**Холдинговые компании и их разновидность**

Диплом

2010

**Вернуться в каталог готовых дипломов и магистерских диссертаций –**

[**http://учебники.информ2000.рф/diplom.shtml**](http://учебники.информ2000.рф/diplom.shtml)Содержание

Введение

1. Холдинговые компании

1.2 Понятие и сущность холдинговой компании

1.2 Типология холдинговых компаний и структурные характеристики

2. Причины и преимущества создания холдингов

3. Правовое регулирование деятельности холдинговых компаний

3.1 Холдинговые компании и антимонопольное законодательство

3.2 Регулирование холдинговых компаний налоговым законодательством

4. Формирование холдингов в России.

5. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия ОАО «Северсталь».

5.1 Общая характеристика деятельности ОАО «Северсталь»

5.2.Показатели финансово-хозяйственной деятельности ОАО «Северсталь» за 2007– 2009 г.г.

5.3 Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия ОАО «Северсталь»

5.4 Анализ динамики и структуры баланса

5.5 Анализ ликвидности предприятия

5.6 Анализ финансовой устойчивости предприятия

5.7 Анализ деловой активности предприятия

5.8 Оценка результатов деятельности ОАО «Северсталь»

6. Пути совершенствования финансово-хозяйственной деятельности ОАО «Северсталь»

Заключение

Список литературы

Введение

Любое активно развивающееся предприятие растет, набирает обороты, осваивает новые виды деятельности. Однако по мере развития неизбежно появляются "болезни роста": возникают проблемы с применением той или иной системы налогообложения (использование упрощенной системы налогообложения ограничено оборотом, численностью работников, выпуском или осуществлением торговли подакцизными товарами), распылением ресурсов, невозможностью осуществления должного контроля за работой различных звеньев многопрофильного предприятия.

В развитом рыночном хозяйстве большое распространение и немалое значение имеют всевозможные объединения компаний, в которых одна компания так или иначе контролирует деятельность других компаний или специально создает их. Речь идет о холдингах, финансово-промышленных и банковских группах и других объединениях компаний.

Российский бизнес достиг стадии зрелости, когда вопрос о холдинговых фирмах стал актуален для самых широких кругов отечественных предпринимателей. Появление дочерних фирм стало массовым явлением. Дочерние структуры создаются даже небольшими компаниями (и индивидуальными предпринимателями) с оборотом не многим более 1 млн. долл. в год. Растет число не только средних, но и крупных холдингов. В форме холдинга функционируют многие быстро растущие частные компании. Они все активнее выходят на отраслевой и общероссийский уровень. Такие "новые холдинги" - наиболее динамичные и перспективные сегменты отечественного бизнеса[7].

Холдинг нередко выступает как организационно-правовая основа вертикально интегрированных и многопрофильных компаний, концернов и финансово-промышленных групп. Организационное развитие компании на определенном этапе приводит к тому, что она может быть преобразована в холдинг. Сам факт существования дочернего или контролируемого предприятия позволяет говорить о том, что фирма стала холдингом.

Под холдинговой компанией понимается коммерческое предприятие, контролирующее одну или несколько дочерних фирм. Холдинги являются одной из самых распространенных форм объединения юридических лиц и концентрации капитала, как в России, так и в международной практике.

Актуальность темы дипломной работы, подтверждается тем, что государство способствует созданию на каждом привлекательном для страны рынке крупного холдинга, который был создан в результате реформирования целых отраслей экономики, и деятельность которых, имеет значение для населения страны в целом. Поэтому в России целесообразно создание холдингов в технологических сферах, сопряженных между собой и тяготеющих к высокой степени интеграции.

Основная цель дипломной работы – провести анализ финансово-хозяйственной деятельности холдинга на примере ОАО «Северсталь» и оценить полученные результаты. Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие задачи:

1. теоретическое изучение понятия и сущности холдинговых компании и их разновидностей, сформулировать причины и преимущества создания холдингов.
2. рассмотреть, как регулируется деятельность холдинговых компаний Российским Законодательством;
3. проанализировать показатели финансово-хозяйственной деятельности холдинга за 2007– 2009 г.г [12];
4. на основе проведенных исследований дать оценку полученных результатов финансово-хозяйственной деятельности предприятия-холдинга.

Объектом исследования курсовой работы является ОАО «Северсталь», периодом исследования являются: 2007, 2008, 2009 гг.

В качестве информационной базы использованы данные бухгалтерской и финансовой отчетности предприятия ОАО «Северсталь» за 2007– 2009 г.г , специальная экономическая литература, а так же нормативно-правовая база: Гражданский и Налоговый кодекс РФ, Федеральный Закон РФ.

1. Холдинговые компании

1.2 Понятие и сущность холдинговой компании

Холдинги имеют огромное значение в экономике западных стран, многолетнюю историю (первые холдинги были созданы еще в начале XX столетия) и в большинстве стран находят четкое законодательное закрепление. Процесс создания холдингов в Российской Федерации связан со структурной перестройкой экономики и широкомасштабной приватизацией государственных предприятий. Однако в силу того, что холдинги - довольно молодое явление в российской экономике, их правовой статус, процесс создания и функционирования до сих пор четко не определены на законодательном уровне, в том числе и в Гражданском кодексе РФ, где ничего не указано об этой разновидности объединений компаний. По этой же причине в юридической литературе нет единого мнения по поводу того, что считать холдингом и каков его правовой статус. Прежде всего необходимо отметить, что понятие "холдинг" имеет больше экономическое содержание, нежели юридический смысл, что также сказывается на юридическом определении понятия холдинга.

Поскольку статус холдинга (холдинговой компании) не определен на уровне закона, в российской юридической теории часто дается определение, которое содержится во Временном положении о холдинговых компаниях, создаваемых при преобразовании государственных предприятий в акционерные общества, утвержденном Указом Президента РФ от 16 ноября 1992 г. N 1392[5].

Согласно п.1.1 Временного положения холдинговой компанией признается предприятие, независимо от его организационно-правовой формы, в состав активов которого входят контрольные пакеты акций других предприятий. Под "контрольным пакетом акций" понимается любая форма участия в капитале предприятия, которая обеспечивает безусловное право принятия или отклонения определенных решений на общем собрании его участников (акционеров, пайщиков) и в его органах управления. Это определение, однако, не отражает всего содержания понятия холдинга и холдинговой компании.

Понятие "холдинг" происходит от английского слова holder, что означает держатель, ибо такие "держательские" компании, или холдинги, держат крупные пакеты акций или долей в уставном капитале многочисленных дочерних компаний. Экономический же смысл холдингов гораздо глубже и заключается не столько в фактическом удержании головной компанией крупного пакета акций дочерних компаний, сколько в осуществлении управления и контроля над другими компаниями. Согласно этому как в российской, так и в западной литературе можно встретить различные определения понятия холдингов, которые отражают либо оба критерия, по которым компании можно относить к холдингам, либо только один из них. [11].

Согласно некоторым западным источникам холдингом также является головная или материнская компания, которая контролирует другие компании посредством удержания их акций, или компания, деятельность которой сводится к владению долями в других компаниях и осуществлению управления ими. Иногда в основу понятия "холдинг" ставят только второй критерий, согласно которому холдингом является компания, которая выполняет функции координации и управления одной или более компаниями. Причем эти функции холдинговая компания может выполнять как в силу ее участия в уставном капитале других компаний, так и в силу особых договорных отношений между компаниями. По этому же пути идут и немецкое законодательство и практика, согласно которым холдинг (концерн по немецкому праву) образуется тогда, когда доминирующая и доминируемая компания находятся под единым управлением. Связанные компании будут считаться находящимися под единым управлением, если одна компания имеет преобладающее участие в уставном капитале другой компании, или же компании заключили между собой договор, согласно которому одна компания имеет возможность контролировать другую компанию. [7]

Таким образом, мы можем заключить, что холдинг образуется тогда, когда одна компания (дочерняя) зависит от другой (основной), которая выполняет по отношению к ней контрольные и управленческие функции, что сложилось либо в силу участия одной компании в уставном капитале другой (удержания контрольного пакета акций или долей), либо в силу особых контрактных положений между компаниями, вне зависимости от того, называют ли компании себя холдингами или нет. Именно этим холдинги отличаются от инвестиционных компаний, которые вкладывают средства в другие компании, в том числе и путем приобретения их акций (долей), в собственных интересах ради получения прибыли. Холдинги же путем приобретения акций (долей) других компаний желают получить именно контроль над другими компаниями. Холдинги могут создаваться в различных сферах экономики.

1.2.Виды холдинговых компаний и их структурные характеристики.

