничение $Kавт > 0.5$. Все показатели коэффициента с 2016-2018г. оказались выше нормативного ограничения, что означает, финансовое состояние предприятия находится в хорошем положении.
3. Коэффициент обеспеченности соб. об. средствами	0,33	0,37	0,56	$КОСС \geq 0,1$. За весь данный период, предприятие находится в наилучшем финансовом состоянии, следовательно у него больше возможностей проведения независимой финансовой политики.
4. Коэффициент маневренности	1,29	0,14	0,41	$Kм = 0,2...0,5$. В 2018г. Данные показатели находятся близко к верхней границе, это показывает возможность финансового маневра у предприятия.
5. Коэффициент финансовой зависимости	0,79	0,93	1,07	Нормальным считается коэффициент финансовой зависимости не более 0.6-0.7. Оптимальным является коэффициент 0.5. Коэффициенты ниже нормы, что значит низкую зависимость организации от кредиторов.

Рассмотрим анализ затратности функционирования. В условиях массовой неплатежеспособности и применения ко многим предприятиям процедур банкротства (признания несостоятельности) объективная и точная оценка финансово-

экономического состояния приобретает первостепенное значение. Главным критерием такой оценки являются показатели платежеспособности и степень ликвидности предприятия[10].

Платежеспособность предприятия определяется его возможностью и способностью своевременно и полностью выполнять платежные обязательства, вытекающие из торговых, кредитных и иных операций денежного характера. Платежеспособность влияет на формы и условия коммерческих сделок, в том числе на возможность получения кредита[16].

Ликвидность предприятия определяется наличием у него ликвидных средств, к которым относятся наличные деньги, денежные средства на счетах в банках и легко реализуемые элементы оборотных ресурсов. Ликвидность отражает способность предприятия в любой момент совершать необходимые расходы.

Главная задача оценки ликвидности баланса - определить величину покрытия обязательств предприятия его активами, срок превращения которых в денежную форму (ликвидность) соответствует сроку погашения обязательств (срочности возврата). Для проведения анализа данные актива и пассива баланса группируются по следующим признакам:

- по степени убывания ликвидности (актив);
- по степени срочности оплаты (погашения) (пассив).

Активы в зависимости от скорости превращения в денежные средства (ликвидности) разделяют на следующие группы:

A1 – высоколиквидные активы (денежные средства + краткосрочные финансовые вложения);

A2 – активы средней скорости реализации (краткосрочная дебиторская задолженность (до 12 месяцев) + прочие оборотные активы);

A3 – медленно реализуемые активы (запасы, долгосрочная дебиторская задолженность (свыше 12 месяцев), НДС по приобретенным ценностям,);

A4 – трудно реализуемые активы (внеоборотные активы).

Группировка пассивов происходит по степени срочности их возврата:

- П1 – наиболее срочные обязательства (кредиторская задолженность);
- П2 – краткосрочные обязательства (краткосрочные кредиты и займы + прочие обязательства);
- П3 – долгосрочные обязательства;
- П4 – постоянные пассивы (собственный капитал + доходы будущих периодов + оценочные обязательства) .

При определении ликвидности баланса группы актива и пассива сопоставляются между собой.

Условия абсолютной ликвидности баланса:

$$A1 \geq П1,$$

$$A2 \geq П2,$$

$$A3 \geq П3,$$

$$A4 \leq П4.$$

(32)

Необходимым условием абсолютной ликвидности баланса является выполнение первых трех неравенств. Четвертое неравенство носит так называемый балансирующий характер. Если любое из неравенств имеет знак, противоположный зафиксированному в оптимальном варианте, то ликвидность баланса отличается от абсолютной. По данным годового бухгалтерского баланса можно оценить ликвидность бухгалтерского баланса и представить расчеты в таблицах 2.6 – 2.8.

Рассчитаем группы активов и пассивов за 2016 год и представим расчеты в таблице 2.6.

$$A1 = 9\,510$$

$$A2 = 6\,401,7$$

$$A3 = 10\,340,5 + 3\,750 = 14\,090,5$$

$$A4 = 22\,509,6$$

$$П1 = 19\,375$$

$$П2 = 8\,578,3$$

$$П3 = 5\,300$$

$$П4 = 22\,471 + 6\,556 + 2\,620 = 25\,091$$

Таблица 2.6 - Степень покрытия по соответствующим группам активов и пассивов
баланса на начало года, руб.

Актив	2016	Сравнение	Пассив	2016	Абсолютное отклонение (+,-)	Степень покрытия, %
A1	9 510	<	П1	19 375	9 865	2,037
A2	6 401,7	<	П2	8 578,3	2 177,3	1,34
A3	14 090,5	>	П3	5 300	-8 790,5	0,38
A4	22 509,6	<	П4	25 091	2 581,4	1,12

Рассчитаем группы активов и пассивов за 2017 год и представим расчеты в таблице 2.7.

$$A1 = 9\ 881$$

$$A2 = 6\ 316,1$$

$$A3 = 11\ 513,4 + 4\ 042 = 15\ 555,4$$

$$A4 = 23\ 327,8$$

$$П1 = 2\ 566,4$$

$$П2 = 7\ 946,2$$

$$П3 = 7\ 822$$

$$П4 = 3\ 923 + 2\ 632 + 19\ 916,6 = 26\ 471,6$$

Таблица 2.7 - Степень покрытия по соответствующим группам активов и пассивов
баланса на конец года, руб.

Актив	2017	Сравнение	Пассив	2017	Абсолютное отклонение (+,-)	Степень покрытия, %
A1	9 881	>	П1	2 566,4	-7 314,6	0,26
A2	6 316,1	<	П2	7 946,2	1 630,1	1,26
A3	15 555,4	>	П3	7 822	-7 733,4	0,50
A4	23 327,8	<	П4	26 471,6	3 089,8	1,13

Рассчитаем группы активов и пассивов за 2018 год и представим расчеты в таблице 2.8.

$$A1 = 7\,859$$

$$A2 = 6\,716,1$$

$$A3 = 789 + 443 = 1\,232$$

$$A4 = 41\,741,2$$

$$П1 = 4\,721,0$$

$$П2 = 5\,927,7$$

$$П3 = 7\,075$$

$$П4 = 400 + 2\,867 + 4\,116 = 7\,383$$

Таблица 2.8 - Степень покрытия по соответствующим группам активов и пассивов баланса на конец года, руб.

Актив	2018	Сравнение	Пассив	2018	Абсолютное отклонение (+,-)	Степень покрытия, %
A1	7 859	>	П1	4 721,0	-3 138	0,60
A2	6 716,1	>	П2	5 927,7	-788,4	0,89
A3	1 232	<	П3	7 075	5 843	5,74
A4	41 741,2	>	П4	7 383	-3 435,2	0,18

Исходя из данных годового бухгалтерского баланса за период 2016 – 2018 г., можно сделать вывод, что баланс предприятия нельзя считать ликвидным, т.к условия абсолютной ликвидности баланса не выполняются.

Оценка относительных показателей ликвидности и платежеспособности.

Для качественной оценки платежеспособности и ликвидности предприятия кроме анализа ликвидности баланса необходим расчет коэффициентов ликвидности.

1) Коэффициент текущей ликвидности характеризует обеспеченность краткосрочных обязательств предприятия всеми его оборотными активами. Характери-

зует запас прочности, возникающей вследствие превышения ликвидного имущества над имеющимися обязательствами.

$$K_{\text{тл}} = \text{Оборотные активы} / \text{Краткосрочные обязательства} \quad (33)$$

$$K_{\text{тл}}(2016) = 17\,480,5 / 11\,183,1 = 1,56$$

$$K_{\text{тл}}(2017) = 19\,040,9 / 11\,168,1 = 1,70$$

$$K_{\text{тл}}(2018) = 19\,309,9 / 11\,347 = 1,70$$

Т.к $1 \geq K_{\text{тл}} \leq 2$ является нормативным значением для коэффициента текущей ликвидности, то превышение оборотных активов над краткосрочными обязательствами более чем в два раза считается нежелательным.

2) Коэффициент быстрой (срочной) ликвидности характеризует обеспеченность краткосрочных обязательств предприятия высоколиквидными активами (денежными средствами) и активами средней ликвидности (краткосрочными финансовыми вложениями и краткосрочной дебиторской задолженностью (до 12 месяцев)).

$$K_{\text{бл}} = (\text{Ден. средства} + \text{Краткосроч. фин. влож.} + \text{Дебитор. задол.}) / \text{Краткосрочные обязательства} \quad (34)$$

$$K_{\text{бл}}(2016) = 15\,911,7 / 11\,183,1 = 1,42$$

$$K_{\text{бл}}(2017) = 15\,996,1 / 11\,168,1 = 1,43$$

$$K_{\text{бл}}(2018) = 14\,132,1 / 11\,347 = 1,25$$

Т.к значение в периоде с 2016-2018г. не менее 1, значение коэффициента является нормальным и означает, что денежные средства и предстоящие поступления от текущей деятельности покрывают текущие долги.

3) Коэффициент абсолютной ликвидности показывает, какая часть краткосрочных обязательств предприятия может быть погашена немедленно.

$$K_{\text{ал}} = \text{Денежные средства} / \text{Краткосрочные обязательства} \quad (35)$$

$$K_{\text{ал}}(2016) = 7\,110 / 13\,961 = 0,50$$

$$K_{\text{ал}}(2017) = 7\,365 / 19\,215 = 0,38$$

$$K_{\text{ал}}(2018) = 6\,525 / 17\,069 = 0,38$$

Т.к. $\text{Кал} \geq 0,2 \dots 0,5$ является нормальным значением для коэффициента абсолютной ликвидности. Исходя из значений в период с 2016-2018г., можно сделать вывод, что значения коэффициента являются ниже нормального. Низкое значение указывает на снижение платежеспособности предприятия.

4) Чистые оборотные активы необходимы для поддержания финансовой устойчивости предприятия, поскольку их наличие означает, что оно не только способно погасить свои краткосрочные обязательства в текущем году, но и имеет финансовые ресурсы для расширения своей деятельности в будущем. Наличие чистых оборотных активов и их сумма - индикатор целесообразности вложения средств в соответствующую компанию для инвесторов и кредиторов [3].

$$\text{Чоа} = \text{Оборотные Активы} - \text{Краткосрочные обязательства} \quad (36)$$

$$\text{Кчоа}(2016) = 17\,480 - 11\,183,1 = 6\,297,4$$

$$\text{Кчоа}(2017) = 19\,040,9 - 11\,168,1 = 7\,872,6$$

$$\text{Кчоа}(2018) = 19\,309,9 - 11\,347 = 7\,962,9$$

(ЧОА) > 0, является нормальным значением, следовательно, коэффициент чистых оборотных активов выше оптимального, а это является положительным фактором для предприятия и свидетельствует о способности предприятия своевременно погасить краткосрочные обязательства.

5) Коэффициент общей платежеспособности относится к группе коэффициентов ликвидности. Коэффициент общей платежеспособности предприятия показывает способность покрыть все обязательства предприятия (краткосрочные и долгосрочные) всеми его активами.

$$\text{Коб.пл} = \text{Активы} / \text{Обязательства} \quad (37)$$

$$\text{Коб.пл}(2016) = 30\,131,7 / (5\,300 + 11\,183,1) = 0,58$$

$$\text{Коб.пл}(2017) = 31\,866,9 / (7\,822 + 11\,168,1) = 0,60$$

$$\text{Коб.пл}(2018) = 32\,261,9 / (7\,075 + 11\,347) = 0,57$$

Оптимальный показатель коэффициента – от 0,5 до 0,7. Т.к. коэффициент общей платежеспособности намного превышает оптимальный показатель коэф-

фициента, значит предприятие не зависит от внешних источников заимствования, это является положительным фактором для предприятия.

На основе полученных данных основных показателей коэффициента в дальнейшем можно представить расчеты, которые показаны в таблице 2. 9

Таблица 2.9 – Динамика показателей ликвидности активов

Показатель	2016	2017	2018	Изменение (+,-)	
				2016/2017	2017/2018
1. Коэффициент текущей ликвидности	1,56	1,70	1,70	0,92	1
2. Коэффициент быстрой ликвидности	1,42	1,43	1,25	0,99	1,144
3. Коэффициент абсолютной ликвидности	0,50	0,38	0,38	1,09	1,31
4. Чистые оборотные активы (превышение «+», непокрытые «-»)	6 297,4	7 872,6	7 962,9	0,79	0,99
5. Коэффициент общей платежеспособности предприятия	0,58	0,60	0,96	0,84	0,625

Рассмотрим оценку деловой активности ООО «МК-Меркурий».

Деловую активность предприятия можно представить, как систему качественных и количественных критериев.

Качественные критерии — это широта рынков сбыта (внутренних и внешних), репутация предприятия, конкурентоспособность, наличие стабильных поставщиков и потребителей и т. п. Такие неформализованные критерии необходимо сопоставлять с критериями других предприятий, аналогичных по сфере приложения капитала.

Количественные критерии деловой активности определяются абсолютными и относительными показателями. Среди абсолютных показателей следует выделить объем реализации произведенной продукции (работ, услуг), прибыль, величину авансированного капитала (активы предприятия).

Относительные показатели деловой активности характеризуют уровень эффективности использования ресурсов. Используемая система показателей деловой

вой активности базируется на данных бухгалтерской (финансовой) отчетности предприятий. Это обстоятельство позволяет по данным расчета показателей контролировать изменения в финансовом состоянии предприятия.

Для расчета применяются абсолютные итоговые данные за отчетный период по выручке, прибыли и т. п. Но показатели баланса исчислены на начало и конец периода, т. е. имеют одномоментный характер. Это вносит некоторую неясность в интерпретацию данных расчета. Поэтому при расчете коэффициентов применяются показатели, рассчитанные к усредненным значениям статей баланса.