Классификация холдингов осуществляется в зависимости от:

1. структуры контрольного пакета акций,
2. характера деятельности,
3. месторасположения,
4. характеристики собственников,
5. отраслевой принадлежности дочерних обществ,
6. принципа построения.

По структуре контрольного пакета различают три вида холдинговых компаний [7]:

1. портфельный холдинг (только владеет контрольным пакетом других предприятий),
2. инвестиционный холдинг (владеет и управляет портфелем акций других предприятий),
3. портфельно-инвестиционный холдинг (представляет собой сочетание первого и второго видов).

Портфельный холдинг не проводит каких-либо мероприятий по управлению портфелем ценных бумаг предприятий, входящих в холдинговую компанию. Инвестиционный холдинг расширяет свою деятельность внедрением различного рода действий по управлению портфелем ценных бумаг предприятий холдинга, он может осуществлять инвестиционную деятельность, в том числе продавать и покупать любые ценные бумаги, включая акции.

В предпринимательской практике выделяют два вида холдинговых компаний: чистые и смешанные холдинги. Такое деление проводится в зависимости от того, являются ли основные общества холдинговых компаний исключительно только держателями акций (долей участия) дочерних обществ или же наряду с этим занимаются самостоятельной производственной, торговой, банковской или иной коммерческой деятельностью.

В чистом холдинге основное общество владеет контрольными пакетами акций и осуществляет только контрольно-управленческие функции по руководству дочерними обществами.

В смешанном холдинге наряду с контролем за деятельностью дочерних обществ основное общество осуществляет также самостоятельную предпринимательскую деятельность. Этот тип создается, как правило, в связи с основанием промышленными и прочими компаниями дочерних фирм или поглощением ими других акционерных обществ.

Транснациональный холдинг является основным из дочерних компаний, которые располагаются в различных государствах. Вследствие, как правило, широкого географического рассеивания его обществ на паях и дочерних обществ, транснациональные холдинговые компании часто регистрируются в государствах, которые наряду с особыми налоговыми преимуществами (в виде особенно выгодного налогового обложения иностранных доходов от участия и прибыли) облегчают доступ к международным финансовым рынкам и особым инструментам финансирования. В противоположность транснациональному, национальный холдинг участвует лишь в тех предприятиях, которые расположены в одном государстве.

Примером классификации холдингов в зависимости от характеристики собственников может служить семейный холдинг, государственный холдинг и т. п. Такие холдинги как промышленный, страховой, банковский, свидетельствуют о приоритетной отраслевой направленности финансовых инвестиций.

По принципу построения холдинги классифицируют следующим образом[7]:

1. диверсифицированные (объединенные машиностроительные заводы);
2. вертикально-интегрированные (большинство российских сырьевых компаний);
3. горизонтально интегрированные (пивные, табачные компании);
4. смешанные, т.е. одновременно вертикально интегрированные и диверсифицированные (Северсталь).

Многие диверсифицированные корпорации были сформированы за счет размещения свободных денежных средств. В этом случае покупались наиболее перспективные бизнесы, или просто те предприятия, которые продавались в настоящий момент. Одной из главных целей являлось достижение устойчивости холдинга за счет создания бизнес-портфеля, сбалансированного с точки зрения жизненных циклов различных отраслей и подверженности влиянию рыночной конъюнктуре [10].

Большая часть вертикально интегрированных компаний была выстроена нефтяными компаниями, металлургическими компаниями. Интеграция объяснялась желанием увеличить добавленную стоимость, иными словами, получать большую норму прибыли, а также была необходима для защиты от монополизма поставщиков.

Горизонтально интегрированные холдинги образовывались путем покупки конкурентов. В результате, увеличивается доля рынка, эффект масштаба приводит к снижению удельных издержек на разработки, производство и продвижение.

В современных условиях крупные предприятия в основном конгломератного типа могут создавать и так называемые промежуточные холдинги. Это отдельные общества или подразделения в структуре компании, выполняющие определенные задачи, например патентный и лицензионный холдинг, холдинг по оказанию услуг, холдинг, занимающийся инвестиционной деятельностью и т. д. Подобные промежуточные холдинги призваны сосредоточить усилия, средства, интеллектуальный потенциал на строго ограниченных, конкретных задачах для максимально эффективного использования этих факторов в интересах самого предприятия. Промежуточный холдинг является всегда зависимым дочерним обществом.

2. Причины и преимущества создания холдингов

Холдинговые компании могут быть созданы разными способами:

1. при преобразовании крупных компаний с выделением из их состава подразделений в качестве юридически самостоятельных (дочерних) компаний, контрольные пакеты акций которых закрепляются в собственности головных компаний;
2. при объединении пакетов акций юридически самостоятельных компаний и передаче этих пакетов акций холдинговой компании;
3. при покупке существующей компанией пакета акций других компаний, которые становятся дочерними по отношению к ней;
4. при учреждении новых компаний, которые с момента учреждения приобретают доминирующее участие в других компаниях;
5. при заключении договора о подчинении одной компании другой, согласно которому управляющей компании передаются полномочия исполнительного органа управляемой компании.

Также существует два варианта создания холдинговых компаний на имущественной базе существующего хозяйственного общества:

1. реорганизация в форме выделения отдельных структурных единиц в самостоятельные хозяйственные общества;
2. учреждение новых дочерних хозяйственных обществ путем внесения в их уставный капитал части движимого и недвижимого имущества существующей коммерческой организации, в том числе путем приобретения контрольного пакета акций такой организации.

Преимущества холдинговых компаний обусловлены тем, что они являются объединениями различных предприятий, дополняющих друг друга и находящихся под общим руководством. Эти преимущества заключаются в следующем [11]:

1. холдинги более эффективно внедряют технические новшества;
2. они легче добиваются снижения общих издержек;
3. объединения, имеющие общее руководство, предоставляют отдельным предприятиям большие возможности по созданию запасов сырья и товаров;
4. разноплановость входящих в холдинги предприятий позволяет, с одной стороны, в меньшей степени зависеть от конъюнктуры рынка, а с другой - добиваться лучших результатов в условиях конкурентной среды;
5. мобильность холдинговых компаний дает им дополнительные возможности во взаимодействиях с государственными органами.

Также преимуществами конструкций холдинговых групп являются [7]:

* 1. Приобретение компаний через холдинги проще и менее затратное, чем приобретение активов таких компаний. Возможность такой юридической конструкции дает возможность крупным капиталистам приобретать существующие компании, обращая их в свои дочерние компании, не платя полной стоимости таких компаний, ведь для установления контроля и управления необходимо лишь наличие контрольного пакета акций (50% + 1), а в условиях, когда присутствует очень много мелких акционеров, достаточно и менее (50% + 1 голос). Таким образом, путем приобретения контрольного пакета акций холдинговая компания получает возможность контролировать и управлять другой компанией, и этот путь намного дешевле, чем покупка целой компании.
  2. Компании, контрольные пакеты акций которых скупаются холдингами, сохраняют свое имя и коммерческий имидж, цели и виды своей деятельности. Это очень важно, когда имя компании, пакет акций которой покупается холдингом, уже очень известно на определенном рынке, и было бы нежелательно его менять.
  3. Распределение коммерческого риска. Это актуально тогда, когда холдинговая компания владеет пакетами акций компаний, вовлеченных в различные секторы экономики или работающих на различных национальных рынках. Эта тенденция получила в последние десятилетия XX в. огромный размах, когда одна компания стала приобретать управление и контроль над другими компаниями, действующими в совершенно различных сферах экономики. Диверсификация позволяет обществам получать устойчивую прибыль, даже если произойдет падение спроса на отдельные виды продукции, т.к. доходы от другой хозяйственной деятельности перекроют убытки. Если в одном секторе или на определенном рынке наблюдаются проблемы и снижение прибыли, холдинговая компания может переключить свои интересы и сконцентрироваться на других отраслях или рынках. Более того, каждая компания, входящая в холдинговую группу, является по отношению к третьим лицам отдельным субъектом права и несет ответственность перед этими третьими лицами за долги отдельно от других компаний в группе.
  4. Дочерние компании являются отдельными юридическими лицами и не растворяются в одной большой компании. Холдинговая компания имеет лишь долю в них. Любая из дочерних компаний может быть легко продана.

1. Поскольку дочерние компании являются отдельными юридическими лицами, холдинговая компания может приобретать новые виды бизнеса (новые компании) путем их поглощения или слияния с дочерними компаниями.

Наряду с преимуществами конструкция холдинговых групп и появление экономически зависимых юридических лиц могут также представлять неудобства, как для экономических магнатов, так и для мелких акционеров и для всего общества в целом.

Для экономических магнатов основной проблемой создания самостоятельных юридических лиц является двойное налогообложение. "Дочерняя компания, получив прибыль, должна платить государству налог с дохода. Нередко по распоряжению материнского общества вся или часть этой прибыли передаются головному обществу. В отчетности последнего указанные суммы также фигурируют в качестве доходов и, следовательно, подлежат новому обложению налогом. С точки зрения бухгалтеров, здесь происходит форменное ограбление, поскольку один и тот же доход дважды облагается налогом". Если при открытии филиала иностранного юридического лица ему предоставляются льготы, то при учреждении дочернего общества такие льготы не предоставляются.

Создание дочерних обществ создает также целый комплекс юридических, бухгалтерских и налоговых отношений, в частности отношений управления в компаниях, защиты прав мелких акционеров, проблемы избегания ответственности и злоупотреблений при банкротстве, антимонопольное регулирование, трудовые отношения, влияние транснациональных корпораций на национальное законодательство и др.

Однако существование некоторого рода неудобств при создании холдингов и появлении, таким образом, зависимости одних компаний от других не может превзойти целого ряда вышеуказанных преимуществ их создания.

3. Правовое регулирование деятельности холдинговых компаний

3.1 Холдинговые компании и антимонопольное законодательство

Антимонопольное законодательство не содержит определения понятий «холдинг» и «холдинговая компания», но использует дефиницию «группа лиц» и «аффилированные лица». Понятие аффилированных лиц является на данный момент межотраслевым и содержится в акционерном законодательстве, законодательстве о ценных бумагах, по бухгалтерскому учету.

Значительным шагом для признания согласованности деятельности участников холдинга и необходимости рассматривать их как взаимосвязанную совокупность организаций в отношениях с третьими лицами стало введение в антимонопольное законодательство правового понятия «группа лиц». Согласно ст. 4 Закона о конкуренции [3] все положения указанного Закона, относящиеся к хозяйствующим субъектам, распространяются на группу лиц; положения относительно группы лиц распространяются на каждое входящее в указанную группу лицо. Под хозяйствующим субъектом при этом понимаются российские и иностранные коммерческие организации, некоммерческие организации, за исключением не занимающихся предпринимательской деятельностью, и индивидуальные предприниматели.

Квалификация группы лиц как единого хозяйствующего субъекта имеет большое правовое значение, поскольку меры государственного антимонопольного регулирования применяются ко всем участникам группы лиц, а не к одному из участников. Например, если будет установлено, что один из участников группы лиц допустил нарушение антимонопольного законодательства, то антимонопольный орган при рассмотрении данного правонарушения, вправе выдать предписания также другим участникам группы лиц, способным обеспечить устранение нарушения. Установление доминирующего положения хозяйствующих субъектов в соответствии со ст. 12 Закона о конкуренции [3] осуществляется с учетом группы лиц в целом.

Холдинговые компании как одна из разновидностей экономической концентрации являются объектом антимонопольного контроля. Важно отметить, что антимонопольный контроль не имеет целью запретить хозяйственную интеграцию и экономическую концентрацию, а направлен на предотвращение ограничения конкуренции и возникновения монопольных структур.

Действующее законодательство применительно к холдингам предусматривает следующие основания установления антимонопольного контроля:

1) создание холдинговых компаний при приватизации в результате преобразования государственных предприятий в акционерные общества;

2) приобретение лицом (группой лиц) акций (долей) с правом голоса в уставном капитале хозяйственного общества, при котором такое лицо (группа лиц) получает право распоряжаться более чем 20% указанных акций (долей) (п.1 ст. 18 Закона о конкуренции);

3) получение в собственность, пользование или владение одним хозяйствующим субъектом (группой лиц) основных производственных средств или нематериальных активов другого хозяйствующего субъекта, если балансовая стоимость имущества, составляющего предмет сделки (взаимосвязанных сделок) превышает 10% балансовой стоимости основных производственных средств и нематериальных активов хозяйствующего субъекта, отчуждающего или передающего имущество (п. 1 ст. 18 Закона о конкуренции [3]);

4) получение прав, позволяющих определять условия ведения хозяйствующим субъектом его предпринимательской деятельности либо осуществлять функции его исполнительного органа (п. 1 ст. 18 Закона о конкуренции);

5) избрание физических лиц в исполнительные органы, советы директоров хозяйствующих субъектов, суммарная стоимость активов которых по последнему балансу превышает 100 тыс. МРОТ или внесенных в реестр хозяйствующих субъектов, имеющих долю на рынке определенного товара более 35% (п. 6 ст. 18 Закона о конкуренции);

6) создание коммерческих организаций, если суммарная стоимость активов учредителей (участников) по последнему балансу превышает 200 тыс. МРОТ (п. 4 ст. 17).

Антимонопольный контроль при создании и осуществлении деятельности холдинговых компаний может осуществляться и по иным основаниям, предусмотренным законодательством.

Антимонопольный контроль может осуществляться в форме предварительного и последующего. Предварительный контроль осуществляется до создания, реорганизации, совершения сделки или какого-либо иного действия, являющегося объектом государственного контроля и заключается в рассмотрении антимонопольными органами ходатайств о даче согласия на совершение действий, указанных в ходатайстве в соответствии со ст. 17 и 18 Закона о конкуренции [3].

Наличие согласия антимонопольного органа является в этом случае необходимым условием для совершения действия, указанного в ходатайстве, что означает установление разрешительного порядка осуществления подлежащих государственному контролю действий.

Последующий контроль заключается в рассмотрении антимонопольными органами уведомлений хозяйствующих субъектов об уже совершившихся фактах.

Государственный контроль за образованием холдинговых компаний в результате приватизации осуществляется в соответствии с Временным положением о холдинговых компаниях, создаваемых при преобразовании государственных предприятий в акционерные общества и носит разрешительный характер. Согласно этому Положению холдинговые компании создаются при наличии предварительного согласия антимонопольных органов (п. 2.2) [5].

Для рассмотрения заявки о создании холдинговой компании Министерством РФ создается комиссия по приватизации, в состав которой включается представитель антимонопольного органа. Решение о создании холдинговой компании принимается соответствующим органом Министерства имущественных отношений после получения согласия антимонопольного органа на создание холдинговой компании и согласования им перечня дочерних предприятий этой компании.

Временное положение о холдинговых компаниях содержит ряд императивных запретов на создание холдинговых компаний. Так, не допускается их создание, если оно приводит к монополизации производства тех или иных видов продукции (работ, услуг); запрещено создание холдинговых компаний, владеющих контрольными пакетами акций предприятий, совокупная доля которых на федеральном или местном рынке определенной группы однородных или взаимозаменяемых продуктов составляет более 35%, либо предприятий, которые в совокупности реализуют третьим лицам более 35% общего объема однородных или взаимозаменяемых продуктов, производимых предприятиями, ранее входившими в концерн (корпорацию, союз, ассоциацию или иное объединение) или подведомственными одному органу государственного управления.

3.2 Регулирование холдинговых компаний налоговым законодательством

Налоговое законодательство относит холдинговые компании к категории взаимозависимых лиц. Для целей налогообложения таковыми признаются физические лица и (или) организации, отношения между которыми могут оказывать влияние на условия или экономические результаты их деятельности или деятельности представляемых ими лиц. В соответствии со ст. 20 Налогового кодекса РФ взаимозависимыми признаются организации, когда одна из них непосредственно и (или) косвенно участвует в другой организации, и суммарная доля такого участия составляет более 20%.

Закон не устанавливает, о какой доле участия идёт речь: доли в уставном капитале или доле в имущественных активах. Очевидно, предположить, что о доле участия в уставном (складочном) капитале соответственно хозяйственного общества или товарищества. Для акционерных обществ не оговаривается «качественно содержание» такого участия – наличие только обыкновенных или только привилегированных или совокупно обыкновенных и всех типов привилегированных акций. Исходя из смысла статьи, можно предположить, что речь идет о доле участия в уставном капитале голосующими акциями, поскольку владение именно голосующими акциями позволяет оказывать влияние на условия и экономические результаты деятельности организаций.

В отношении взаимозависимых организаций (пп. 1 п. 1 ст. 20 НК РФ) не рассматриваются иные, чем обладание определенной долей участия, критерии взаимосвязанности лиц, характерные для холдинговых компаний,, хотя в общей норме (п. 1 ст. 20 НК РФ) речь идет о физических лицах и (или) организациях, отношения между которыми могут оказывать влияние на условия или экономические результаты их деятельности, но применение слов «а именно» сужает этот перечень до количественного критерия – доли участия.