Рассмотрим формулы расчета наиболее распространенных коэффициентов оборачиваемости (деловой активности):

1) Оборачиваемость совокупного капитала. Коэффициент оборачиваемости совокупного капитала ($K_{оск}$) отражает скорость оборота всего капитала предприятия (количество оборотов за период):

$$K_{оск} = \text{Выручка} / \text{Среднегодовая величина активов} \quad (38)$$

$$K_{оск}(2016) = 8\,735,8 / 0,5 * (3\,000 + 30\,173,1) = 5,16$$

$$K_{оск}(2017) = 9\,901,7 / 0,5 * (30\,173,1 + 31\,866,9) = 3,13$$

$$K_{оск}(2018) = 10\,696,9 / 0,5 * (31\,866,9 + 30\,261,9) = 2,90$$

2) Оборачиваемость текущих активов (оборотных активов). Коэффициент оборачиваемости оборотных активов ($K_{оа}$) характеризует скорость оборота всех мобильных средств предприятия:

$$K_{оа} = \text{Выручка} / \text{Среднегодовая стоимость оборотных активов} \quad (39)$$

$$K_{оа}(2016) = 8\,735,8 / 0,5 * (15\,486 + 17\,480,5) = 1,89$$

$$K_{оа}(2017) = 9\,901,7 / 0,5 * (17\,480,5 + 19\,040,9) = 1,88$$

$$K_{оа}(2018) = 10\,696,9 / 0,5 * (19\,040,9 + 19\,309,9) = 1,79$$

3) Оборачиваемость собственного капитала. Коэффициент оборачиваемости собственного капитала ($K_{оск}$) показывает скорость оборота собственного капитала или активность средств, которыми рискуют акционеры:

$$K_{оск} = \text{Выручка} / \text{Средняя величина собственного капитала} \quad (40)$$

$$K_{оск}(2016) = 8\,735,8 / 0,5 * (16\,550 + 18\,424,0) = 2$$

$$K_{\text{оск}}(2017) = 9\,901,7 / 0,5 * (18\,424,0 + 19\,916,6) = 0,51$$

$$K_{\text{оск}}(2018) = 10\,696,9 / 0,5 * (19\,916,6 + 20\,207,4) = 0,62$$

4) Оборачиваемость материальных запасов (запасов и затрат). Коэффициент оборачиваемости запасов и затрат ($K_{\text{омз}}$) отражает число оборотов запасов предприятия за анализируемый период:

$$K_{\text{омз}} = \text{Выручка} / \text{Среднегодовая стоимость запасов} \quad (41)$$

$$K_{\text{омз}}(2016) = 8\,735,8 / 0,5 * ((18\,424 + 12\,656,6) + (10\,340,5 + 3\,750)) = 2,59$$

$$K_{\text{омз}}(2017) = 9\,901,7 / 0,5 * ((10\,340,5 + 3\,750) + (11\,513,4 + 4\,042)) = 1,50$$

$$K_{\text{омз}}(2018) = 10\,696,9 / 0,5 * ((11\,513,4 + 4\,042) + (12\,127,7 + 789)) = 1,33$$

Средний срок оборота материальных оборотных средств (в днях):

$$P_{\text{омз}} = 365 / K_{\text{омз}} \quad (42)$$

$$P_{\text{омз}}(2016) = 365 / 2,58 = 141,42$$

$$P_{\text{омз}}(2017) = 365 / 1,55 = 235,48$$

$$P_{\text{омз}}(2018) = 365 / 1,33 = 274,43$$

5) Оборачиваемость дебиторской задолженности. Коэффициент ($K_{\text{одз}}$) показывает скорость оборота дебиторской задолженности, измеряет скорость погашения дебиторской задолженности организации, насколько быстро организация получает оплату за проданные товары (работы, услуги) от своих покупателей:

$$K_{\text{одз}} = \text{Выручка} / \text{Среднегодовая величина деб. задолженности} \quad (43)$$

$$K_{\text{одз}}(2016) = 8\,735,8 / 0,5 * (5\,748,7 + 6\,401,7) = 6,95$$

$$K_{\text{одз}}(2017) = 9\,901,7 / 0,5 * (6\,401,7 + 6\,316,1) = 6,42$$

$$K_{\text{одз}}(2018) = 10\,696,9 / 0,5 * (6\,316,1 + 6\,716,1) = 6,1$$

Период оборота дебиторской задолженности (в днях) характеризует средний срок погашения дебиторской задолженности и рассчитывается как:

$$P_{\text{дз}} = 365 / K_{\text{одз}} \quad (44)$$

$$P_{\text{дз}}(2016) = 365 / 6,95 = 52,5$$

$$P_{\text{дз}}(2017) = 365 / 6,42 = 52,85$$

$$P_{\text{дз}}(2018) = 365 / 6,1 = 59,84$$

6) Оборачиваемость кредиторской задолженности. Это показатель скорости погашения предприятием своей задолженности перед поставщиками и подрядчиками. Кокз показывает, сколько раз (обычно, за год) предприятие оплачивает среднюю величину своей кредиторской задолженности, иными словами коэффициент показывает расширение или снижение коммерческого кредита, предоставляемого предприятию:

Кокз = Выручка / Среднегодовая величина кредиторской задолженности

$$\text{Кокз}(2016) = 8\,735,8 / 0,5 * (1\,337,5 + 1\,937,5) = 1,87$$

$$\text{Кокз}(2017) = 9\,901,7 / 0,5 * (1\,937,5 + 2\,566,4) = 2,27$$

$$\text{Кокз}(2018) = 10\,696,9 / 0,5 * (2\,566,4 + 4\,712,0) = 3,40$$

Период оборота кредиторской задолженности (в днях). Данный показатель отражает средний срок возврата долгов предприятия (за исключением обязательств перед банками и по прочим займам). Другими словами, этот показатель характеризует период времени, который проходит с момента продажи до момента получения оплаты.

$$\text{Пкз} = 365 / \text{Кокз} \quad (45)$$

$$\text{Пкз}(2016) = 365 / 1,87 = 195$$

$$\text{Пкз}(2017) = 365 / 2,27 = 160$$

$$\text{Пкз}(2018) = 365 / 3,40 = 105$$

7) Оборачиваемость денежных средств. Коэффициент оборачиваемости денежных средств (Кодс) указывает на характер использования денежных средств на предприятии:

$$\text{Кодс} = \text{Выручка} / \text{Средняя сумма денежных средств} \quad (46)$$

$$\text{Кодс}(2016) = 8\,735,8 / 0,5 * (7\,150 + 7\,001) = 0,81$$

$$\text{Кодс}(2017) = 9\,901,7 / 0,5 * (7\,001 + 7\,365) = 0,72$$

$$\text{Кодс}(2018) = 10\,696,9 / 0,5 * (7\,365 + 6\,525) = 0,65$$

8) Фондоотдача основных средств. Фондоотдача отражает эффективность использования основных средств предприятия и рассчитывается по формуле:

$$\text{Фондоотдача} = \text{Выручка} / \text{Среднегодовая стоимость основных средств} \quad (47)$$

$$\Phi_0(2016) = 8\,735,7 / 0,5 * (8\,730,5 + 8\,773,1) = 1,2$$

$$\Phi_0(2017) = 9\,901,7 / 0,5 * (8\,773,1 + 9\,759,2) = 0,94$$

$$\Phi_0(2018) = 10\,696,9 / 0,5 * (9\,753,2 + 10\,053,6) = 0,93$$

Исходя из расчетов данных коэффициентов оборачиваемости можно сделать следующие выводы (табл. 2.10):

Таблица 2.10 - Итоговые значения коэффициентов оборачиваемости (деловой активности)

Коэффициент	Показатель			Вывод
	2016	2017	2018	
Оборачиваемость совокупного капитала	5,16	3,13	2,90	Оборачиваемость совокупного капитала в 2018г. составила 0,57% и по сравнению с 2017г. увеличилась на 0,3%, это значит, что достаточно эффективно используют капитал.
Оборачиваемость текущих активов (оборотных активов)	1,89	1,88	1,79	Оборачиваемость текущих активов за 2017г. составила 2,37% и по сравнению с 2018г. увеличился на 0,12%. Замедление оборачиваемости приводит к увеличению потребности предприятия в оборотных средствах.
Оборачиваемость собственного капитала	2	0,51	0,51	Коэффициент оборачиваемости собственного капитала на предприятии достаточно устойчив. Это указывает на стабильность системы продаж предприятия, эффективное использование собственных средств в формировании выручки.
Оборачиваемость материальных запасов (запасов и затрат)	2,59	1,50	1,33	Оборачиваемость материальных запасов за 2018г. составила 1,50% и по сравнению с 2017г. снизилась на 0,17%. Т.к коэффициенты достаточно высокие, а чем выше оборачиваемость запасов компании, тем более эффективным является производство и тем меньше потребность в оборотном капитале для его организации.

Продолжение таблицы 2.10

Коэффициент	Показатель			Вывод
	2016	2017	2018	
Оборачиваемость дебиторской задолженности	6,95	6,42	6,1	Оборачиваемость дебиторской задолженности за 2018г. составила 6,1% и по сравнению с 2017г. снизилась на 0,32%. Снижение коэффициента показывает, что компания увеличила долю неплатежеспособных покупателей.
Оборачиваемость кредиторской задолженности	1,87	2,27	3,40	Оборачиваемость кредиторской задолженности за 2018г. составила 3,40% и по сравнению с 2017г. уменьшилась на 1,13%. Снижение оборачиваемости показывает проблемы с платежеспособностью и более эффективную работу с поставщиками, составление выгодных для компании графиков платежей.
Оборачиваемость денежных средств	0,81	0,72	0,65	Оборачиваемость денежных средств за 2018г. по сравнению с 2017г. увеличилась 0,07%. Это отражает интенсивность использования денежных средств предприятия.
Фондоотдача основных средств	1,24	0,94	0,93	Фондоотдача основных средств за 2018г. составила 0,93% и по сравнению с 2017 годом снизилась на 0,01% Это значит, что эффективность использования оборудования и механизмов уменьшилась.

Деловая активность предприятия в финансовом аспекте отражается в скорости оборота его средств. Коэффициенты деловой активности позволяют проанализировать, на сколько эффективно предприятие использует свои средства. Коэффициенты могут выражаться в днях, а также в количестве оборотов того либо иного ресурса предприятия за анализируемый период.

Одним из этапов анализа деловой активности является расчет производственного, операционного и финансового цикла.

1) Производственный цикл ($Ц_{п}$) характеризует время хранения производственных запасов с момента их поступления до момента отпуска в производство. Производственный цикл равен длительности оборота в запасах:

$$Ц_{п} = П_{омз} \quad (48)$$

$$Ц_{п}(2016) = 141,42$$

$$Ц_{п}(2017) = 235,48$$

$$Ц_{п}(2018) = 274,43$$

2) Продолжительность операционного цикла ($Ц_{о}$) характеризует общее время, в течение которого финансовые ресурсы находятся в материальных средствах и дебиторской задолженности. Необходимо стремиться к снижению значения данного показателя.

$$Ц_{о} = П_{дз} + П_{омз} \quad (49)$$

$$Ц_{о}(2016) = 52,5 + 141,42 = 193,92$$

$$Ц_{о}(2017) = 52,85 + 235,48 = 306,33$$

$$Ц_{о}(2018) = 59,84 + 274,43 = 334,27$$

3) Продолжительность финансового цикла ($Ц_{ф}$) это время, в течение которого финансовые ресурсы отвлечены из оборота.

$$Ц_{ф} = Ц_{о} - П_{кз} \quad (50)$$

$$Ц_{ф}(2016) = 193,92 - 195 = -1,08$$

$$Ц_{ф}(2017) = 306,33 - 160 = 146,33$$

$$Ц_{ф}(2018) = 334,27 - 105 = 229,27$$

Оценка рентабельности предприятия. Финансовые результаты могут измеряться относительными и абсолютными показателями. Наиболее объективными в условиях инфляции становятся относительные показатели и уровень рентабельности, которые характеризуют размер прибыли с каждого рубля средств, вложенных предприятием.

Рентабельность – это относительный показатель, который обладает свойством сравнимости, может быть использован при сравнении деятельности разных хозяйствующих субъектов. Рентабельность характеризует степень доходности,

выгодности, прибыльности. Рентабельность предприятия комплексно отражает степень эффективности использования материальных, трудовых и денежных и др. ресурсов.

Рентабельность в отличие от прибыли полнее отражает окончательные результаты хозяйственной деятельности, так как показывает соотношение эффекта с наличными или потребленными ресурсами. Предприятие считается рентабельным, если результаты от реализации продукции покрывают издержки производства и, кроме того, образуют сумму прибыли, достаточную для нормального функционирования предприятия. Экономическая сущность рентабельности может быть раскрыта только через характеристику отдельных показателей[6].

В мировой практике для оценки финансового состояния предприятия предлагается использование системы показателей рентабельности, каждый из которых несет определенную смысловую нагрузку для пользователя. Показатели рентабельности характеризуют работу предприятия в целом и доходность различных направлений деятельности. И поскольку показатели рентабельности – относительные показатели, то они практически не подвержены влиянию инфляции.

Показатели рентабельности измеряют с разных позиций. Общая формула расчета рентабельности:

$$P = \Pi / V \times 100\%,$$

где P – рентабельность;

Π – прибыль предприятия;

V -показатель, по отношению к которому рассчитывается рентабельность.

Основные показатели рентабельности:

1. Рентабельность собственного капитала:

Чистая прибыль

Средняя стоимость собственного капитала (51)

$$R_{ск} (2016) = 9\,439 / 0,5 * (10\,230 + 18\,424) * 100\% = 65,88\%$$

$$R_{ск} (2017) = 14\,926 / 0,5 * (18\,424 + 19\,916,6) * 100\% = 77,86\%$$

$$R_{ск} (2018) = 16\,233 / 0,5 * (19\,916,6 + 20\,207,4) * 100\% = 40,46\%$$

Чем выше рентабельность собственного капитала, тем лучше. Расчет показателя рентабельности собственного капитала имеет смысл только в том случае, если у организации имеется собственный капитал (т.е. положительные чистые активы). В противном случае расчет дает отрицательное значение, малоприспособное для анализа[3].

2. Рентабельность внеоборотных активов:

$$\frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Средняя стоимость внеоборотных активов}} \quad (52)$$

$$R_{\text{воа}}(2016) = 9\,439 / 0,5 * (11\,201 + 12\,656,6) * 100\% = 79,18\%$$

$$R_{\text{воа}}(2017) = 14\,926 / 0,5 * (12\,656,6 + 12\,826) * 100\% = 117,15\%$$

$$R_{\text{воа}}(2018) = 16\,233 / 0,5 * (12\,826 + 12\,952) * 100\% = 62,98\%$$

Рост коэффициента означает повышение рентабельности внеоборотных активов.