Налоговые органы при осуществлении контроля за полнотой исчисления налогов, вправе проверять правильность применения цен (ст. 40 НК РФ). Такая норма установлена с целью недопущения возможности искусственного снижения взаимозависимыми лицами, в том числе основными и зависимыми, налогооблагаемой базы по договоренности друг с другом, например, посредством регулирования ценообразования (установления так называемы трансфертных цен – расчетных цен внутригруппового оборота).

Возможность регулирования внутреннего ценообразования, создание обществ, осуществляющих реализацию продукции холдинговой компании в оффшорных зонах, являются одной из причин интереса западных и российских предпринимателей к холдинговой системе организации бизнеса.

До настоящего времени имеются существенные противоречия между гражданским и налоговым законодательством в вопросе установления ответственности основного общества (преобладающего. Участвующего) и дочернего (зависимого) общества по долгам друг друга.

Поправками в часть первую Налогового кодекса Российской Федерации, внесенными Федеральным законом [4] предусмотрена норма, согласно которой налоговые органы получили не только право требовать через суд взыскания задолженности по налогам и сборам, пеням и штрафам дочерних (зависимых) обществ с основных, но и право требовать взыскания задолженности основных обществ с дочерних, когда на банковские счета последних поступает выручка за реализуемые товары (работы, услуги) основных обществ (подп. 16 п. 1 ст. 31 НК РФ).

Холдинговые компании имеют специальный налоговый режим, прямо в законе не прописанный, но косвенно подтверждаемый. Действующим законодательством регулируются отдельные особенности обложения холдинговых компаний налогами на добавленную стоимость и на прибыль, в частности, связанные с возможностью формирования в основном обществе централизованных средств, фондов (резервов). Так, Методические рекомендации по применению НДС [2] определяют, что должно учитываться при определении налоговой базы для расчета НДС, а что не входит в неё. Во внимание принимаются только денежные средства, оставшиеся у дочерних обществ после окончательных расчетов с бюджетом по налогам, которые перечисляются дочерними обществами основному, минуя счета реализации для расходования основным обществом согласно утвержденной смете для осуществления централизованных функций по управлению дочерними обществами, а так же для формирования целевых централизованных фондов (резервов). Так же Методические рекомендации не включат в налогооблагаемую базу денежные средства, передаваемые (распределяемые) от основного общества к дочернему из централизованного фонда для использования по целевому назначению.

При обложении налогом на прибыль (пп. 11 п. 1 ст. 251 НК РФ) для определения налоговой базы не учитывается, в частности, имущество, полученное российской организацией: от организации, если уставный (складочный) капитал (фонд) получающей стороны не менее чем на 50% состоит из вклада передающей организации; от организации, если уставный (складочный) капитал (фонд) передающей стороны не менее чем на 50% состоит из вклада получающей организации; от физического лица, если уставный (складочный) капитал (фонд) получающей стороны не менее чем на 50% состоит из вклада этого физического лица. При этом полученное имущество не признается доходом для целей налогообложения только в том случае, если в течение одного года со дня его получения указанное имущество (за исключением денежных средств) не передается третьим лицам.

Для понимания правовой природы передачи имущества внутри холдинга следует отметить, что Налоговый кодекс косвенно предполагает, что это безвозмездно передаваемое имущество. Так, ст. 250 НК РФ, определяющая вне реализационные доходы, в п. 8 включает в их состав безвозмездно полученное имущество (работы, услуги) или имущественные права, за исключением случаев, указанных в ст. 251 НК РФ. Использование холдинговыми компаниями льгот по НДС в части формирования централизованных фондов возможно после оформления ряда документов [2,5].

Следует отметить, что, несмотря на отсутствие специального налогового режима холдинговых компаний (кстати, возможность установления консолидированного учета в холдингах является одним из камней преткновения в принятии федерального закона «О холдингах»), российское налоговое законодательство и бухгалтерский учет признают необходимость учета особенностей правового регулирования этого вида предпринимательских объединений.

В составе показателей базы данных Единого государственного реестра налогоплательщиков содержатся сведения о дочерних обществах, зависимых обществах, включая долю участия организации в обществе.

Холдинговая компания и входящие в неё общества кроме собственного бухгалтерского учета должны составлять сводную бухгалтерскую отчетность, включающую показатели отчетов таких обществ. Это предусмотрено Методическими рекомендациями Министерства финансов РФ [4]. Сводная бухгалтерская отчетность определяется как система показателей, отражающих финансовое положение на отчетную дату и финансовые результаты за отчетный период группы взаимосвязанных организаций.

Исходя из существующей практики, сводная бухгалтерская отчетность составляется далеко не всеми холдингами. Такая ситуация вполне объяснима с той точки зрения, что консолидированная отчетность российских холдинговых компаний, в отличие от стран с развитой рыночной экономикой, где операции внутри холдинга вообще являются внутренним оборотом и не подлежат налогообложению (например, США), не влечет за собой установления льготного режима налогообложения внутрихолдинговых финансовых потоков.

В целом, несмотря, на отсутствие системного правового регулирования холдингов налоговым законодательством и связанные с этим неудобства, специалисты компаний проявляют творческий подход к осуществлению финансового планирования и оптимизации налогообложения в объединении. Но до принятия основного для холдинговых компаний закона, все действия, направленные на оптимизацию налоговых платежей будут подпадать под рамки уголовного закона, потому что получается не оптимизация налогообложения, а уход общества от уплаты налогов.

4. Формирование холдингов в России

Первые холдинговые компании в России появились принятия 3 июля 1991 года Закона РФ «О приватизации государственных и муниципальных предприятий в Российской Федерации». Согласно этому закону, холдинги могли организовываться на основе предприятий, входящих в объединение (ассоциацию, концерн) или находящихся в ведении органов государственного управления и местной администрации с согласия антимонопольных органов. Корпорации холдингового типа с долей государственного участия сложились в России преимущественно в отраслях, относящимся к естественным монополиям, либо к демонополизированным отраслям. Отличительной чертой этих структур было то, что они и создавались государством для контроля над деятельностью подчиненных или интегрированных в них предприятий.

Правовой основой образования холдинговых компаний в процессе приватизации является Временное положение о холдинговых компаниях, создаваемых при преобразовании государственных предприятий в акционерные общества (Утверждено Указом Президента РФ №1392 от 16 ноября 1992 г. «О мерах по реализации промышленной политики при приватизации государственных предприятий» // САПП РФ. 1992. № 21 (с изм. и доп.)), закрепило понятие, порядок создания, ограничения на создание холдинговых компаний, правовой статус финансовых холдинговых компаний. Положение о холдинговых компаниях предусматривает публичность их деятельности: холдинговые компании обязаны ежеквартально публиковать в общедоступной периодической печати свои балансы, счета прибылей и убытков, а также полные сведения о принадлежащих им акциях (долях участия в капитале) других предприятий в порядке, установленном действующим законодательством.

Процесс создания холдингов в России начался примерно в 1989 г. В 90-х годах крупный российский бизнес скупал потенциально привлекательные, но зачастую убыточные и даже лежащие в руинах предприятия. К настоящему моменту этот процесс практически подошел к концу: большинство крупных предприятий находятся в сфере влияния того или иного конгломерата. Однако современные российские холдинги зачастую являются просто совокупностью разнородных активов, контролируемых из одного центра.

В постсоветской России процесс концентрации собственности шел вокруг групп, обладающих значительным экономическим или политико-экономическим влиянием. В период до 1998 г. это были, как правило, группы, образованные успешными банками. После кризиса 1998 г. многие финансовые холдинги исчезли (например, группа Инкомбанка или бизнес СБС-Агро).

Напротив, те группы, которым удалось заблаговременно диверсифицировать сферы деятельности и наладить взаимодействие компаний внутри холдинга, хотя и столкнулись с трудностями, но успешно их преодолели и в настоящее время претендуют на роль основных двигателей российской экономики. К ним добавились лидеры наиболее успешных предприятий, для которых работа в финансовом секторе не была основной. Это крупнейшие компании нефтегазовой сферы, отдельные металлургические компании (такие как Северсталь). Отдельно стоят крупнейшие естественные монополии, контроль над которыми полностью или в значительной степени остается в руках государства (Газпром, РАО ЕЭС, МПС, Связьинвест). Их положение в российской экономике в высшей степени способствует тому, чтобы они также становились точками концентрации бизнеса.

5. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия ОАО «Северсталь»

5.1 Общая характеристика деятельности ОАО «Северсталь»

«Северста́ль» — российская металлургическая компания, владеющая Череповецким металлургическим комбинатом, вторым по величине сталелитейным комбинатом России. Полное наименование — Открытое акционерное общество «Северсталь». Расположена в Череповце (Вологодская область). Входит в список Fortune Global 500 2009 года (409-е место).

В начале 2000-х годов компания приобрела два завода легковых автомобилей в России: Ульяновский и Завод малолитражных автомобилей (Набережные Челны), которые были выделены в компанию «Северсталь-авто». В 2007 году генеральный директор Северсталь-авто Вадим Швецов выкупил контрольный пакет у Алексея Мордашова. В 2008 году Северсталь-авто изменило название на Sollers, Группа «Северсталь» в настоящее время не является акционером Sollers.

В августе 2007 года компания приобрела 22 % акций ирландской золотодобывающей компании «Celtic Resources». Покупателем в интересах «Северстали» выступила её дочерняя компания «Bluecone Limited». В мае 2008 года «Северсталь» закрыла сделку по приобретению американского металлургического предприятия Sparrows Point у компании ArcelorMittal за $810 млн.

В июле 2008 года «Северсталь» завершила приобретение компании WCI Steel, расположенной в городе Уоррен, штат Огайо (США). Компания приобрела все находящиеся в обращении акции WCI Steel за $140 млн наличными. В будущем компания WCI Steel будет переименована в Severstal Warren, Inc- («Северсталь Уоррен, Инк.»).

26 мая 2006 года одна из крупнейших сталелитейных компаний мира Arcelor заявила о своём слиянии с «Северсталью». В результате сделки владелец «Северстали» Алексей Мордашов должен был получить 295 млн вновь выпущенных акций Arcelor, что эквивалентно 32 % уставного капитала объединённой компании. Эта доля была оценена в 12,98 млрд евро. Взамен Arcelor должен был получить от Мордашова все принадлежащие ему акции «Северстали» (82 %), включая Severstal North America, горнодобывающие активы и долю в итальянской металлургической компании Lucchini. Кроме того, Мордашов должен был доплатить 1,25 млрд евро денежными средствами.

Слияние Arcelor и «Северстали» могло бы привести к созданию крупнейшей металлургической компании в мире с ежегодным объёмом продаж 46 млрд евро, EBITDA на уровне 9 млрд евро и производством в размере 70 млн т. в год и стать крупнейшей сделкой российского бизнеса за рубежом.

Однако предложение «Северстали» оказалось перекрыто предложением компании Mittal Steel, которое было одобрено советом директоров Arcelor. В итоге 30 июня 2006 года собрание акционеров Arcelor высказалось против предложения «Северстали», одобрив таким образом предложение Mittal Steel (в итоге сделки была создана компания ArcelorMittal)[12].

Контроль над компанией принадлежит её генеральному директору Алексею Мордашову. В начале ноября 2006 года компания провела IPO на Лондонской фондовой бирже и российских биржах. В ходе размещения были проданы акции на сумму $1,06 млрд; капитализация компании по итогам размещения составила $12,7 млрд.

Корпоративное управление компании Северсталь соответствует лучшим мировым практикам. В состав совета директоров входит 10 человек, 5 из которых являются независимыми директорами. Председатель совета директоров «Северстали» — независимый директор Крис Кларк.

Компания выпускает горячекатаный и холоднокатаный стальной прокат, гнутые профили и трубы, сортовой прокат и т. п. Треть металлургических мощностей «Северстали» находятся за пределами России.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Страна | Название | Основной центр | Год приобретения | Мощности по выплавке стали, млн т |
| Россия | Череповецкий МК | Череповец | - | 11,6 |
| США | Sparrows Point | Балтимор | 2008 | 3,6 |
| США | WCI Steel | Уоррен | 2008 | 1,5 |
| США | Severstal North America/Rouge Steel | Дирборн | 2004 | 3,0 |
| США | Wheeling | Уилинг | 2008 | 4,1 |
| Италия | Lucchini Group/Piombino[5] | Триест | 2006 | 2,4 |
| Франция | Lucchini Group/Ascometal | Курбевуа (правление) | 2006 | 1,2 |

Severstal North America является четвёртым по величине производителем стали в США.

ОАО «Северсталь» имеет ряд дочерних компании [12]:

* Череповецкий металлургический комбинат
* Severstal North America
* Севергал
* Ижорский трубный завод
* Северсталь-Эмаль
* Северсталь-Мебель
* Северсталь-Втормет
* Северсталь-Инвест
* Северсталь-Украина
* Северсталь-Инфоком
* Северсталь-Метиз
* Северталь-Сортовой завод Балаково
* Домнаремонт
* Lucchini Group
* Северсталь-ресурс
* Воркутауголь
* Карельский окатыш
* Оленегорский ГОК
* Корпоративный университет «Северсталь»
* Свеза — деревоперерабатывающее предприятие
* Авиапредприятие «Северсталь»

Ключевым активом Северстали является Череповецкий металлургический комбинат (ЧерМК). ЧерМК – это предприятие с полным металлургическим циклом, включающим коксохимическое, агломерационное, доменное, сталеплавильное и прокатное производство. Комбинат является одним из самых мощных и современных предприятий по производству черных металлов в мире.

На сегодняшний день активы компании находятся в России, Украине, Казахстане, Италии, Франции, Великобритании, США и в Африке. В 2008 году Северсталь произвела 19,2 млн. тонн стали и зафиксировала выручку в размере 22,4 млрд. долл. США. EBITDA компании в 2008 году составила 5,4 млрд. долл. США, доход на акцию равняется 2,2 долл. США.

ОАО «Северсталь», открытое для всего нового в области металлургического оборудования и технологий, является крупнейшим разработчиком и поставщиком технологий на рынке интеллектуальной собственности. По числу полученных патентов на изобретения компания - одна из лидеров Российской металлургии. Основная часть изобретений получена на новые марки стали, новые технологии их производства, совершенствование металлургического оборудования и конструкции новых агрегатов. Кроме того, стратегическим направлением ЧерМК ОАО «Северсталь» является внедрение новых технологий, прогрессивных, как с точки зрения создания конкурентоспособной продукции, так и экологической безопасности.

Уставный капитал ОАО «Северсталь» составляет 6 219 502 (шесть миллионов двести девятнадцать тысяч пятьсот два) рубля. На величину уставного капитала выпущены [12]:

* обыкновенные именные акции в количестве 4 664 627 штук номинальной стоимостью 1 рубль на общую сумму 4 664 627 руб.;
* привилегированные именные акции в количестве 1 554 875 штук номинальной стоимостью 1 рубль на общую сумму 1 554 875 рублей. Держатель реестра акционеров – Закрытое Акционерное Общество «Депозитарно-Клиринговая Компания».

**ОАО «Северсталь»** крупная компания международного уровня, о масштабах **предприятия** говорят следующие факты:

1. акции котируются на Лондонской фондовой бирже, ММВБ и в торговой сети CHMF;

2. в 2008 году полученные объемы выручки (свыше 22 миллиардов долларов) и производства стали (более 19 миллионов тонн) позволили занять место лидера среди отечественных компаний металлургической направленности.

Показатели финансово-хозяйственной деятельности ОАО «Северсталь» за 2007– 2009 г.г [12].

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 2007г | 2008г | 2009г. | 2007 к 2009 % | 2008 к 2009 % |
| А | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 1. Выручка, В ,Тыс.руб. | 193470255 | 243634737 | 143568222 | 74,2 | 58,9 |
| 2. Себестоимость, С/с,Тыс.руб. | 124966526 | 157387515 | 104520550 | 83,6 | 66,4 |
| 3. Среднегодовая стоимость основных производственных фондов, Оф,Тыс.руб. | 56923096 | 63629095 | 60154380 | 105,7 | 94,5 |
| 4. Среднесписочная численность работников, чел. | 32184 | 29507 | 24296 | 75,5 | 82,3 |
| 5.Прибыль, П. ,Тыс.руб. | 42265 | 38567 | 32841 | 77,7 | 85,2 |
| 6.Среднегодовая стоимость оборотных средств,  Обс. ,тыс.руб. | 94702983 | 118348271 | 113671562 | 120 | 96 |
| 7.Средняя заработная плата за (месяц) руб. | 14091 | 15923 | 17479 | 124 | 109,8 |

5.3 Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия ОАО «Северсталь»

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 2007 | 2008 | 2009 | 2007 к  2009% | 2008 к  2009% |
| 1. Фондоотдача, Фо | 3,4 | 3,83 | 2,39 | 70,29 | 62,4 |
| 2. Фондоемкость, Фе | 0,29 | 0,26 | 0,42 | 142,26 | 160,25 |
| 3. Фондовооруженность, Фв | 1768,68 | 2156,41 | 2475,9 | 139,99 | 114,82 |
| 4. Выработка на 1 работника, Вы, руб. | 6011,38 | 8256,85 | 5909,13 | 98,3 | 71,57 |
| 5. Коэфф. оборачив. обор. сред., Коб.ср | 2,04 | 2,06 | 1,26 | 61,82 | 61,35 |
| 6. Длительность оборота об. сред., До, в днях | 176 | 175 | 285 | 161,75 | 163 |
| 7. Рентабельность, Р,% | 0,0338 | 0,0245 | 0,0314 | 92,9 | 128,2 |

1. Фо(2007г.)= В/Оф=193470255/56923096=3,4 тыс. руб.