3. Рентабельность оборотных активов

$$\frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Среднее значение оборотных активов}} \quad (53)$$

$$R_{\text{оа}}(2016) = 9\,439 / 0,5 * (12\,123 + 17\,480,5) * 100\% = 63,77\%$$

$$R_{\text{оа}}(2017) = 14\,926 / 0,5 * (17\,480,5 + 19\,040,9) * 100\% = 81,74\%$$

$$R_{\text{оа}}(2018) = 16\,233 / 0,5 * (19\,040,9 + 19\,309,9) * 100\% = 56,57\%$$

Показывает возможности предприятия в обеспечении достаточного объема прибыли по отношению к используемым оборотным средствам компании. Чем выше значение этого коэффициента, тем более эффективно используются оборотные средства.

4. Рентабельность активов:

$$\frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Среднее значение за период всех активов}} \quad (54)$$

$$R_{\text{акт}}(2016) = 9\,439 / 0,5 * (30\,200 + 30\,137,1) * 100\% = 21\%$$

$$R_{\text{акт}}(2017) = 14\,926 / 0,5 * (30\,137,1 + 31\,866,9) * 100\% = 48\%$$

$$\text{Ракт}(2018) = 5\,526 / 0,5 * (31\,866,9 + 32\,261,9) * 100\% = 17\%$$

Норматив для коэффициента рентабельности активов, как и для всех коэффициентов рентабельности Кра >0. Если значение меньше нуля – это повод серьезно задуматься над эффективностью предприятия. Вызвано это будет тем, что предприятие работает себе в убыток.

5. Рентабельность основной деятельности (производства):

$$\frac{\text{Прибыль от продаж}}{\text{Издержки}} \quad (55)$$

$$\text{Род}(2016) = 8\,735,8 / ((507) + (253) + (12\,022)) * 100\% = 146\%$$

$$\text{Род}(2017) = 9\,901,7 / ((559) + (198) + (9\,487)) * 100\% = 103\%$$

$$\text{Род}(2018) = 10\,696,9 / ((556) + (305) + (12\,088)) * 100\% = 121\%$$

Рентабельность основной деятельности предприятия – это ключевое звено для получения показателей динамики финансово-хозяйственного направления на этом же предприятии. Более того, показатели рентабельности отражают необходимые данные об использовании финансовых ресурсов и перспективах работы.

6. Рентабельность продаж (по чистой прибыли):

$$\frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Выручка от продаж}} \quad (56)$$

$$\text{РП по чистой прибыли}(2016) = (9\,439 / 8\,735,8) * 100\% = 108\%$$

$$\text{РП по чистой прибыли}(2017) = (14\,926 / 9\,901,7) * 100\% = 151\%$$

$$\text{РП по чистой прибыли}(2018) = (16\,233 / 10\,669,6) * 100\% = 152\%,$$

Рентабельность продаж показывает, насколько эффективны продажи, сколько прибыли принесет каждый рубль выручки.

7. Рентабельность продаж (по прибыли от продаж):

$$\frac{\text{Прибыль от продаж}}{\text{Выручка от продаж}} \quad (57)$$

$$\text{РП по прибыли от продаж}(2016) = (2\,129,3 / 8\,735,8) * 100\% = 0,24\%$$

$$\text{РП по прибыли от продаж}(2017) = (2\,802,2 / 9\,901,7) * 100\% = 0,28\%$$

$$\text{РП по прибыли от продаж}(2018) = (3\,636,4 / 10\,696,9) * 100\% = 0,33\%$$

Рентабельность продаж – показатель финансовой результативности деятельности организации. Рентабельность продаж показывает, какую сумму прибыли получает предприятие с каждого рубля проданной продукции[4].

Исходя из полученных расчетов, данных финансовых коэффициентов, можно сделать следующие выводы (табл. 2.11):

Таблица 2.11 - Итоговые значения коэффициентов рентабельности предприятия

Показатель	Год			Изменение (+,-)		Вывод
	2016	2017	2018	2017/2016	2018/2017	
1. Рентабельность собственного капитала	65%	77 %	40%	11%	-37%	Рентабельность собственного капитала за 2018г. составляет 11%%, что по сравнению с 2017г. меньше на -37% ,показатель уходит в «минус» - это уже тревожный сигнал и стимул для того, чтобы нарастить доходность собственного капитала.
2. Рентабельность внеоборотных активов	79%	117,%	62%	37 %	-54%	Рентабельность внеоборотных активов за 2018г. составила - 54% и по сравнению с 2017г. снизилась на 37% Критическим отклонением считается отклонение рентабельности активов организации от средней по отрасли на 10 и более процентов.
3. Рентабельность оборотных активов	63%	81%	56%;	17%	-25,%	Рентабельность оборотных активов за 2018г. составила 17,% и по сравнению с 2017г.
4. Рентабельность активов	21%	48%	17%	27%	-31%	Рентабельность активов за 2018г. составила 27 %, что на - 31% меньше чем в 2017г
5. Рентабельность основной деятельности (производства)	146%	103%	121%	-43	8%	Рентабельность основной деятельности (производства) за 2018г. составляет -43%, что по сравнению с 2017г больше на 8%. что является положительным фактором
6. Рентабельность продаж (по чистой прибыли)	108%	151%	152%	43%	1%	Рентабельность продаж (по чистой прибыли) за 2018г. составляет 43,%, и по сравнению с 2017г меньше на 1%.

Продолжение таблицы 2.3.11

Показатель	Год		Измене- ние (+,-)	Вывод
	2017	2018		
7. Рентабельность продаж (по прибыли от продаж)	0,24%	0,28%	0,33%	Рентабельность продаж (по прибыли от продаж) за 2018г. составляет 28,3%, что по сравнению с 2017г больше на 3,9%, говорит о возможном повышении спроса на продукцию (товары, услуги) или повышению активности конкурентов

2.3 Анализ альтернативных объектов и форм налогообложения для предприятия ООО «МК-Меркурий»

Предприятие ООО «МК-Меркурий» находится на общем режиме налогообложения. Под общим режимом налогообложения понимаются федеральные, региональные, местные налоги и сборы, предусмотренные для налогоплательщиков Налоговым кодексом РФ[9]. Эту систему малые предприятия могут применять в добровольном порядке, к ним не предъявляется никаких требований по соблюдению каких-либо критериев. Единственным исключением, ограничивающим право применения общеустановленной системы налогообложения, является обязанность налогоплательщика по уплате единого налога на вмененный доход для отдельных видов деятельности или применения специального налогового режима в виде единого сельскохозяйственного налога. Для налогоплательщиков важно то, что малое предприятие может применять общеустановленную систему налогообложения как в целом – по всем видам деятельности, так и по отдельным видам деятельности. Последнее возможно только в одном случае – если отдельные виды деятельности налогоплательщика переведены на уплату единого налога на вмененный доход. Если малое предприятие работает по общеустановленной системе налогообложения, то оно имеет право выбора одной из систем бухгалтерского учета. К таким системам относятся традиционная, простая форма и форма бухгалтерского учета с использованием регистров бухгалтерского учета имущества.

Под традиционной системой следует понимать план счетов и формы бухгалтерского учета, которые имеют право вести все предприятия, в том числе и малые предприятия, за исключением кредитных организаций и других организационно-правовых форм, обязанных вести учет в особом порядке. К традиционным формам относятся: журнально-ордерная форма; мемориально-ордерная; компьютеризованная, основанная на традиционных формах бухгалтерского учета. Учет по традиционной системе разрешается вести как на бумажном носителе «вручную», так и в электронном виде в специальных бухгалтерских программах с последующим выводом на бумажные носители. Затраты на ведение учета в электронном виде значительно меньше, по крайней мере по времени. В наши дни разработано множество автоматизированных бухгалтерских программ, предназначенных специально для предприятий малого бизнеса. В них не предусмотрена вариативность конфигураций, но основных функций достаточно для ведения основных бухгалтерских операций.

Упрощенные формы ведения бухгалтерского учета малые предприятия могут применять наряду с традиционными формами. При этом право выбора принадлежит предприятию малого бизнеса.

Простая форма бухгалтерского учета рекомендуется для малых предприятий Приказом Минфина России от 21 декабря 1998 г. №64н «Типовые рекомендации по организации бухгалтерского учета для субъектов малого предпринимательства» (далее – Типовые рекомендации). В простую форму включается всего два регистра – Книга (журнал) учета фактов хозяйственной деятельности по форме К1 и ведомость учета заработной платы по форме В-8. Эти регистры очень просты в заполнении и «не перегружены» дополнительной информацией. Простая форма не требует оборотной ведомости. Минуя оборотную ведомость, бухгалтерская отчетность составляется на основании Книги (журнала) учета фактов хозяйственной деятельности. Использовать простую форму разрешается не всем малым предприятиям, а только тем, которые выполняют небольшое количество операций

в месяц (как правило, не более 30) и не осуществляют производства продукции и работ, связанных с большими затратами материальных ресурсов.

Малые предприятия, осуществляющие производство продукции (работ, услуг), могут применять форму бухгалтерского учета с использованием регистров бухгалтерского учета имущества. Эта же форма годится и для тех малых предприятий, которые не желают работать по традиционной системе или простой форме. Регистры также рекомендованы Типовыми рекомендациями. Форма бухгалтерского учета с использованием регистров включает в себя восемь ведомостей по учету имущества, капитала, обязательств и операций. На основании ведомостей составляется шахматная ведомость и оборотная ведомость. По данным оборотной ведомости составляется бухгалтерская отчетность.

Обе формы, предусмотренные Типовыми рекомендациями, предполагают ведение бухгалтерского учета по упрощенному плану счетов бухгалтерского учета. Типовые рекомендации не запрещают работать по-обычному «Плану счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и Инструкции по его применению» (далее – План счетов и Инструкция по его применению). Помимо этой возможности малым предприятиям дается право разработать свой план счетов, который в максимальной степени отражает специфику их деятельности и, возможно, снижает затраты на ведение налогового учета.

Малые предприятия, работающие по общему режиму налогообложения, составляют и представляют бухгалтерскую отчетность в обычном порядке. Основными документами в этом случае будут: Федеральный закон №129-ФЗ «О бухгалтерском учете», ПБУ 4/99 «Бухгалтерская отчетность организаций», Приказ Минфина России от 22 июля 2003 г. №67н «О формах бухгалтерской отчетности организаций».

Малым предприятиям, работающим по простой форме ведения бухгалтерского учета и регистрам, при составлении и представлении бухгалтерской отчетности следует также учесть требования типовых рекомендаций, которые в целом не противоречат текущему законодательству. Но при этом необходимо помнить,

что изменения в Типовые рекомендации не вносились с 1998 г. и часть требований не соответствует федеральному законодательству.

Малые предприятия, работающие по общему режиму налогообложения вне зависимости от применяемой системы бухгалтерского учета, могут воспользоваться льготами, предоставляемыми Приказом Минфина России №67н.

Теперь приведем анализ структуры налогов и платежей за 3 года (2016-2018гг) по видам деятельности на общей системе налогообложения. На примере предприятия ООО «МК Меркурий»

Таблица 2.12 – Показатели налоговой нагрузки оплаченных предприятием

Показатель	Год			Изменение (+,-)	
	2016	2017	2018	2016/2017	2018/2017
1. Налог на прибыль (составляет 20%)	355 000	727 280	727 280	372 280	0
2. Налог на имущество(2,2%)	34 320	34 320	34 320	0	0
3. НДС (20%)	1 747 160	2 139 380	2 139 380	392 220	0
4. НДФЛ (13%)	421 200	432 900	432 900	11 700	0
5. Страховые взносы (30,2%)	972 000	990 000	1 065 600	18 000	75 600

По общей системе налогообложения, за 2016 год предприятие должно уплатить следующие налоги:

- налог на прибыль (составляет 20%) и рассчитывается по формуле:

$$\text{Налог на прибыль} = \text{Прибыль} * 20\% \quad (58)$$

Налог на прибыль = 2 129 300 * 0,2 = 355 000 рублей

- налог на имущество (2,2%)

$$\text{Налог на имущество} = \text{кадастровая стоимость} * 2,2\% \quad (59)$$

Налог на имущество = 1 560 000 * 2,2% = 34 320 рублей

- НДС (20%)

$$\text{НДС}=\text{Вр}*20\% \quad (60)$$

НДС = 8735,8 * 0,2 = 1 747 160 рублей

- НДФЛ (13%)

$$\text{НДФЛ}=\text{З/п}*13\% \quad (61)$$

НДФЛ = 3 240 000*0,13 = 421 200 рублей

- Страховые взносы (30,2%)

$$\text{Страховые взносы} = \text{З/п}*30,2\% \quad (62)$$

Страховые взносы = 3 240 000 * 0,3 = 972 000 рублей

Общая сумма налогов за 2016 год составит 3 529 680, после налоговых вычетов – 2 557 680 рублей.

По общей системе налогообложения, за 2017 год предприятие должно уплатить следующие налоги:

- налог на прибыль (составляет 20%) и рассчитывается по формуле:

$$\text{Налог на прибыль}=\text{Прибыль}*20\% \quad (63)$$

Налог на прибыль = 2 802 200*0,2 = 560 440 рублей

- налог на имущество (2,2%)

$$\text{Налог на имущество}=\text{кадастровая стоимость}*2,2\% \quad (65)$$

Налог на имущество = 1 560 000 * 2,2% = 34 320 рублей

- НДС (20%)

$$\text{НДС}=\text{Вр}*20\% \quad (66)$$

НДС = 9 901 700* 0,2 = 1 980 340 рублей

- НДФЛ (13%)

$$\text{НДФЛ}=\text{З/п}*13\% \quad (67)$$

НДФЛ = 3 300 000*0,13 = 429 000 рублей

- Страховые взносы (30,2%)

$$\text{Страховые взносы} = \text{З/п}*30,2\%$$

Страховые взносы = 3 300 000 * 0,3 = 990 000 рублей

За 2017 год сумма налога составила 4 588 860 рублей, после налогового вычета – 3 598 860.