Фо(2008г.)= 243634737/63629095=3,83 тыс. руб.

Фо(2009г.)= 143568222/60154380=2,39 тыс. руб.

2. Фе(2007)=1/Фо=1/3,4 =0,29

Фе(2008)=1/3,83 =0,26

Фе(2009)=1/2,39 =0,42

3. Фв(2007)=Оф/Ч=56923096/32184=1768,68

Фв(2008)= 63629095/29507=2156,41

Фв(2009)= 60154380/24296=2475,9

4. Вы(2007)=В/Ч=193470255/32184=6011,38 тыс./чел.

Вы(2008)= 243634737/29507=8256,85 тыс./чел.

Вы(2009)= 143568222/24296=5909,13 тыс./чел.

5. Коб(2007)=В/Обс=193470255/94702983=2,04 об/в год

Коб(2008)= 243634737/118348271=2,06 об/в год

Коб(2009)= 143568222/113671562=1,26 об/в год

6. До(2007)=Д\*Обс/В=360\*94702983/193470255=176 дней

До(2008)=360\*118348271/243634737=175 дней

До(2009)=360\*113671562/143568222=285 дней

7. Р осн. про-ва(2007)=П/С=42265/124966526\*100%= 0,0338%

Р(2008)= 38567/157387515\*100%=0,0245%

Р(2009)= 32841/104520550\*100%=0,0314%

Исходя из полученных данных, можно сделать вывод о том, что основные средства на данном предприятии используются не эффективно, т.к. фондоотдача за анализируемый период снизилась: 2009 г. по сравнению с 2007г. на 70,29%, а 2009г. с 2008 на 62,4%. Необходимо провести мероприятия по улучшению эффективности использования имущества предприятия. Прежде всего, этого можно достичь за счет увеличения объёмов продаж или сокращения объёмов инвестированных средств.

Фондоёмкость показывает долю стоимости основных фондов приходящихся на каждый рубль выпускаемой продукции. Фондоотдача снизилась, а фондоёмкость увеличилась: 2009г. по сравнению с 2007г. на 142,26%, а 2009г. с 2008г. на 160,25%. Это указывает на то, что осуществляются лишние затраты на производство единицы продукции, следовательно, повышается ее стоимость.

Фондовооруженность выросла в 2009г. с 2007г. на 139,99% - это значит, что обеспеченность предприятия основными фондами так же увеличилось на 105,7%, производительность труда тоже выросла. В данном случае происходит увеличение стоимости основных фондов и сокращается штат рабочих.

Выработка упала: 2009г. с 2007г на 98,3%, 2009г. с 2008г. на 71,57%. Это связано с уменьшением выручки предприятия.

Коэффициент оборачиваемости оборотных средств снизился. В 2009г. по сравнению с 2007 г. на 61,82%, а в 2009г. с 2008г. на 61,35%. Это является свидетельством наличия негативной тенденции в развитии предприятия. Улучшить это значение можно за счет принятия следующих управленческих решений: увеличение продаж за счет ценовой конкуренции, повышения качества продукции, послепродажного обслуживания и планомерное уменьшение общей величины активов.

Обороты увеличились: в 2009г. с 2007г. на 161,75%, а в 2009г. с 2008г. на 163%. Чем выше показатель оборачиваемости в днях, тем большее затоваривание, тем медленнее можно реализовать ТМЦ. Рост рентабельности свидетельствует об увеличении прибыльности коммерческой деятельности.

Так, например, в 2009г. по сравнению с 2007г. рентабельность снизилась на 92,9%, а в 2009г. с 2008г. - увеличилась на 128,2%. При рассмотрении рентабельности в динамике можно заметить, что наибольший рост был в 2007 г. Это объясняется снижением затрат на производство.

5.4 Анализ динамики и структуры баланса

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Н | К |  | Н | К |
| А 1 | 68960604 | 67622243 | П 1 | 17708069 | 19762973 |
| А 2 | 27414560 | 24058087 | П 2 | 21692294 | 19809576 |
| А 3 | 28176942 | 29234897 | П 3 | 118695812 | 127239639 |
| А 4 | 348728671 | 365449045 | П 4 | 310073122 | 311429832 |

А1(н)=23890033+45070571=68960604

А1(к)=21947427+45674816=67622243

А2(н)=25363098+131148+1920314=27414560

А2(к)=21588309+103663+2366115=24058087

А3(н)=22104255+4561978+1510709=28176942

А3(к)=21971272+5043184+2220441=29234897

А4(н)=348025376+703295=348728671

А4(к)=364353311+1095734=365449045

П1(н)=17708069

П1(к)=19762973

П2(н)=17835463+3363+2057818+1795650=21692294

П2(к)=18244469+1347960+217147=19809576

П3(н)=114918099+3777713=118695812

П3(к)=127070391+169248=127239639

П4(н)=310073122

П4(к)=311429832

А1(Н) 68960604>П1(Н) 17708069 А1(К) 67622243>П1(К) 19762973

А2(Н) 27414560>П2(Н) 21692294 А2(К) 24058087>П2(К) 19809576

А3(Н)28176942<П3(Н)118695812 А3(К)29234897<П3(К)127239639

А4(Н) 348728671>П4(Н) 310073122 А4(К)365449045>П4(К)311429832

Для определения ликвидности баланса, сопоставим итоги приведенных групп по активу и пассиву. Баланс считается абсолютно ликвидным, если: выполняется следующее равенство: в нашем случае две группы соответствует требованиям, значит, баланс данного предприятия считается ликвидным.

Актив Сравнение Пассив

А1 >= П1

А2 >= П2

А3 >= П3

А4 =< П4

5.5 Анализ ликвидности предприятия

1. Определяем текущую ликвидность:

(А1+А2)-(П1+П2)>0

Тл(н)=(68960604+27414560)-(17708069+21692294)= 56974801

Тл(к)=(67622243+24058087)-(19762973+19809576)= 52107781

2. Определяем перспективную ликвидность: А3-П3>0

Пл(н)=28176942-118695812=-90518870

Пл(к)=29234897-127239639=-98004742

3. Рассчитываем чистые активы:

(190+290-220-244-252)-(450+590+690-640-650-660)>0

Ча(н)=(348025376+118348271-1920314-27469586)-(114918099+41382426-3363-2057818)= 282744403

Ча(к)=(364353311+113671562-2366115-26163371)-(127070391+39524650-1347960)= 284248306

4. Рассчитываем коэффициент абсолютной ликвидности: А1/П1+П2>0,1

Ал(н)=68960604/17708069+21692294=1,75

Ал(к)=67622243/19762973+19809576=1,71

5. Рассчитываем коэффициент критической ликвидности: А1+А2/П1+П2>1

Кл(н)=68960604+27414560/17708069+21692294=2,45

Кл(к)=67622243+24058087/19762973+19809576=2,32

6. Рассчитываем коэффициент текущей ликвидности:

А1+А2+А3/П1+П2>2

Ктл(н)=68960604+27414560+28176942/17708069+21692294=3,16

Ктл(к)=67622243+24058087+29234897/19762973+19809576=3,06

7. Рассчитываем коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами:

П4-А4/А1+А2+А3>0.1

Коб(н)=310073122-348728671/68960604+27414560+28176942=-0,31

Коб(к)=311429832-365449045/67622243+24058087+29234897=-0,45

При анализе ликвидности предприятия показал :

* Платежеспособность организации в ближайшем периоде хорошая и на начало и на конец периода показатели баланса в норме.
* Платежеспособность предприятия в будущих периодах выглядит нелучшим образом, т. к. нормативные показатели <0.
* Чистые активы ОАО «Северсталь» показали хорошие результаты, а это один из признаков платежеспособности предприятия.
* Коэффициент абсолютной ликвидности тоже в норме. Это свидетельствует о том, что краткосрочная задолженность организации может быть погашена в ближайшее время за счет денежных средств и краткосрочных финансовых вложений.
* Коэффициент критической ликвидности показал, что значения в норме. Он показывает, какую часть краткосрочной задолженности организация может погасить в ближайшее время.
* Коэффициент текущей ликвидности так же в норме. Он указывает, какую часть текущих обязательств по кредитам организация может погасить, мобилизовав все оборотные средства.
* Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами показал отклонение от нормы. Это говорит о нехватке у предприятия собственных оборотных средств.

5.6 Анализ финансовой устойчивости предприятия

Проведем анализ финансового состояния предприятия с использованием простых соотношений: СК>1/2валюты баланса

(н)= 310073122>233186824 (к)= 311429832>239012436,5

Проведем анализ финансового состояния предприятия с использованием абсолютных показателей:

1. СОС(н)= 310073122-348025376= -37952254

СОС(к)= 311429832-364353311= -52923479

2. СД(н)= -37952254+114918099=76965845

СД(к)= -52923479+127070391=74146912

3. ОИ(н)= 76965845+17835463=94801308

ОИ(к)= 74146912+18244469=92391381

4. ΔСОС(н)= -37952254-22104255= -60056509

ДСОС(к)= -52923479-21971272= -74894751

5. ДСД(н)= 76965845-22104255=54861590

ДСД(к)= 74146912-21971272=52175640

6. ΔОИ(н)= 94801308-22104255=72697053

ДОИ(к)= 92391381-21971272=70420109

В нашем случае модель имеет вид (0,1,1), а это значит, что у предприятия нормальное финансовое состояние.

Проведем анализ финансового состояния предприятия с помощью относительных показателей финансовой устойчивости:

1. Коэффициент финансовой независимости: СК/ВБ>0,5

Кфн(н)= 310073122/466373647=0,66

Кфн(к)= 311429832/478024873=0,65

2. Коэффициент самофинансирования: СК/ЗК>1

Ксф(н)= 310073122/114918099+41382426=1,98

Ксф(к)= 311429832/127070391+39524650=1,87

3. Коэффициент финансовой напряженности: ЗК/ВБ<0,5

Кфнпр(н)= 114918099+41382426/46637 647=0,34

Кфнпр(к)= 127070391+39524650/478024873=0,35

При использовании трех способов оценки финансовой устойчивости предприятия и проведя анализ, сделав расчеты коэффициентов можно сказать, что ОАО «Северсталь» финансово устойчиво, т.к. все показатели в норме.

5.7 Анализ деловой активности предприятия

1. Коэффициент оборачиваемости активов:

В/среднегод. стоимость активов

Коа(2009)=143568222/(466373647+478024873)/2=0,3

Коа(2007)=193470255/346027818=0,6

Као(2008)=243634737/411186838=0,59

2. Длительность оборотов активов:

Число календ. дней/Коа

Доа(2009)=360/0,3=1200 дней

Доа(2008)=360/0,59=610 дней

Доа(2007)=360/0,6=600 дней

3. Рентабельность продукции:

(2009)=ВП/С/с=39047672/104520550=0,37

(2008)=86247222/157387515=0,55

(2007)=68503729/124966526=0,55

4. Рентабельность производства:

ВП/сред.вел.осн.средств+сред.вел.обор.средств

(2009)=39047672/(63629095+60154380)/2+(118348271+113671562)/2=0,22

(2008)= 86247222/166801723=0,52

(2007)= 68503729/150704161=0,45

5. Рентабельность продаж:

(2009)=П от продаж/В=25605870/143568222=0,18

(2008)=73886348/243634737=0,3

(2007)=57682215/193470255=0,3

6. Рентабельность активов:

(2009)=БП/сред.вел.активов=87617234/472199260=0,19

(2008)= 115289249/411186838=0,28

(2007)= 90685602/346027818=0,26

7. Рентабельность собственного и заемного капиталов:

(2009)=ЧП/сред.вел. СК и ЗК=1356710/310751477+161447783=0,003

(2008)=38579751/411186838=0,09

(2007)=42101125/346027818=0,12

При анализе деловой активности ОАО «Северсталь» в 2009 году все показатели снизились. В 2007 и 2008 г. расчетные данные деловой активности держатся выше, чем в 2009 году. Коэффициент оборачиваемости активов в 2009 г. снизился с 0,6 до 0,3, а длительность оборотов активов наоборот увеличилась с 600 до 1200 дней. Это говорит о том, что активы на предприятии используются неэффективно, а деловая активность спала. Такая же картина наблюдается и по показателям рентабельности. В 2009 году по сравнению с 2007 и 2008 г. расчетные данные уменьшились. Например, рентабельность продукции в 2009 году снизилась по сравнению с 2007 и 2008 г. с 0,5 до 0,3. Рентабельность продаж упала в 2009 году с 0,3 до 0,18. Это свидетельствует о том, что ресурсы на предприятии используются неэффективно, а значит и деловая активность организации низка в анализируемом периоде.

5.8 Оценка результатов деятельности ОАО «Северсталь»

ОАО «Северсталь» выполнило намеченную годовую программу по производству товарного проката и отгрузило потребителям 8,7 млн.т. товарного проката, что к уровню 2008 г. составляет 85%.

Из-за резкого падения спроса на металлургическую продукцию, начавшегося в 4 кв. 2008 г., снижение объемов производства в 2009 г. к уровню прошлого года произошло по всем видам предельной продукции: по коксу 8%, по агломерату 3%, по чугуну 11%, по стали 14%.

Выручка от реализации товарной продукции в 2009 году составила 143,6 млрд. руб. По сравнению с 2008 годом выручка в 2009 году снизилась на 100 млрд. руб. за счет падения цен реализации, как на внутреннем рынке, так и на внешнем, а также за счет снижения объемов реализации металлопродукции.

Себестоимость реализованной продукции за 2009 год по сравнению с 2008 годом снизилась на 31 % в основном за счет падения объемов производства, также за счет падения цен на основные виды сырья и материалов. Затраты на сырье и топливно-энергетические ресурсы являются основными составляющими себестоимости. В отчетном году доля этих затрат составила около 70 %.

Чистая прибыль предприятия по итогам 2009 года уменьшилась по сравнению с показателем за 2008 год на 37,2 млрд. руб., главным образом за счет снижения прибыли от продаж и составила 1,4 млрд. руб.

За 2009 год имущество предприятия увеличилось на 12 млрд. руб. или на 12 % за счет внеоборотных активов. По оборотным активам произошло снижение на 5 млрд. руб. или на 4 %.

Из-за замедления экономического роста и снижения доступности финансовых средств, ситуация на рынках потребления стальной продукции серьезно ухудшилась. Спрос на сталь в мировом масштабе в 2009 году снизился на 8 % относительно 2008 года, при том, что падения в последние годы не происходило ни разу.

Основным стратегическим направлением развития в России компания считает усиление своего присутствия в качестве производителя металлопроката.

В целом результаты 2009 года оцениваются как положительные и соответствующие тенденциям развития отрасли. Основными факторами, влияющие на деятельность ОАО «Северсталь» в 2009 году, являлись резкое падение спроса и цен, связанное с ухудшением условий финансирования операционной деятельности потребителей ОАО «Северсталь» и снижение спроса у потребителей (на автомобили, трубы, недвижимость и т.п.). Положительные результаты деятельности ОАО «Северсталь» можно обосновать соответствующей реалиям рынка стратегией компании по развитию на долгосрочную перспективу, которая характеризуется следующими параметрами:

* увеличением доли на внутреннем отраслевом рынке России, повышением клиентоориентированности компании (как в развитии новых видов продукции, так и в повышении уровня сервиса).
* постоянной работой над повышением качества продукции.

В долгосрочном плане ОАО «Северсталь» планирует продолжать следовать данной стратегии. В краткосрочном плане с целью преодоления финансового кризиса с минимальным ущербом, возможно временное перераспределение продаж в пользу альтернативных рынков сбыта.

6. Меры на пути совершенствования финансово-хозяйственной деятельности ОАО «Северсталь»

ОАО «Северсталь», являясь компанией с полным металлургическим циклом и одним из крупнейших в России производителей металлопроката, оказывает влияние на экономическую и социальную стабильность в Вологодской области. Учитывая масштабы последствий возможных аварий при эксплуатации опасных производственных объектов, ОАО «Северсталь» должно принять на себя обязательства:

* постоянно улучшать Систему управления промышленной безопасностью и охраной труда, позволяющую минимизировать риски нанесения вреда жизненно важным интересам личности и общества;
* осуществлять производственную деятельность в соответствии с требованиями действующего законодательства и иных нормативных правовых актов Российской Федерации, собственных стандартов в области охраны труда и промышленной безопасности;
* оценивать риски в области охраны труда и промышленной безопасности;
* требовать от подрядчиков, ведущих работы на объектах ОАО «Северсталь», применения стандартов и норм в области охраны труда и промышленной безопасности, которые приняты в ОАО «Северсталь».