По общей системе налогообложения, за 2018 год предприятие должно уплатить следующие налоги:

- налог на прибыль (составляет 20%) и рассчитывается по формуле:

$$\text{Налог на прибыль} = \text{Прибыль} * 20\% \quad (68)$$

Налог на прибыль = 3 636 400 * 0,2 = 727 280 рублей

- налог на имущество (2,2%)

$$\text{Налог на имущество} = \text{кадастровая стоимость} * 2,2\% \quad (69)$$

Налог на имущество = 1 560 000 * 2,2% = 34 320 рублей

- НДС (20%)

$$\text{НДС} = \text{Вр} * 20\% \quad (70)$$

НДС = 10 696 900 * 0,2 = 2 139 380 рублей

- НДФЛ (13%)

$$\text{НДФЛ} = \text{З/п} * 13\% \quad (71)$$

НДФЛ = 3 330 000 * 0,13 = 432 900 рублей

- Страховые взносы (30,2%)

$$\text{Страховые взносы} = \text{З/п} * 30,2\% \quad (72)$$

Страховые взносы = 3 330 000 * 0,3 = 1 065 600 рублей

Таким образом, сумма налогов организации составляет 4 399 480 рублей, однако её можно уменьшить на сумму уплаченных страховых взносов (если она меньше или равна 50%).

Следовательно, налоговая нагрузка составит 4 399 480 – 1 065 600 = 3 333 880 рублей.

3 РАЗРАБОТКА МЕРОПРИЯТИЙ ПО ПОВЫШЕНИЮ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО «МК-МЕРКУРИЙ»

3.1 Вариант повышения эффективности деятельности

Торговая отрасль России постоянно растёт и развивается. Буквально с десятков лет назад в крупных городах Российской Федерации торговля процветала на хаотических стихийных рынках и в небольших киосках. Теперь уже всё это стало пережитком прошлого, а торговые точки подобного рода были почти полностью ликвидированы на территории крупных городов. Поэтому те, кто вовремя осознал тот факт, что будущее торговли за супермаркетами и крупными магазинами, сейчас прекрасно себя чувствует и получает прибыль с купленных, отстроенных или арендованных квадратных метров на территории торговых центров. В связи с этим было принято решение открыть цех по производству полуфабрикатов глубокой заморозки.

Исторически сложилось так, что в России полуфабрикаты глубокой заморозки были продуктом второстепенным. Однако в последние годы в связи с ускорением ритма жизни и изменениями в рационе питания жителей российских городов значительно возросла потребность в замороженных полуфабрикатах как в продуктах легкого и быстрого приготовления. Они существенно упрощают процесс приготовления еды и экономят значительную часть времени. Благодаря устойчивому росту спроса на эту продукцию и достаточно высокой рентабельности производства началось бурное развитие отрасли. Увеличился ассортимент полуфабрикатов в розничной торговле, появились новые марки и принципиально новые для рынка продукты.

Сегмент готовых замороженных продуктов продолжит динамично развиваться. В целом сегмент замороженных полуфабрикатов также характеризуется низкой концентрацией, на нем оперируют крупные, многочисленные средние и мелкие компании. Относительная легкость производства мясных полуфабрикатов приводит к высокой конкуренции, на рынке представлены бренды регионального и федерального значения. В дальнейшем ожидается, что доля крупных компаний

будет расти, сильные бренды будут вытеснять более слабые торговые марки, причем возможно, что крупные региональные производители смогут выйти на федеральный уровень.

Многие крупные производители продуктов глубокой заморозки работают одновременно в нескольких сегментах, часто продвигая в различных категориях одну торговую марку. В перспективе российский рынок замороженных полуфабрикатов, по-видимому, будет активно развиваться. Этому во многом способствует увеличение спроса на продукты легкого приготовления со стороны российских потребителей, особенно жителей столицы и крупных городов, представителей «среднего класса». Уровень потребления замороженных продуктов в России значительно ниже среднеевропейского, поэтому потенциал развития отрасли достаточно велик. Увеличение продаж возможно за счет выведения на рынок новых продуктов, дальнейшего повышения качества продукции и активной рекламной поддержки.

Также важной тенденцией рынка продуктов глубокой заморозки является постепенный переход потребителей на продукцию местных товаропроизводителей. Анализ предпочтений по основным группам продуктов глубокой заморозки – пельменям и мясным полуфабрикатам - показал, что за последний год большим спросом стала пользоваться продукция местных производителей.

Размер необходимых инвестиций на реализацию инновационной идеи для ООО «МК-Меркурий» составляет 1 185 006,00 рублей. Чистый реальный доход проекта составит 2 855 641,60 руб. Индекс доходности, исчисленный по реальным потокам равен 2,4, а исчисленный по дисконтированным потокам – 1,6. Внутренняя норма доходности инвестиций составляет 39%.

Рассмотрим содержание инвестиционного мероприятия.

Замораживание как физическое явление представляет собой превращение в лед влаги, содержащейся в продукте, вследствие понижения его температуры ниже криоскопической точки.

Продукт подвергают замораживанию для сохранения его полезных свойств и качества, так как в результате этого процесса сводятся к минимуму физические, биохимические и микробиологические изменения, протекающие в продукте. Достигается это благодаря снижению температуры продукта и превращению большей части воды в лед. Снижение температуры ниже точки замерзания тканевой жидкости замедляет рост и жизнедеятельность многих микроорганизмов. Превращение воды в лед, сопровождающееся ростом концентрации растворимых веществ, снижает биологическую активность воды в продукте до предела, при котором невозможен рост большинства микроорганизмов.

Химические реакции также замедляются при снижении температуры. Однако в отличие от микробиологической деятельности организмов они продолжают протекать даже при низких температурах хранения.

С другой стороны, превращение воды в лед вызывает комплекс физических и физико-химических изменений, которые, в свою очередь, вызывают изменение качества продукта (обычно ухудшают его). Поэтому для каждого продукта, чтобы свести к минимуму вредное влияние на его качество таких реакций, следует выбирать определенные условия замораживания и хранения, а также условия, предшествующие замораживанию.

Для большинства продуктов, подвергаемых промышленному замораживанию, вода является главным компонентом. В большей ее части находятся растворимые вещества клетки, меньшая часть идет на образование гидратов и макромолекулярных коллоидов. Кроме того, водный раствор составляет часть желеобразной или неподобной структуры клетки. Наиболее характерный процесс при замораживании – это превращение воды в лед, в результате чего она изменяет свое нормальное состояние в ткани.

К замораживанию пищевых продуктов прибегают для достижения следующих целей:

- обеспечения сохранности во время длительного хранения;
- отделения влаги при концентрировании жидких пищевых продуктов;

- изменения физических свойств, продуктов (твердость, хрупкость и др.) при подготовке к дальнейшим технологическим операциям;
- при сублимационной сушке;
- производства своеобразных пищевых продуктов и придания им специфических вкусовых и товарных качеств (мороженое, пельмени, другие быстрозамороженные продукты).

Образование льда в продуктах. Чистая вода, как известно, замерзает при 00С. Тканевые соки пищевых продуктов не являются чистой водой. В них содержатся растворенные соли, сахара, кислоты. Следовательно, они представляют собой растворы. Замерзание растворов начинается при более низких температурах, чем замерзание чистой воды. При замерзании любого разбавленного раствора сначала выделяется в твердом виде чистый растворитель. Температуру, при которой начинается выделение твердой фазы из раствора, называют точкой его замерзания.

Для большинства натуральных пищевых продуктов точка замерзания близка к -10С. Она зависит от концентрации раствора, степени диссоциации растворенных веществ, свойств растворителя. Чем больше в тканевых соках пищевых продуктов растворенных веществ, тем ниже точка их замерзания. Все сладкие или кислые плоды, т.е. содержащие относительно много сахаров или кислот, имеют более низкие точки замерзания. Например, точка замерзания некоторых сортов винограда с повышенным содержанием сахара и солей железа достигает -50С. Низкую температуру замерзания имеют также соленые, засахаренные, маринованные продукты.

Процесс замерзания чистой воды до полного превращения ее в лед происходит при постоянной температуре, равной 00С. Растворы же замерзают при изменяющейся температуре. В начале процесса, когда они доведены до точки замерзания, вымораживается только часть растворителя. При замерзании пищевых продуктов, тканевые соки которых являются водными растворами различных органических и минеральных веществ, сначала превращается в лед только некоторая

часть воды. На эту часть в растворе остается меньше воды, а количество растворенных веществ замораживания температуру понижают. При этом вымерзает еще некоторая доля воды, что снова увеличивает концентрацию раствора. Так, продолжая понижать температуру, вымораживают все больше и больше воды из раствора, и он становится концентрированным. Однако это происходит до тех пор, пока концентрация раствора не достигнет некоторой определенной для данного вещества величины, при которой он весь застывает в сплошную твердую массу. Такая масса называется эвтектикой. Температура, при которой происходит ее образование, называется эвтектической температурой, а соответствующая концентрация раствора - эвтектической концентрацией. Эвтектическая температура является са-мой низкой из всех возможных температур замерзания растворов данного вещества. Но для различных веществ она неодинакова. Так, например, для поваренной соли она равна $-21,20\text{ C}$, а для хлористого кальция -550C .

Эвтектическая температура тканевых соков пищевых продуктов находится около -600C . Практически в холодильной технологии пищевых продуктов, как правило, не прибегают к замораживанию тканевых соков до состояния эвтектики. Замораживание экономически более выгодно по сравнению с обычным консервированием, поскольку процессы по подготовке и замораживанию пищевого сырья менее трудоемки и происходят при меньшем удельном расходе энергии

Развитие производства замороженных продуктов играет также важную социальную роль, поскольку продукцию этой отрасли отличает высокая степень готовности, сводящая к минимуму затраты времени на приготовление пищи в домашних условиях, а также в сети общественного питания.

При соответствующем развитии холодильного транспорта замороженные плоды и овощи, мясо, рыба могут быть доставлены в любой район страны без потерь и в самом широком ассортименте. Все это позволяет считать замораживание прогрессивным и перспективным методом консервирования и хранения. Однако объективная оценка любого метода требует знания и его недостатков. Основной недостаток низкотемпературной обработки продуктов обусловлен тем же факто-

ром, что и ее эффективность, т. е. превращением воды в лед, которое вызывает комплекс физических, химических и биохимических изменений, отрицательно влияющих на качество продукта, особенно после его размораживания.

Но все эти проблемы успешно решаются в ходе совершенствования технологии замораживания, упаковки, хранения и использования замороженных продуктов. Рассмотрев этапы реализации инвестиционного проекта, мы можем перейти к расчетам инвестиции. Ознакомимся с необходимым оборудованием для реализации инвестиционного проекта.

Таблица 3.1. – Капитальные вложения

Наименование	Сумма, руб.	Удельный вес в % к итогу
1. Ленточные пилы для мяса и костей	100000,00	19,01
2. Мясорубка	93000,00	17,68
3. Фаршемешалка	98000,00	18,63
4. Катлетоформировочная машина	90000,00	17,11
5. Машина для нарезки мяса	145000,00	27,57
Итого:	531000,00	100,00

В таблице 3.1 представлен расчет суммы амортизационных отчислений основных фондов, которая 1 06 200,00 рублей в год.

Сумма амортизационных отчислений = $531\ 000 * 0,2 = 106\ 200$ руб. Первоначальная сумма основных средств, по предлагаемому оборудованию, составила 531 000 рублей, что в обязательном порядке предполагает возмещение данной суммы затрат, для этого принимается механизм начисления амортизации. По данному объекту годовая норма амортизации, исходя из срока полезного использования – 5 лет, составляет 20%. Годовые амортизационные отчисления рассчитываются линейным способом.

Таблица 3.2 – Амортизационные отчисления

Наименование	Сумма, руб.
Стоимость основных фондов, тыс.руб.	5 31 000,00
Амортизация	1 06200,00

Кроме единовременных затрат, реализация данного инвестиционного мероприятия приведет к увеличению текущих издержек таких как материальные затраты, а именно затрат на дизельное топливо, затрат на оплату труда, страховые взносы, а также амортизации основных фондов и прочих затрат (таблица 2.3).

Таблица 3.3 – Текущие издержки

Наименование	Всего текущих затрат, руб.
Материальные затраты:	
1.1 сырье и материалы	265 000,00
2. Затраты на оплату труда	553 000,00
3. Социальные выплаты	167 006,00
4. Амортизация основных фондов	100 000,00
5. Прочие затраты	100 000,00
Итого затрат:	100 000,00
Текущие издержки без амортизации	1 078 806,00
Итого затрат:	1 185 006,00

К материальным затратам относятся затраты на необходимое сырье и материалы, расходы на оборудование .

Зная, что цена за необходимое сырье и материалы и расходы на оборудование составляют в общем 11 042, мы можем рассчитать затраты на ресурсы за 12 месяцев.

$$Z_{\text{сырье и материалы}} = (11\ 042 * 12) * 2 = 265\ 000 \text{ руб.}$$

Данным оборудованием может управлять 2 человека, следовательно, средняя заработная плата данного рабочего составит 24000 рублей, а затраты на оплату труда за 12 месяцев будут составлять 553 000 рублей.

Прочие затраты включают в себя: не предвиденный ремонт оборудования, замена гусеницы, покупка дополнительного оборудования и т.п. Они составят 100 000 рублей.

Осуществление обозначенных затрат будет являться целесообразным в случае получения экономического эффекта в размере 2 000 000 рублей (таблица 3.4).

Таблица 3.4 – Экономический эффект

Наименование	Значение
1. Штрафы за некачественную продукцию, просроченную.	1 500 000
2. Экономический эффект от реализации услуг, руб.	1 500 000

Методические основы оценка эффективности предлагаемого мероприятия.

В основу расчетов по оценке коммерческой эффективности проекта положены следующие предположения:

- продолжительность периода планирования принята 5 лет (5 шагов);
- в качестве шага планирования принят один год;
- норма дисконта принята на уровне 15 % в год;
- цены, тарифы и нормы не изменяются на протяжении всего периода планирования;

Продолжительность периода определена исходя из среднего срока службы технологических машин и оборудования

Норма дисконтирования установлена из условий:

- ключевая ставка ЦБ РФ – 7,75 %;
- риск недополученной прибыли 7,5 %.

Сделанные предположения характеризуют оценку эффективности проекта как предварительную, требующую уточнения в дальнейшем

Результаты расчетов по оценке коммерческой эффективности проекта представлены в таблицах 3.5 – 3.9

Таблица 3.6 – Поток денежных средств от операционной деятельности

Наименование	Шаг (год) планирования							Итого за период	
	0 2016	1 2017	2 2018	3 2019	4 2020	5 2021	6 2022		7 2023
1. Экономический эффект	1 500 000,00	1 500 000,00	1 500 000,00	1 500 000,00	1 500 000,00	1 500 000,00	1 500 000,00	1 500 000,00	12 000 000,00
2. Текущие издержки	1 078 806,00	1 078 806,00	1 078 806,00	1 078 806,00	1 078 806,00	1 078 806,00	1 078 806,00	1 078 806,00	8 630 448,00
3. Амортизация основных средств	100 000,00	100 000,00	100 000,00	100 000,00	100 000,00	100 000,00	100 000,00	100 000,00	800 000,00
4. Валовый доход	321 194,00	321 194,00	321 194,00	321 194,00	321 194,00	321 194,00	321 194,00	321 194,00	2 569 552,00
5. Налог на прибыль (20%)	64 238,80	64 238,80	64 238,80	64 238,80	64 238,80	64 238,80	64 238,80	64 238,80	513 910,40
6. Чистая прибыль	256 955,20	256 955,20	256 955,20	256 955,20	256 955,20	256 955,20	256 955,20	256 955,20	2 055 641,60
7. Поток реальных средств									
7.1. По шагам	356 955,20	356 955,20	356 955,20	356 955,20	356 955,20	356 955,20	356 955,20	356 955,20	2 855 641,60
7.2. Нарастающим итогом	356 955,20	713 910,40	1 070 865,60	1 427 820,80	1 784 776,00	2 141 731,20	2 498 686,40	2 855 641,60	
8. Поток дисконтированных средств									
8.1. По шагам	356 955,20	313 118,60	274 665,44	240 934,59	211 346,13	185 391,35	162 623,99	142 652,62	1 887 687,91
8.2. Нарастающим итогом	356 955,20	670 073,80	944 739,23	1 185 673,82	1 397 019,96	1 582 411,30	1 745 035,29	1 887 687,91	

Таблица 3.8 – Поток денежных средств от инвестиционной и операционной деятельности

Наименование	Шаг (год) планирования								Итого за период
	0	1	2	3	4	5	6	7	
	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	
1. Поток реальных средств (ЧРД)									
1.1. По шагам	-828 050,80	356 955,20	356 955,20	356955,20	356955,20	356955,20	356955,20	356955,20	1670635,60
1.2. Нарастающим итогом.	-828 050,80	-471 095,60	-114 140,40	242814,80	599770,00	956725,20	1313680,40	1670635,60	
2. Поток дисконтированных средств (ЧДД)									
2.1. По шагам	-828 050,80	313118,60	274665,44	240934,59	211346,13	185391,35	162623,99	142 652,62	702 681,91
2.2. Нарастающим итогом.	-828 050,80	-514932,20	-240266,77	667,82	212013,96	397405,30	560029,29	702 681,91	

Таблица 3.9 – Период окупаемости

Наименование	Шаг (год) планирования								Ито го за период
	0 2016	1 2017	2 2018	3 2019	4 2020	5 2021	6 2022	7 2023	
0	-828 050,80	356 955,20	356 955,20	356 955,20	356 955,20	356 955,20	356 955,20	356 955,20	1 670 635,60
0,1	-828 050,80	324 504,73	295 004,30	268 185,73	243 805,20	221 641,10	201 491,90	183 174,46	909 756,61
0,2	-828 050,80	297 462,67	247 885,56	206 571,30	172 142,75	143 452,29	119 543,57	99 619,65	458 626,97
0,3	-828 050,80	274 580,92	211 216,09	162 473,92	124 979,94	96 138,41	73 952,63	56 886,64	172 177,75
0,4	-828 050,80	254 968,00	182 120,00	130 085,71	92 918,37	66 370,26	47 407,33	33 862,38	-20 318,75
0,5	-828 050,80	237 970,13	158 646,76	105 764,50	70 509,67	47 006,45	31 337,63	20 891,75	-155 923,91
0,6	-828 050,80	223 097,00	139 435,63	87 147,27	54 467,04	34 041,90	21 276,19	13 297,62	-255 288,16
0,7	-828 050,80	209 973,65	123 513,91	72 655,24	42 738,38	25 140,22	14 788,37	8 699,04	-330 542,00
0,8	-828 050,80	198 308,44	110 171,36	61 206,31	34 003,51	18 890,84	10 494,91	5 830,51	-389 144,93
0,9	-828 050,80	187 871,16	98 879,56	52 041,87	27 390,46	14 416,03	7 587,38	3 993,36	-435 870,98
1	-828 050,80	178 477,60	89 238,80	44 619,40	22 309,70	11 154,85	5 577,43	2 788,71	-473 884,31
0,3875	-828 050,80	257 265,01	185 416,22	133 633,31	96 312,30	69 414,27	50 028,30	36 056,43	75,05

Проведем анализ эффективности проекта:

1. Чистый дисконтированный доход (ЧДД) или интегральный эффект.

Показатель ЧДД позволяет получить наиболее обобщенную характеристику результата инвестирования, т.е. конечный эффект в абсолютном выражении. ЧДД показывает превышение суммарных денежных поступлений над суммарными затратами для данного инвестиционного проекта с учетом неравноценности эффектов, относящихся к различным моментам времени. В общем виде значение этого показателя определяется по формуле:

$$NPV = \sum_{t=1}^n \frac{CF_t}{(1+r)^t} - I, \quad (73)$$

Где NPV-чистый дисконтированный доход;

CF-суммарный денежный поток в период времени t;

I-сумма инвестиций;

R-ставка дисконтирования;

N-число периодов.

$$NPV = \frac{356\,955,20}{(1+0,15)^0} + \frac{356\,955,20}{(1+0,15)^1} + \frac{356\,955,20}{(1+0,15)^2} + \frac{356\,955,20}{(1+0,15)^3} + \frac{356\,955,20}{(1+0,15)^4} - 5\,310\,000,00 =$$
$$= 702\,681,91$$

Так как ЧДД положительный, следовательно, проект признается эффективным.

1. Индекс доходности (ИД):

Индекс доходности - показатель, определяемый как частное от деления суммы приведённых поступлений на приведенную стоимость затрат.

$$ИД = \frac{PVCI}{PVCO}, \quad (74)$$

Где PVCI - приведенные поступления;

PVCO – приведенные выплаты.

$$ИД = \frac{1\,887\,687,91}{5\,310\,000,00} = 3,5$$

Индекс доходности больше 1, это означает, что использование капитала в инвестиционном проекте эффективно, а, следовательно, данный инвестиционный проект рентабелен.

3. Внутренняя норма доходности (IRR):

$$\sum_{t=1}^n \frac{CF_t}{(1 + IRR)^t} - I = 0 \quad (75)$$

За период планирования, жизненный цикл (5 лет), инвестиционный проект потребует 1 185 006,00 руб. капитальных вложений и принесет 2 055 641,60руб чистой прибыли.

Чистый реальный доход проекта составит 2855641,60 тыс. руб., чистый дисконтированный доход – 1887687,91 тыс. руб.

Индекс доходности исчисленный по реальным потокам равен 2,4 (2855641,60 /1 185 006,00), а исчисленный по дисконтированным потокам – 1,6 (1887687,91 /1 185 006,00), что говорит о том, что проект инвестиционное привлекателен для вложения, так как сможет обеспечить дополнительную отдачу капитала.

За период планирования, жизненный цикл (5 лет), инвестиционный проект потребует 1 185 006,00 руб. капитальных вложений и принесет 2 055 641,60руб чистой прибыли.

Чистый реальный доход проекта составит 2855641,60 тыс. руб., чистый дисконтированный доход – 1887687,91 тыс. руб.

Индекс доходности исчисленный по реальным потокам равен 2,4 (2855641,60 /1 185 006,00), а исчисленный по дисконтированным потокам – 1,6 (1887687,91 /1 185 006,00), что говорит о том, что проект инвестиционное привлекателен для вложения, так как сможет обеспечить дополнительную отдачу капитала.

Внутренняя норма доходности инвестиций составляет примерно в год (рисунок 3.1).

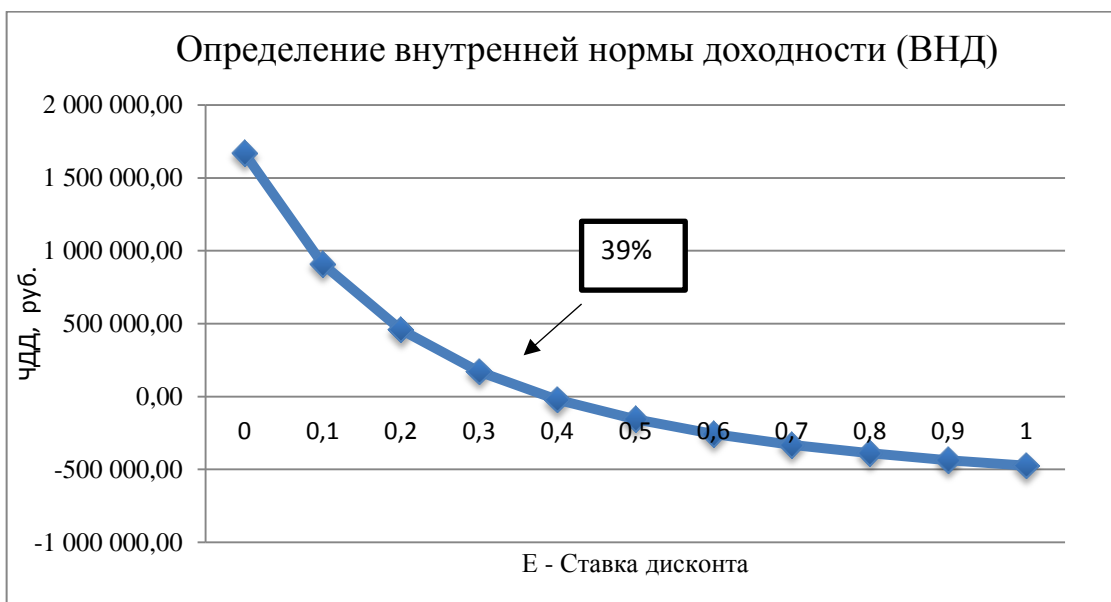


Рисунок 3.1 – Определение ВНД

Срок окупаемости проекта, исчисленный по дисконтированным потокам составляет 3 года.

$$\text{Ср. ок.} = t' - \frac{\text{чдд}'}{\text{чдд} - \text{чдд}'} = 2 - \frac{-240276,7}{667,82 - 240266,7} = 1 \quad (76)$$

Наглядно о формировании показателей эффективности проекта можно судить по рисунку 3.2

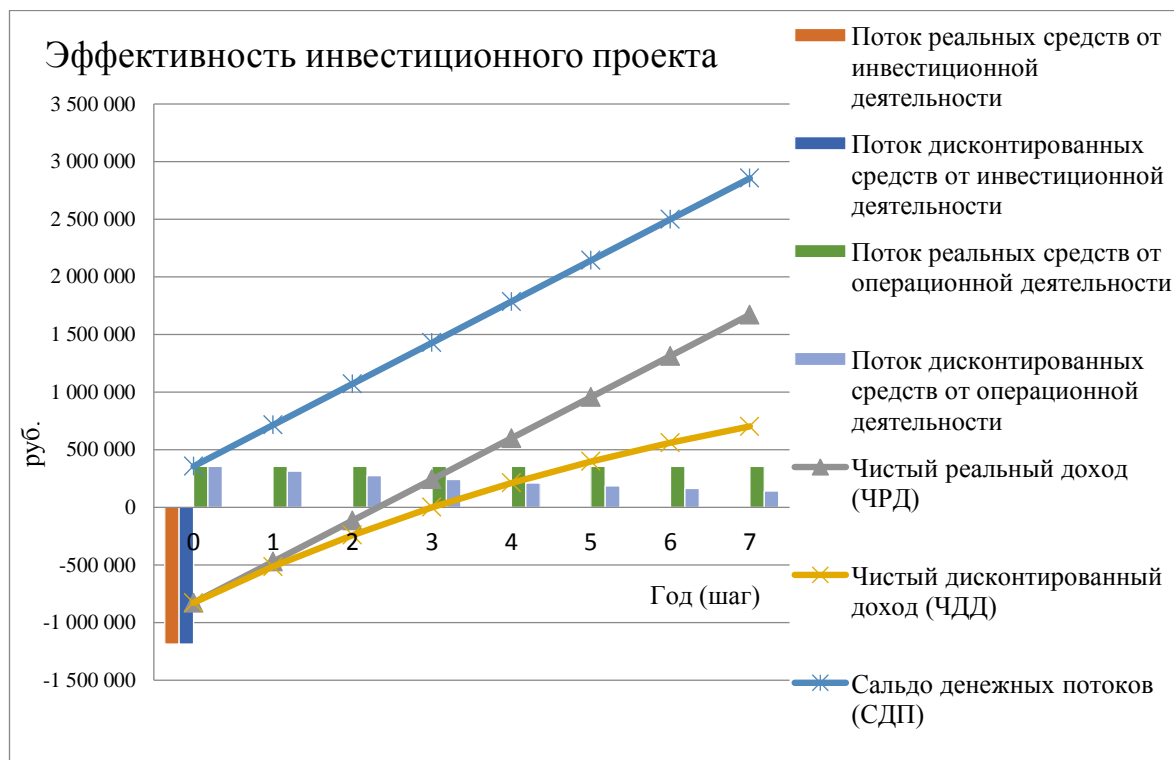


Рисунок 3.2 – Эффективность инвестиционного проекта

Положительный чистый дисконтированный доход и индекс доходности, превосходящий единицу, позволяют охарактеризовать проект как эффективный.