В организации внедрены проектные подходы и значит должны выделяться инвестиции в высокотехнологичные продукты. В 2010 году на Череповецком металлургическом комбинате в целях увеличения производства высокотехнологичных видов продукции принято решение о возобновлении проекта реконструкции агрегата горячего непрерывного оцинкования, стоимостью порядка 3 млрд. рублей. Первый продукт с улучшенными потребительскими свойствами планируется произвести на модернизированном агрегате в конце 2010 года.

ОАО «Северсталь» должно взять на себя ответственность за реализацию политики в области качества. Политика в области качества является основой для функционирования и совершенствования системы менеджмента качества, отвечающей положениям международных стандартов ИСО серии 9000. Сущность политики в области качества:

* производство продукции, полностью удовлетворяющей требованиям каждого потребителя (ориентация на потребителя);
* постоянное совершенствование системы менеджмента качества;
* стратегическое и оперативное маркетинговое планирование как средство определения текущих и будущих потребностей клиентов и стремления превзойти их ожидания;
* сохранение и расширение рынков сбыта выпускаемой продукции;
* повышение эффективности производства и сокращение затрат;
* улучшение показателей качества выпускаемой продукции;
* установление взаимовыгодных отношений с поставщиками и всеми заинтересованными сторонами.

ОАО «Северсталь» как предприятие с полным металлургическим циклом должно осознавать существенное воздействие своей производственной деятельности на окружающую среду: загрязнение атмосферного воздуха прилегающих к территории районов и должно вести бизнес в соответствии с требованиями нормативных актов в области охраны окружающей среды.

* Разработка стратегического бизнес-плана должна производится с учетом экологической политики Общества. При разработке инвестиционных проектов должна проводиться количественная оценка воздействия на окружающую среду и здоровье, используя доступные методы.
* ОАО «Северсталь» должно стремится к повышению экологических знаний персонала. Каждый работник должен нести ответственность за состояние окружающей среды.
* ОАО «Северсталь» должно оптимизировать производственные процессы, добивается энергосбережения, снижения удельного потребления природных ресурсов, обезвреживания и использования отходов.
* Экологические показатели должны быть открыты и доступны.

Являясь крупнейшим работодателем и налогоплательщиком г.Череповец и Вологодской области, компания должна уделять пристальное внимание всему комплексу социальных вопросов: от организации досуга и отдыха детей работников до пенсионного обеспечения уходящих на заслуженный отдых ветеранов.

Кадровая политика должна быть направлена на :

* формирование коллектива способного эффективно решать задачи ОАО «Северсталь»;
* способствование инициативы и самореализации работников в интересах ОАО «Северсталь»;
* достойную оценку эффективного труда и вклада каждого работника в общее дело.

Наибольшая ценность любой организации – это добросовестные, инициативные, квалифицированные работники, разделяющие ответственность за результаты деятельности. Успех организации складывается из успешного труда работников. От успеха организации зависит достойный уровень жизни работников. Партнерство и сотрудничество - гарантия успеха.

Заключение

В дипломной работе рассмотрены теоретические и практические вопросы, касающиеся анализа финансово-хозяйственной деятельности сложных хозяйственных систем холдингов на примере ОАО «Северсталь».

В теоретической части работы рассмотрена тема «Холдинговые компании и их разновидность»; дано понятие сущности холдинговых компании и перечислена их разновидность, сформулированы основные причины, а также преимущества создания холдингов. Так же затронуты вопросы правового регулирование деятельности холдинговых компаний налоговым и антимонопольным законодательством.

В практической части дипломной работы проведен анализ финансово-хозяйственной деятельности холдинга на примере ОАО «Северсталь», дана организационно-экономическая характеристика, по данным бухгалтерской отчетности за 2007-2009 г. Проведен расчет таких показателей, как фондоемкость, фондоотдача, рентабельность, коэффициент оборачиваемости оборотных средств, длительность оборота. В результате анализа финансово-хозяйственной деятельности ОАО «Северсталь», выявлено, что в 2009 году наблюдался спад производства, в результате экономического кризиса.

На современном этапе развития рыночных отношений в России процессы интеграции хозяйствующих субъектов, происходящие на рынке, приобретают все более широкомасштабный характер. Холдинговая организация предпринимательской деятельности или ее отдельные черты характерны для многих российских объединений.

Поэтому в процессе проведения в России экономических преобразований все большее значение в предпринимательской сфере приобретает проблема создания современного правового механизма для формирования интегрированных корпораций, обеспечивающих эффективное слияние промышленного, транспортного, строительного, торгового, научно-технического и финансового капитала. Такие структуры пытаются занять целые сектора экономики путем создания единых технологических цепочек, повышающих рентабельность и конкурентоспособность бизнеса. Формирование правовой базы для создания корпоративных структур холдингового типа в России является исключительно актуальной проблемой.

В России целесообразно создание холдингов в технологических сферах, сопряженных между собой и тяготеющих к высокой степени интеграции. Крупные хозяйственные комплексы в нефтяной, энергетической, транспортной сферах, в сфере агропромышленного комплекса не могут функционировать без взаимосогласования всех звеньев технологической цепочки, от получения сырья, осуществления НИОКР, до организации сбыта готовой продукции и ее сервисного обслуживания [6].

Для России это является актуальным, поскольку такие технологические объединения составляют основу отечественной экономики. Кроме того, создание холдинга позволяет укрепить инвестиционный потенциал компании, повысить рентабельность и технологический уровень производства.

Наличие дочерних обществ в холдинге является важным фактором в конкурентной борьбе, поскольку он во многом определяет организационные возможности предприятия и его финансовый потенциал. Участие в холдингах дочерних обществ позволяет:

• перераспределять издержки и доходы между участниками холдинга, минимизировать коммерческие, финансовые и прочие риски;

• создавать «вспомогательные» центры прибыли;

• оптимизировать внутрифирменное финансирование и обеспечить привлечение внешних источников финансовых ресурсов;

• координировать инвестиции и консолидировать финансовый потенциал компании, координировать фондовые операции.

Интересы общества и государства в связи с функционированием таких структур также очевидны. Так, злоупотребления со стороны крупных интегрированных структур, направленные на уклонение от уплаты налогов, были снижены посредством принятия Седьмой директивы ЕС 13 июня 1983 г., которая обозначила важность правового регулирования трансфертного ценообразования внутри холдингов и способности холдинга выступать в качестве консолидированного налогоплательщика. Кроме того, признание холдинга субъектом предпринимательской деятельности и оптимизация налоговых платежей в рамках участников холдинга в результате повышения рентабельности приводит к увеличению налогооблагаемой базы.

Единые технологические цепочки холдингов, интеграция науки и производства в их рамках обеспечивают увеличение качества и степени переработки сырья, что способствует диверсификации и инноватизации экономики.

Функционирование таких крупных структур имеет и социальные последствия – такие как повышение количества рабочих мест, возможность не экономить на социальных льготах, соблюдать трудовые права и гарантии работников. В связи с этим существует объективная необходимость в формировании эффективных механизмов правового регулирования процессов создания и деятельности холдингов. Однако действующее законодательство не вполне отвечает указанным экономическим потребностям, а многие его нормы, касающиеся холдингов, нуждаются в совершенствовании.

Список литературы

1. Налоговый кодекс Российской Федерации: Части первая и вторая. Действующая ред. от 28.09.2010.
2. Гражданский Кодекс Российской Федерации: части первая, вторая и третья; Действующая часть: по состоянию на 10 сентября 2010 года.
3. Закон РСФСР от 22.03.1991 N 948-1 (ред. от 26.07.2006) "О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках".
4. Федеральный закон от 26.12.1995 N 208-ФЗ (ред. от 27.12.2009) "Об акционерных обществах" (принят ГД ФС РФ 24.11.1995).
5. Указ Президента РФ от 16 ноября 1992 г. N 1392. Временное положение о холдинговых компаниях.
6. Государственное регулирование рыночной экономики. Под ред. Кушлина В.И. 2-е изд., перераб. и доп. - М.: РАГС, 2005. — 834 с.
7. Лаптев В.А. Предпринимательские объединения: холдинги, финансово-промышленные группы, простые товарищества. М., Изд-во: Волтерс Клувер, 2008 г - 192 стр.
8. Мельник М.В., Герасимова Е.Б. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия. М.: Форум: ИНФРА-М, 2008. — 192 с.
9. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. 5-е изд., перераб. и доп. - М.: Инфра-М, 2009. — 536 с.
10. Савчук В.П. Управление финансами предприятия. 2-е изд., стер. - М.: БИНОМ, Лаборатория знаний, 2005. — 480 с.
11. Шиткина И. С. Холдинги. Правовое регулирование и корпоративное управление. М.,Изд-во: Волтерс Клувер, 2008 г - 648 стр.
12. <http://www.severstal.ru> – сайт Открытого акционерного общества 'Северсталь'.