Положительное сальдо денежных потоков свидетельствует об осуществимости проекта при избранной схеме финансирования.

Следует подчеркнуть предварительный характер оценки коммерческой эффективности проекта и необходимость проведения более точных расчетов, учитывающих реально сложившуюся экономическую ситуацию в стране.

Методические основы оценки повышения эффективности деятельности.

Большая часть реальных инвестиций осуществляется в форме инвестиционных проектов. В настоящее время инвестиционная стратегия любого предприятия состоит из пакета проектов. Реализация эффективных инвестиционных проектов может позволить предприятию выйти из кризисного состояния.

Среди направлений банковской деятельности в последнее время широкое распространение получили проектное финансирование и инвестиционное кредитование, связанные с финансированием инвестиционных проектов.

Согласно Федеральному закону "Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений" инвестиционный проект - это обоснование экономической целесообразности, объема и сроков осуществления капитальных вложений, в том числе необходимая проектная документация, разработанная в соответствии с законодательством РФ и утвержденными в установленном порядке стандартами (нормами и правилами), а также описание действий по осуществлению инвестиций.

Реализация инвестиционных проектов требует отказа от денежных средств сегодня в пользу получения прибыли в будущем. Как правило, на получение прибыли можно рассчитывать не ранее, чем через год после стартовых затрат (инвестиций).

Эффективность - категория, отражающая соответствие проекта целям и интересам его участников.

Эффективность инвестиционного проекта определяют для решения ряда задач: оценки потенциальной целесообразности реализации проекта, т.е. проверки условия, согласно которому совокупные результаты превышают затраты всех видов в приемлемых для инвесторов размерах; оценки преимуществ рассматриваемого проекта в сравнении с альтернативными; ранжирования проектов по принятой системе показателей эффективности с целью их последующего включения в инвестиционную программу в условиях ограниченных финансовых и других ресурсов.

Рекомендуется оценивать следующие виды эффективности: эффективность проекта в целом; эффективность участия в проекте.

Эффективность проекта в целом оценивается с целью определения потенциальной привлекательности проекта для возможных участников и поисков источников финансирования. Она включает в себя: общественную (социально - экономическую) эффективность проекта; коммерческую эффективность проекта.

Показатели общественной эффективности учитывают социально-экономические последствия осуществления инвестиционного проекта для общества в целом.

Показатели коммерческой эффективности проекта учитывают финансовые последствия его осуществления для единственного участника, реализующего инвестиционный проект, в предположении, что он производит все необходимые для реализации проекта затраты и пользуется всеми его результатами. В основу оценки эффективности инвестиционных проектов (ИП) положены следующие основные принципы: рассмотрение проекта на протяжении всего его жизненного цикла (расчетного периода); моделирование денежных потоков, включающих все связанные с осуществлением проекта притоки и оттоки денежных средств за расчетный период; сопоставимость условий сравнения различных проектов (вариантов проекта); принцип положительности и максимума эффекта.

Для того чтобы ИП с точки зрения инвестора был признан эффективным необходимо, чтобы эффект от реализации проекта был положительным; при срав-

нении альтернативных ИП предпочтение должно отдаваться проекту с наибольшим значением эффекта; учет фактора времени.

При оценке эффективности проекта должны учитываться различные аспекты фактора времени, в том числе динамичность параметров проекта и его экономического окружения; разрывы во времени (лаги) между производством продукции или поступлением ресурсов и их оплатой; неравноценность разновременных затрат и/или результатов; учет только предстоящих затрат и поступлений.

При расчетах показателей эффективности должны учитываться только предстоящие в ходе осуществления проекта затраты и поступления, включая затраты, связанные с привлечением ранее созданных производственных фондов, а также предстоящие потери, непосредственно вызванные осуществлением проекта (например, от прекращения действующего производства в связи с организацией на его месте нового).

Ранее созданные ресурсы, используемые в проекте, оцениваются не затратами на их создание, а альтернативной стоимостью (opportunity cost), отражающей максимальное значение упущенной выгоды, связанной с их наилучшим возможным альтернативным использованием.

Прошлые, уже осуществленные затраты, не обеспечивающие возможности получения альтернативных (т.е. получаемых вне данного проекта) доходов в перспективе (невозвратные затраты, sunk cost) в денежных потоках не учитываются и на значение показателей эффективности не влияют; учет наиболее существенных последствий проекта.

При определении эффективности ИП должны учитываться все последствия его реализации, как непосредственно экономические, так и внеэкономические; учет наличия разных участников проекта, несовпадения их интересов и различных оценок стоимости капитала, выражающихся в индивидуальных значениях нормы дисконта; многоэтапность оценки.

На различных стадиях разработки и осуществления проекта, его эффективность определяется заново, с различной глубиной проработки; учет влияния

инфляции (учет изменения цен на различные виды продукции и ресурсов в период реализации проекта); учет влияния неопределенности и рисков, сопровождающих реализацию проекта.

Оценка эффективности инвестиционных проектов проводится в два этапа.

На первом этапе рассчитываются показатели эффективности проекта в целом. Цель этого этапа - агрегированная экономическая оценка проектных решений и создание необходимых условий для поиска инвесторов. Для локальных проектов оценивается только их коммерческая эффективность и, если она оказывается приемлемой, то можно переходить ко второму этапу оценки.

Если источник и условия финансирования уже известны, оценку коммерческой эффективности проекта можно не производить.

Второй этап осуществляется после выработки схемы финансирования. На этом этапе уточняется состав участников и определяется финансовая реализуемость и эффективность участия в проекте каждого из них.

Для локальных проектов на этом этапе определяется эффективность участия в проекте отдельных предприятий-участников, эффективность инвестирования в акции таких акционерных предприятий.

Экономическая оценка инвестиционных проектов занимает центральное место в процессе обоснования и выбора возможных вариантов вложения средств в операции с реальными активами.

При всех прочих благоприятных характеристиках проекта он никогда не будет принят к реализации, если не обеспечит: возмещение вложенных средств за счет доходов от реализации товаров или услуг; получение прибыли, обеспечивающей рентабельность инвестиций не ниже желательного для предприятия уровня; окупаемости инвестиций в пределах срока, приемлемого для предприятия.

Определение реальности достижения именно таких результатов инвестиционной деятельности и является ключевой задачей оценки финансово-экономических параметров любого проекта вложения средств в реальные активы.

Проведение такой оценки всегда является достаточно сложной задачей, что объясняется рядом факторов: во-первых, инвестиционные расходы могут осуществляться либо разово, либо неоднократно на протяжении достаточно длительного периода времени (иногда до нескольких лет); во-вторых, длителен и процесс получения результатов от реализации инвестиционных проектов (во всяком случае, он превышает один год); в-третьих, осуществление длительных операций приводит к росту неопределенности при оценке всех аспектов инвестиций и к риску ошибки.

Именно наличие этих факторов породило необходимость создания специальных методов оценки инвестиционных проектов, позволяющих принимать достаточно обоснованные решения с минимально возможным уровнем погрешности (хотя абсолютно достоверного решения при оценке инвестиционных проектов, конечно же, быть не может).

Одной из основных причин возникновения специальных методов оценки инвестиционных проектов является неодинаковая ценность денежных средств во времени. Практически это означает, что рубль сегодняшний считается нетождественным рублю через год. Причина такого разного отношения к одной и той же денежной сумме даже не инфляция, хотя мысль о ней может возникнуть в первую очередь. Куда более фундаментальной причиной является то, что рубль, вложенный в любые рода коммерческие операции (включая и простое помещение его на депозит в банке), способен через год превратиться в большую сумму за счет полученного с его помощью дохода.

Дисконтированием называется процесс приведения (корректировки) будущей стоимости денег к их текущей (современной стоимости). Процесс обратный дисконтированию, а именно, определение будущей стоимости, есть не что иное, как начисление сложных процентов на первоначально инвестируемую стоимость. Процессы начисления сложных процентов и дисконтирования являются столь же древними, как и сам процесс кредитования, и используются финансовыми институтами с незапамятных времен.

Рассмотрим анализ чувствительности проекта к риску.

Поскольку проекты в торговом производстве имеет определённый уровень риска, связанный с природными и рыночными факторами, то необходимо провести анализ чувствительности к риску от внедрения оборудования.

Под рисками инвестиционных проектов понимается, как правило, предполагаемое ухудшение итоговых показателей эффективности проекта, возникающее под влиянием неопределенности.

Оценка риска во многом субъективна и зависит от умения менеджера оценивать ситуацию и принимать решения. В практике проведения инвестиционный анализ, применяются как качественные, так и количественные методы анализа рисков.

Модели оценки капитальных активов предполагают, что инвесторы не хотят рисковать, поэтому из двух активов, приносящих равный доход, выбирают тот, риск которого меньше. В общем случае под риском понимают возможность наступления некоторого неблагоприятного события, влекущего за собой потери, то есть вероятность возникновения неблагоприятных финансовых последствий в форме потери ожидаемого инвестиционного дохода либо в форме увеличения прогнозных инвестиционных затрат.

Для определения степени чувствительности проекта к риску строится соответствующая диаграмма, которую называют также «диаграммой чувствительности к риску». Для построения диаграммы «Чувствительности к риску» вычисляем вариации значений ЧДД при изменении данных параметров.

Таблица 3.10 - Значение ЧДД при варьируемых показателях

	-15%	-10%	-5%	0	5%	10%	15%
Экономический эффект	377 537,58			1 887 687,91			3 397 838,24
Текущие издержки		2 982 546,90		1 887 687,91		792 828,92	
Налоги			1 906 564,79	1 887 687,91	1 868 811,03		

Исходя из таблицы 2.11 можно сделать вывод что, что экономический эффект при 15% составляет 377537,58 тыс.руб; текущие издержки при 10% составляют 2982,546 тыс.руб; налоги составляют 1906546,79 тыс.руб. при 5%

На рисунке 3.3 представлена диаграмма «Чувствительности к риску» для предлагаемого мероприятия.

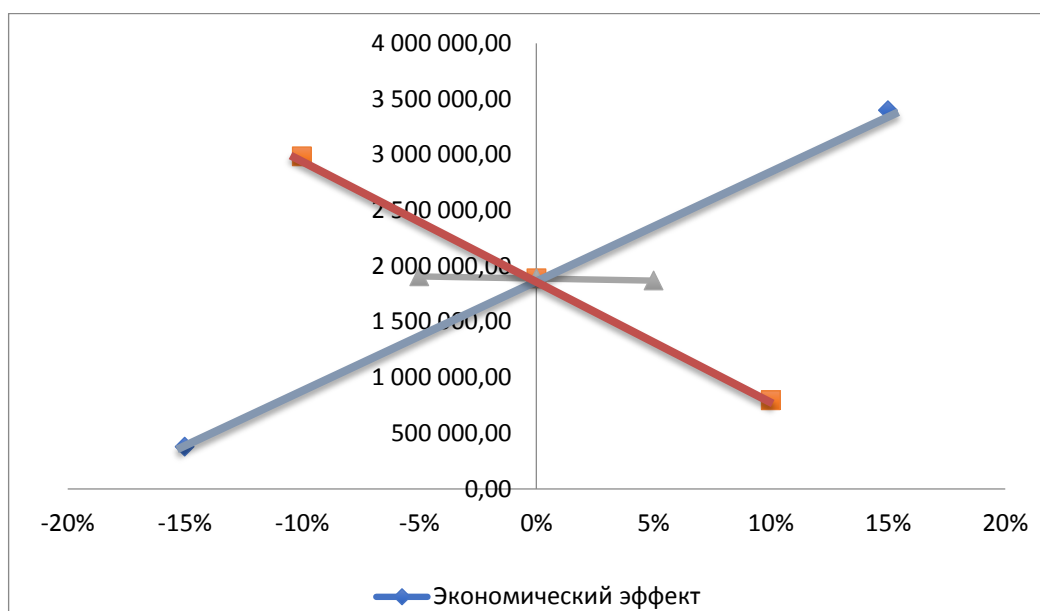


Рисунок 3.3 – Чувствительность проекта к риску

Рассчитав изменение ЧДД при вариации факторов по диаграмме «чувствительности к риску», нам явно видно, что мероприятие имеет незначительный уровень предпринимательского риска - так как график находится в положительной области построения, что говорит об экономической целесообразности проведения мероприятия.

Рассмотрим анализ сценариев. Он заключается в том, что для каждого параметра исходных данных строится кривая вероятностных значений.

На основе экспертной оценки по каждому проекту строят три возможных варианта развития: пессимистический, наиболее реальный, оптимистический.

Возьмем текущие годовые издержки и изменим их на +10% и рассмотрим пессимистический вариант NPV, при изменении текущих издержек на -10% получим оптимистический вариант NPV. Полученные значения занесем в таблицу 3.11:

Таблица 3.11 – Анализ сценариев инвестиционного проекта

Показатель	Проект
Инвестиции	5 31 000,00
Оценка средне годовичного поступления средств:	
Пессимистическая	541 301,44
Наиболее реальная	356 995,20
Оптимистическая	886 519,36
Оценка NPV	
Пессимистическая	1555 705,34
Наиболее реальная	3 546 077,44
Оптимистическая	702 681,91
Размер вариации	2886 512,95

$r = 15\%$; Срок реального использования = 5 лет.

Проведем оценку NPV:

$$1) \quad NPV_{\text{п}} = \frac{541\,301,44}{1,15^0} + \frac{541\,301,44}{1,15^1} + \frac{541\,301,44}{1,15^2} + \frac{541\,301,44}{1,15^3} + \frac{541\,301,44}{1,15^4} - 5\,310\,000,00 = 1\,555\,705,34$$

$$2) \quad NPV_{\text{р}} = \frac{356\,995,20}{1,15^0} + \frac{356\,995,20}{1,15^1} + \frac{356\,995,20}{1,15^2} + \frac{356\,995,20}{1,15^3} + \frac{356\,995,20}{1,15^4} - 5\,310\,000,00 = 845\,182,47$$

$$3) \quad NPV_{\text{о}} = \frac{886\,519,36}{1,15^0} + \frac{886\,519,36}{1,15^1} + \frac{886\,519,36}{1,15^2} + \frac{886\,519,36}{1,15^3} + \frac{886\,519,36}{1,15^4} - 5\,310\,000,00 = 2886\,512,95$$

Рассчитаем размах вариации:

$$RNPV = NPV_{\text{о}} - NPV_{\text{п}} \quad (77)$$

$$RNPV = 702\,681,91 - 1\,555\,705,34 = -853\,023,43$$

Отразим вероятность полученных значений NPV в таблице 3.4.12:

Таблица 3.12 - Полученные оценки NPV после расчетов сценариев

Инвестиционный проект	
NPV_i	P_i (оценка вероятности)
1555 705,34	0,3
3 546077,44	0,5
702 681,91	0,2

Найдем математическое ожидание по формуле:

$$M = \sum_{K=1}^R P_K \times X_K, \quad (78)$$

Где, K – номер некоторого благоприятного исхода событий;

P_K – вероятность наступления некоторого случайного события K ;

X_K – числовая оценка случайного события K .

$$M = 1\,555\,705,34 \cdot 0,3 + 3\,546\,077,44 \cdot 0,5 + 702\,681,91 \cdot 0,2 = 2\,380\,286,45$$

Дальше находим дисперсию по формуле:

$$D = \sum P_i * (NPV_i - NPV_{cp})^2 \quad (79)$$

$$D = 0,3 * (1\,555\,705,34 - 2\,380\,286,45)^2 + 0,5 * (3\,546\,077,44 - 2\,380\,286,45)^2 + 0,2 * (702\,681,91 - 2\,380\,286,45)^2 = 453\,596\,607 \quad (80)$$

Далее находим среднеквадратическое отклонение по формуле:

$$\delta = \sqrt{D} \quad (81)$$

$$\delta = \sqrt{453\,596\,607} = 21\,297,806$$

На основе рассчитанных данных можно найти коэффициент вариации (CV) по формуле:

$$CV = \frac{\delta}{M} \quad (82)$$

$$CV = \frac{21\,297,806}{2\,380\,286,45} = 1,23 = 110\%$$

Данный показатель является относительным и позволяет отобразить определенный уровень риска. Принята следующая качественная оценка различных коэффициентов вариации:

- если $CV < 10\%$, то риск считается слабым;
- если CV от $10-25\%$, то риск средний;
- если $CV > 25\%$, то риск высокий.

Данный проект имеет риск 110% , что больше 25% , а значит, имеет высокий риск.

Рассмотрим и рассчитаем точку безубыточности по формуле:

$$B_n = \frac{FC}{TR-VC} * 100\%, \quad (83)$$

Где, FC – постоянные затраты;

VC – переменные затраты;

TR – выручка от реализации.

$$B_n = \frac{100\,000,00}{1\,500\,000 - 1\,078\,806,00} * 100\% = 22\%$$

Данный показатель необходим для того, чтобы выявить, сколько необходимо выполнить услуг, чтобы сработать в ноль, то есть, доходы были равны расхода, а прибыль при этом равна 0.

Анализируя данные представленные в таблице 2.14, можно сделать вывод, что постоянные затраты остаются неизменными для любого объема оказания услуг, а переменные затраты меняются пропорционально объему производства, так же как и суммарные затраты, следовательно, растет выручка.

На рисунке 3.4 можно увидеть, что показатель точки безубыточности равен 60% , именно в этой точке пересекаются суммарные затраты и выручка от оказания услуг, то есть затраты равны нулю, также это свидетельствует об устойчивости проекта (т.к. значение точки безубыточности не превышает $20-30\%$)

Таблица 3.13 – Показатели затрат и выручки в зависимости от объема услуг

Объем оказания услуг	0%	10%	20%	30%	40%	50%	60%	70%	80%	90%	100%
Постоянные затраты, руб.	100000	100000	100000	100000	100000,00	100000,00	100000,00	100000,00	100000,00	100000,00	100000,00
Переменные затраты, руб.	0,00	97092,54	194185,08	291277,62	388370,16	485462,70	582555,24	679647,78	776740,32	873832,86	970925,40
Суммарные затраты, руб.	100000,	197092,54	294185,08	391277,62	488370,16	585462,70	682555,24	779647,78	876740,32	973832,86	1070925,40
Выручка от оказания услуг, руб.	0,00	150000	300000	450000	600000	750000	900000	1050000	1200000	1350000	1500000,

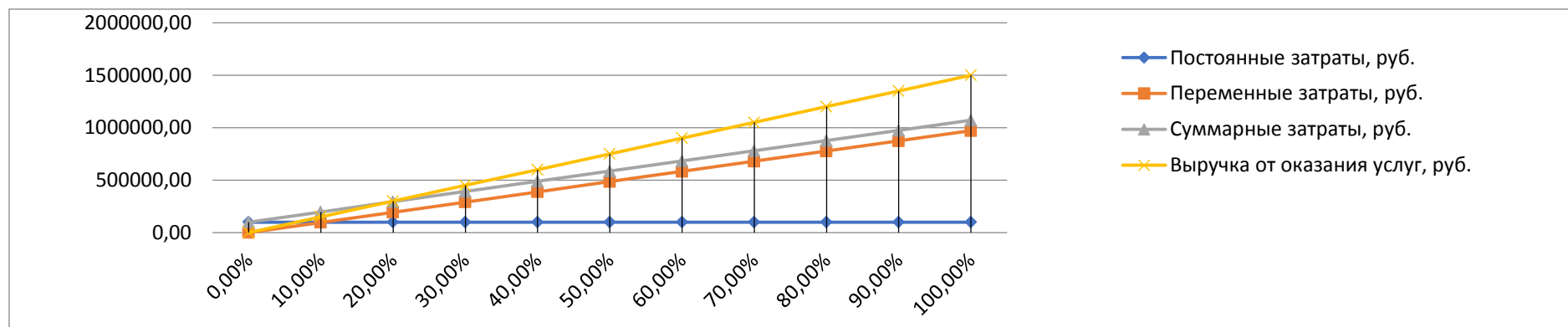


Рисунок 3.4 - Точка безубыточности

Таблица 3.14 – Анализ чувствительности

Показатель	Сумма				
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЭФФЕКТ	1 500 000,00	NPV	1 582 411,30		
-15%	1 275 000,00	468 818,46	-70,4	-7,0	
15%	1 725 000,00	4 219 366,16	166,6	16,7	1
ТЕКУЩИЕ ЗАТРАТЫ	970 925,40	---	---	---	
-10%	873 832,86	7 725 790,63	388,2	38,8	2
10%	1 068 017,94	2 053 691,18	29,8	3,0	
НАЛОГИ	85 814,92	---	---	---	
-5%	81 524,17	2 367 533,23	49,6	5,0	3
5%	90 105,67	2 320 651,39	46,7	4,7	
			% ИЗМЕНЕНИЕ ЧДД	10% ОТ ИЗМЕНЕНИЯ ЧДД	РАНГ

Анализ чувствительности позволяет определить последствия реализации прогнозных значений инвестиционного проекта при заданном изменении значения переменной при неизменных значениях всех остальных показателей.

Мы можем сделать вывод, что проект является мало рисковым, так как все представленные показатели в таблице 3.10 имеют положительное значение, это видно и на рисунке 3.3 «Диаграмма чувствительности к риску».

3.2 Рассмотрим оптимизацию налогообложения ООО «МК-Меркурий»

Одним из видов мероприятий оптимизации налогообложения, относящимся к компетенции самого предприятия - это выбор системы налогообложения.

Предприятие не располагает льготами ни по каким - либо налогам, но есть возможность их снизить или точнее заменить налогом, исчисленным при использовании упрощенной системы налогообложения (УСН), предусмотренной главой 26.2 «Упрощенная система налогообложения» Налогового кодекса РФ [22].

Об эффективности УСН свидетельствует и тот факт, что, по заявлению Минфина России, на предприятия, работающие по УСН, приходится всего 6% (на доходы) налоговой нагрузки страны.

И второй вариант уплаты УСН – 15% на доходы – расходы, однако по Ханты-Мансийскому Автономному округу Югре этот показатель снижен и составляет 5%.

При применении УСН в соответствии с п. 1 ст. 346.11 организации освобождаются от обязанности по уплате налога на прибыль организаций, налога на имущество организаций и единого социального налога.

Также организации, применяющие упрощенную систему налогообложения, не признаются налогоплательщиками налога на добавленную стоимость, за исключением налога на добавленную стоимость, подлежащего уплате в соответствии с настоящим Кодексом при ввозе товаров на таможенную территорию Российской Федерации. Однако за предприятием сохраняется обязанность по уплате страховых взносов на обязательное пенсионное страхование. Также среди пре-

имущества применения УСН можно выделить и упрощенный порядок учета и отчетности.

Таблица 3.14. Соответствие ООО «МК-Меркурий» критериям по применению упрощенной системы налогообложения.

Критерий по применению УСН	Данные по ООО «МК-Меркурий»	Соответствие критерию, (+/-)
Доходы (по ст.248 НК РФ) за 9 месяцев не более 45 млн. руб.	Доходы за 9 месяцев – 17850,5 т. руб	+
Средняя численность работников не более 100 человек	Средняя численность рабочих – 6 человек	+
Остаточная стоимость основных средств и нематериальных активов не превышает 100 млн. руб.	Остаточная стоимость - 1481,0 т. руб	+
Отсутствие филиалов и (или) представительств	Филиалов и представительств нет	+

Исходя из таблицы (3.14) мы можем сделать вывод о том, что мы можем перейти на упрощенную систему налогообложения.

И рассмотреть его как новый вариант по применению налогообложения для предприятия ООО «МК-Меркурий»

Рассчитаем налоговую нагрузку на примере ООО «МК-Меркурий» за 2016-2018гг.

По упрощённой систем налогообложения (6% на доходы) и второй вариант уплаты УСН – 15% на доходы – расходы, однако по Ханты-Мансийскому Автономному округу Югре этот показатель снижен, и составляет 5%

При упрощенной системе налогообложения (6% на доходы) налог вычисляется по следующей схеме:

УСН=Доходы*6% за 2016:

УСН = 8 735 800 *0,06=524 148 рублей

Кроме того, также к уплате обязательны следующие налоги:

- Страховые взносы (30,2%)

$$\text{Страховые взносы} = З/п*30,2\% \quad (84)$$

$3\,240\,000 * 0,3 = 972\,000$ рублей

УСН за 2017:

$УСН = 9\,901\,700 * 0,06 = 594\,102$ рубля

Кроме того, также к уплате обязательны следующие налоги:

- Страховые взносы (30,2%)

$$\text{Страховые взносы} = З/п * 30,2\% \quad (85)$$

$3\,300\,000 * 0,3 = 990\,000$ рублей

УСН за 2018:

$УСН = 10\,696\,900 * 0,06 = 641\,814$ рублей

Кроме того, также к уплате обязательны следующие налоги:

- Страховые взносы (30,2%)

$$\text{Страховые взносы} = З/п * 30,2\% \quad (86)$$

$3\,330\,000 * 0,3 = 1\,065\,600$ рублей

Второй вариант уплаты УСН – 15% на доходы – расходы, однако по Ханты-Мансийскому Автономному округу Югре этот показатель снижен и составляет 5%.

Таким образом, налоговая нагрузка за 2016 год составила бы:

$УСН = (8\,735\,800 + 847\,300 - 6\,530\,500 - 50\,700 - 25\,300 - 1\,202\,200 - 972\,000) * 0,05 = 40\,120$ рублей.

2017:

$УСН = (9\,901\,700 + 681\,300 - 7\,020\,300 - 59\,400 - 19\,800 - 948\,700 - 990\,000) * 0,05 = 77\,240$ рублей

2018:

$УСН = (10\,696\,900 + 877\,700 - 6\,974\,400 - 55\,600 - 30\,500 - 1\,208\,800 - 1\,065\,600) * 0,05 = 111\,985$ рублей.

- Страховые взносы (30,2%)

Страховые взносы = З/п * 30,2%

$3\,330\,000 * 0,3 = 1\,065\,600$ рублей

Таблица 3.15. – Общая сумма налога по ОСНО и УСН за 2018 год

	Общая система налогообложения	Упрощенная система налогообложения	
		6%*доходы	5%*(доходы-расходы)
Общая сумма налога	3 333 880	641 814	111 985

Таким образом, можно прийти к выводу о том, что для предприятия наиболее выгодной является уплата налогов по упрощенной системе налогообложения по пониженной в нашем округе ставке 5% на доходы-расходы.



Рисунок 3.5. Налоговая нагрузка при различных системах налогообложения.

По рисунку можно сделать вывод, о том что самой невыгодной уплатой налогов является общая система налогообложения.

Она составляет за 2016 год 2 557 680 тыс.руб , на 2017 год он увеличился на 1 041 180 тыс.руб, а в 2018 году уплата налога составила 3 333 880, что говорит об снижении уплаты налога на 264 980 тыс.руб по сравнению с 2017 годом.

Наиболее выгодной является уплата налогов по упрощенной системе налогообложения по пониженной в нашем округе ставке 5% на доходы-расходы.

И она составила за 2016 год 40 120 тыс. руб, в 2017 год она выросла на 37 120тыс.руб.

В 2018 году она составила 111 985 тысяч рублей.

3.3 Сравнительная характеристика налоговой нагрузки предприятия с учетом реализации инвестиционного проекта

Налоговая нагрузка – это одно из понятий, применяемых для оценки влияния налоговых платежей на финансовое состояние предприятия. Величина налоговой нагрузки зависит от множества факторов – от вида деятельности и формы ее осуществления, налогового режима, организационно-правовой формы предприятия и особенностей налогового и бухгалтерского учета, закрепленных в учетной политике. Расчет позволяет каждому предприятию рассчитать свою налоговую нагрузку, провести анализ ее состояния за ряд лет, а затем сделать прогноз возможных вариантов изменения налоговой нагрузки, добиваясь ее оптимального значения.

Для действующего предприятия анализ данных о налоговой нагрузке за прошедшие годы служит основой для принятия обоснованных управленческих решений в будущем. Предприятие ООО «МК-Меркурий» находится на общем режиме налогообложения. Малые предприятия, работающие по общему режиму налогообложения вне зависимости от применяемой системы бухгалтерского учета, могут воспользоваться льготами, предоставляемыми Приказом Минфина России №67н.

Провидя анализ структуры налогов и платежей за 3 года (2016-2018гг) по видам деятельности на общей системе налогообложения. На примере предприятия ООО «МК=Меркурий» мы можем сделать вывод, о том, что общая сумма налогов организации составляет 4 399 480 рублей, однако её можно уменьшить на сумму уплаченных страховых взносов (если она меньше или равна 50%). И тем самым-налоговая нагрузка составит $4\,399\,480 - 1\,065\,600 = 3\,333\,880$ рублей.

Так же на предприятии была разработка предприятий по повышению эффективности деятельности предприятия ООО «МК-Меркурий». Сущностью инвестиционного проекта является открытие цеха замороженной продукции.

Поскольку проекты в торговом производстве имеет определённый уровень риска, связанный с природными и рыночными факторами, то необходимо провести анализ чувствительности к риску от внедрения оборудования.

Под рисками инвестиционных проектов понимается, как правило, предполагаемое ухудшение итоговых показателей эффективности проекта, возникающее под влиянием неопределенности.

Оценка риска во многом субъективна и зависит от умения менеджера оценивать ситуацию и принимать решения. В практике проведения инвестиционный анализ, применяются как качественные, так и количественные методы анализа рисков.

Модели оценки капитальных активов предполагают, что инвесторы не хотят рисковать, поэтому из двух активов, приносящих равный доход, выбирают тот, риск которого меньше. В общем случае под риском понимают возможность наступления некоторого неблагоприятного события, влекущего за собой потери, то есть вероятность возникновения неблагоприятных финансовых последствий в форме потери ожидаемого инвестиционного дохода либо в форме увеличения прогнозных инвестиционных затрат.

Для определения степени чувствительности проекта к риску была построена соответствующая диаграмма (рисунок 3.1.3), которую называют также «диаграммой чувствительности к риску». Для построения диаграммы «Чувствительности к риску» были вычислены вариации значений ЧДД при изменении данных параметров.

Из диаграммы можно сделать вывод что, экономический эффект при 15% составляет 377537,58 тыс.руб; текущие издержки при 10% составляют 2982,546 тыс.руб; налоги составляют 1906546,79 тыс.руб. при 5%.

Исходя из данных можно сделать вывод что сумма налогов до инвестиционного проекта составляла 3 333 880 рублей , а с введения цеха заморозки она составит 5 240 426,79 тыс.руб

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Налоговая система представляет собой отношение суммы всех налоговых платежей к выручке, полученной предприятием. Необходимо заметить, что данное определение довольно обобщенное. Однако смысл понятия налоговой нагрузки и налогового бремени заключается в отражении влияния налоговых платежей на деятельность предприятия.

Налоговая система – главный инструмент перераспределения финансовых средств; для ее эффективного функционирования необходимы определенные условия, прежде всего стабильность общей экономической политики. Налоговая система является частью финансовой системы и может действовать целенаправленно только в том случае, если имеются государственные программы, четко определяющие приоритеты промышленной и научно-технической политики, в соответствии с которыми предоставляются налоговые льготы и бюджетные субсидии. Налоговая система представляет собой совокупность налогов и сборов, принципов, форм и методов их установления, изменения и отмены, уплаты и применения мер по уплате, осуществления налогового контроля, а также привлечения к ответственности и мер ответственности за нарушение налогового законодательства.

В первой главе работы были рассмотрены теоретические аспекты данной проблематики, а именно была изучена налоговая нагрузка и эффективность системы налогообложения, произведён сравнительный анализ методик расчета влияния налогообложения на деятельность предприятия, рассмотрена общая характеристика предприятия ООО «МК-Меркурий»

Значительное внимание было уделено изучению такого вопроса как определение величины налогообложения и определение оптимальной налоговой нагрузки предприятия.

Существует несколько методик, которые позволяют рассчитать данный показатель. Их различие заключается в том, что нагрузка налогов на предприятие сравнивается с различными показателями его финансового состояния, это может

быть выручка, чистая прибыль, затраты и другие. Но данные методики объединяет то, что все они представляют значение налогового бремени в качестве относительной величины, характеризующей совокупную налоговую нагрузку.

Во второй главе была проанализирована хозяйственно=финансовая деятельность предприятия на основе налоговой оценки налоговой нагрузки. Были рассчитаны показатели деятельности предприятия, финансовое состояние предприятия ООО «МК-Меркурий», рассмотрен анализ альтернативных объектов и форм налогообложения для предприятия ООО «МК-Меркурий».

В третьей главе была разработка мероприятий по повышению эффективности предприятия ООО «МК-Меркурий», а именно: была произведена сравнительная характеристика налоговой нагрузки на предприятии, рассмотрен вариант по повышению эффективности деятельности предприятия, а именно внедрение цеха по заготовлению глубокой заморозки продукции. А также осуществлена оптимизация налогообложения «ООО МК-Меркурий».

Исходя из расчётов можно сделать вывод о том, что изменение ЧДД при вариации факторов по диаграмме «чувствительности к риску», нам явно видно, что мероприятие имеет незначительный уровень предпринимательского риска - так как график находится в положительной области построения, что говорит об экономической целесообразности проведения мероприятия.

Анализ чувствительности позволяет определить последствия реализации прогнозных значений инвестиционного проекта при заданном изменении значения переменной при неизменных значениях всех остальных показателей.

Мы можем сделать вывод, что проект является мало рисковым, так как все представленные показатели в таблице 3.10 имеют положительное значение, это видно и на рисунке 3.3 «Диаграмма чувствительности к риску».

На основе данного анализа можно сделать вывод о том, что применяемая система налогообложения на ООО «МК-Меркурий» не является оптимальной, поскольку значение налогового бремени не минимально.

В подведении итогов по проделанной работе предприятию ООО «МК-Меркурий» предложено перейти на упрощённую систему налогообложения, объектом которой являются только доходы. Проведя расчёты, мы наблюдаем за значительным снижением налогообложения при упрощенной системе налогообложения, а именно налогообложение составило 111 985 тыс.руб, а по общей системе налогообложения налогообложение составляло 3 333 880 тыс.руб. Что на 3 221 895 тыс.руб, меньше чем при общей системе налогообложения.

Исходя из данных можно сделать вывод что сумма налогов до инвестиционного проекта составляла 3 333 880 рублей , а с введения цеха заморозки она составит 5 240 426,79 тыс.руб.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1 Аронов, А.В. Налоги и налогообложение: Учебное пособие / А.В. Аронов, В. А. Кашин. - М.: Магистр, 2015. - 239 с.

2 Власова, М.С. Налоги и налогообложение: Учебное пособие / М.С. Власова, О.В. Суханов. - М.: КноРус, 2018. - 256 с.

3 Ворожбит, О.Ю. Налоги и налогообложение. Налоговая система РФ: Учебное пособие / О.Ю. Ворожбит, В.А. Водопьянова. - М.: Риор, 2016. - 160 с.

4 Гончаренко, Л.И. Налоги и налогообложение (для спо) / Л.И. Гончаренко. - М.: КноРус, 2017. - 1568 с.

5 Дадашев, А.З. Налоги и налогообложение в РФ. Учебное пособие / А.З. Дадашев, Д.А. Мешкова, Ю.А. Топчи. - М.: Юнити, 2018. - 352 с.

6 Дадашев, А.З. Налоги и налогообложение в РФ: Учебное пособие / А.З. Дадашев. - М.: Вузовский учебник, 2019. - 496 с.

7 Дадашев, А.З. Налоги и налогообложение в Российской Федерации: Учебное пособие / А.З. Дадашев, Д.А. Мешкова, Ю.А. Топчи. - М.: Юнити, 2015. - 175 с.

8 Дмитриева, И.Н. Налоги и налогообложение: учебное пособие / И.Н. Дмитриева. - РнД: Феникс, 2017. - 587 с.

9 Евстигнеев, Е. Налоги и налогообложение: Учебное пособие / Е. Евстигнеев. - СПб.: Питер, 2017. - 576 с.

10 Зарук, Н.Ф. Налоги и налогообложение: Учебное пособие / Н.Ф. Зарук, М.Ю. Федотова, О.А. Тагирова, А. Носов. - М.: Инфра-М, 2018. - 432 с.

11 Иванова, Н.В. Налоги и налогообложение: Учебное пособие / Н.В. Иванова. - Рн/Д: Феникс, 2018. - 384 с.

11 Иванова, Н.В. Налоги и налогообложение / Н.В. Иванова. - М.: Academia, 2015. - 224 с.

12 Ильина, В.Н. Налоги и налогообложение / В.Н. Ильина. - М.: КноРус, 2018. - 416 с.

- 13 Ионова, А.Ф. Финансовый менеджмент. Основные темы. Деловые игры / А.Ф. Ионова, Н.Н. Селезнева. - М.: КноРус, 2012. - 336 с.
- 14 Ионова, Ю.Г. Финансовый менеджмент / Ю.Г. Ионова. - М.: МФПУ Синергия, 2015. - 288 с.
- 15 Кандрашина, Е.А. Финансовый менеджмент: Учебник / Е.А. Кандрашина. - М.: Дашков и К, 2013. - 220 с.
- 16 Кандрашина, Е.А. Финансовый менеджмент: Учебник / Е.А. Кандрашина. - М.: Дашков и К, 2015. - 220 с.
- 17 Кибанова, А.Я. Финансовый менеджмент (для бакалавров) / А.Я. Кибанова. - М.: КноРус, 2012. - 480 с.
- 18 Кириченко, Т.В. Финансовый менеджмент: Учебник / Т.В. Кириченко. - М.: Дашков и К, 2016. - 484 с.
- 19 Ковалев, В.В. Финансовый менеджмент в вопросах и ответах: Учебное пособие / В.В. Ковалев, В.В. Ковалев.. - М.: Проспект, 2013. - 304 с.
- 20 Кокин, А.С. Финансовый менеджмент.: Учебное пособие для студентов вузов / А.С. Кокин, В.Н. Ясенев. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2013. - 511 с.
- 21 Колчина, Н.В. Финансовый менеджмент: Учебное пособие / Н.В. Колчина, О.В. Португалова, Макеева. - М.: ЮНИТИ, 2012. - 464 с.
- 22 Котелкин, С.В. Международный финансовый менеджмент: Учебное пособие / С.В. Котелкин. - М.: Магистр, НИЦ ИНФРА-М, 2015. - 605 с.
- 23 Кудина, М.В. Финансовый менеджмент: Учебное пособие / М.В. Кудина. - М.: ИД ФОРУМ, НИЦ ИНФРА-М, 2015. - 256 с.
- 24 Левитан, К.М. Финансовый менеджмент / К.М. Левитан. - М.: КноРус, 2016. - 208 с.
- 25 Лисицына, Е.В. Финансовый менеджмент: Учебник / Е.В. Лисицына, Т.В. Ващенко, М.В. Забродина; Под ред. К.В. Екимова. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2016. - 184 с
- 26 Лысенко, Д.В. Финансовый менеджмент: Учебное пособие / Д.В. Лысенко. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2015. - 372 с.

ПРИЛОЖЕНИЕ А

Бухгалтерская отчетность
за 2016-2018 гг.

Наименование организации

Общество с ограниченной ответственностью "МК-Меркурий"

ИНН

8603214991

КПП

860301001

Код вида экономической деятельности по классификатору ОКВЭД

47.11

Код по ОКПО

34457107

Форма собственности (по ОКФС)

16 - Частная собственность

Организационно-правовая форма (по ОКОПФ)

65 - Общества с ограниченной ответственностью

Тип отчета 2- Полный

Единица измерения 384 - Тысяча рублей

Бухгалтерский баланс

<i>Наименование показателя</i>	<i>Код строки</i>	<i>На 31 декабря 2016 года</i>	<i>На 31 декабря 2017 года</i>	<i>На 31 декабря 2018 года</i>
АКТИВ				
I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
Нематериальные активы	1110	598	603	644
Основные средства	1120	8730,5	8773,1	9753,2
Незавершенное строительство	1130	2831,1	2857,7	1983,0
Долгосрочные финансовые вложения	1140	1035,2	1139,9	1151,4
Итого по разделу I	1150	12656,6	12826,0	12952,0
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
Запасы	1210	10340,5	11513,4	12127,7
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220	3750	4042	789
Дебиторская задолженность	1230	5814,0	61125,2	6757,4
Краткосрочные финансовые вложения	1240	2400	2516	1334
Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	1710	7365	6525
Итого по разделу II	1200	17480,5	19040,9	19309,9
БАЛАНС	1600	30137,1	31866,9	32261,9
ПАССИВ				
III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ				
Уставный капитал	1310	1 8424,0	19916,6	20207,4
Добавочный капитал	1350	8749,8	8498	8854,6
Резервный капитал	1360	3405	3869	4081
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	9293,7	10739,9	11161,7
Итого по разделу III	1300	18424,0	19916,6	20207,4

Продолжение приложения А

IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
Займы и кредиты	1420	5300	7822	7075
Итого по разделу IV	1540	5300	7822	7075
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
Займы и кредиты	1520	8578,3	7946,2	5927,7
Доходы будущих периодов	1530	3871	3923	2867
Резервы предстоящий расходов	1500	2892	2632	4116
Итого по V разделу	1600	11183,1	11168,1	11347,0
БАЛАНС	1700	30137,1	31866,9	32261,9

ПРИЛОЖЕНИЕ Б

Отчет о финансовых результатах

<i>Наименование показателя</i>	<i>Код строки</i>	<i>За 2016 год</i>	<i>За 2017 год</i>	<i>За 2018 год</i>
Выручка от продажи товаров, продукции, работ ,услуг	2110	8738	99017	106969
Себестоимость продаж	2120	65305	70203	69744
Валовая прибыль (убыток)	2100	22053	28814	37225
Управленческие расходы	2220	253	198	305
Коммерчески расходы	2200	507	594	556
Прочие расходы	2350	(117)	(108)	(125)
Прибыль (убыток) до налогооб- ложения	2300	21293	28022	36364
Прочие расходы	2400	8773	6813	8777
Прочие доходы	2410	12022	9487	12088
Текущий налог на прибыль	2400	8305	10422	16820
Чистая прибыль (убыток)	2500	9439	14926	16233