**Введение.**

В 19991г. произошел перелом в исторической судьбе народов Казахстана. Страна взяла курс на построение нового независимого суверенного государства, основанного на принципах единства народов, социальной справедливости и консолидации всех сил общества на пути рыночных экономических преобразований. Это был смелый, по сути, революционный шаг, не имеющий альтернативы: на базе социалистического административно-командного управления – построить новую систему хозяйствования, адекватную рыночной экономике.

Современный этап социально-экономического развития предопределяет необходимость структурной перестройки экономики, в частности, в направлении ускоренного развития предпринимательства. Развитие предпринимательства означает в первую очередь появление нового слоя людей, ориентированных на самостоятельную, инициативную деятельность, направленную на получение прибыли.

Миллионы предпринимателей во всем мире проявляют решимость, создавая свое дело. В этом творческом процессе заключается жизненная сила мощного частного сектора экономики, обеспечивающего благосостояние нации.

Опыт показывает, что государства, поддерживающие предпринимателей, достигли успеха и процветания, тогда как экономическое положение стран, в которых на пути частного предпринимательства ставятся препятствия, только ухудшилось.

Даже в тех странах, где раньше частный бизнес не поощряли или запрещали, отдавая предпочтение государственной экономике, сейчас растет понимание того, как важно поощрять частное предпринимательство.

Общество все больше осознает, что предпринимательство является одним из ключевых условий формирования рыночных механизмов и составляющей частью современной рыночной экономики. Такое значение предпринимательства объясняется широким спектром экономических и социальных функций, возложенных на него: создание новых рабочих мест, наполнение рынков товарами и услугами, создание конкурентной среды, формирование среднего класса в обществе.

Малые предприятия распространены, главным образом, там, где для открытия собственного дела не требуются значительные первоначальные капиталовложения. Также, по сравнению с крупным производством, относительно невелик риск финансовых и других потерь, связанных с нестабильностью и изменением рыночной среды вследствие большей гибкости управления и лучшими возможностями прогнозирования рынка.

Правительства играют решающую роль в создании условий для предпринимателей, прокладывающих путь к процветанию: они проводят соответствующую политику и создают программы поддержки частного предпринимательства.

**Начиная с 1997 года, в Казахстане, значительно активизировалась государственная поддержка малого предпринимательства. Приняты указы президента Республики Казахстан: «О хозяйственных товариществах», «О производственном кооперативе», «О дополнительных мерах по усилению государственной поддержки и активизации развития малого предпринимательства», «О товариществах с ограниченной и дополнительной ответственностью» и т.д.**

упрощен порядок регистрации субъектов малого предпринимательства, введены типовые уставы, размер регистрационного сбора сокращен в 4 раза;

упрощена процедура сертификации продукции для субъектов малого предпринимательства;

введены льготы по регистрации недвижимости и права на землю;

сокращено число контролирующих и инспектирующих государственных органов и платных услуг, осуществляемых ими;

проводятся тендеры по передаче субъектам малого предпринимательства, занимающимся производственной деятельностью, неиспользуемых площадей и земель, а также объектов незавершенного строительства;

введена система упрощенного бухгалтерского учета для субъектов малого предпринимательства;

постановлением Национального банка Республики Казахстан установлен размер обязательного кредитования малого бизнеса банками второго уровня – 10% от их кредитного портфеля. При этом технический порядок кредитования разрабатывается банками самостоятельно и на базе общей экономической политики.

Все это послужило росту и развитию малого предпринимательства в Казахстане. На 1 января 1998 года в Республике зарегистрировано 112,5 тыс. малых предприятий, количество действующих составляет 52,2 тыс. единиц. Наблюдается рост количества малых предпринимателей, в настоящее время их 195,5 тыс. Общая численность работающих в секторе малого предпринимательства увеличилась до 913,6 тыс. человек, что составляет 20% от общей численности занятых, из них 467,5 тыс. человек – в индивидуальном предпринимательстве и фермерских хозяйствах.

С 1998 года Правительство РК приступило к реализации Стратегии развития Казахстана на 1998 – 2000 годы, в которой малое предпринимательство является одним из приоритетных направлений.

Определены следующие приоритеты:

Координация действий государственных, общественных и донорских организаций;

Формирование эффективной системы кредитования;

Развитие инфраструктуры поддержки малого предпринимательства.

Происходящие в Республики Казахстан коренные политические и социально-экономические преобразования внесли существенные изменения в учетную систему. Бухгалтерский учет, сложившийся в условиях централизованного управления и жесткого планирования, оказался неприемлемым в рыночной экономике. Процессы реализации программ приватизации, преобразования государственных предприятий, создание соответствующей экономической и правовой инфраструктуры в целях успешного функционирования новых субъектов хозяйствования, выход на финансовые рынки, привлечение иностранных инвестиций и другие изменения потребовали реформирования учета.

Возрастающий уровень развития экономики, финансовой системы, производства, социально-экономические условия порождают новые учетные проблемы. Низкий уровень учета может создать многочисленные противоречия, сдерживая экономический прогресс. Остается актуальным изречение американского ученого Г. Эмерсона : « Люди уже давно поняли необходимость учета, но еще не вполне понимают, что и как надо учитывать».

В учетной системе круг проблем весьма обширен. Поэтому в данной работе очерчены определенные границы исследования, которые увязанны с вопросами организации систем учета, и связь этих вопросов с деятельностью субъектов. Выбор границ не случаен, так как именно эти проблемы являются важнейшими, их решение способствует дальнейшему развитию рыночной экономики.

В целях совершенствования государственной политики в области поддержки и развития предпринимательства, укрепления законности в деятельности государственных органах, осуществляющих надзорные и контролирующие функции, активно велась работа по снятию ненужных административных барьеров, защите прав и интересов частного предпринимательства. Принят ряд постановлений Правительства Республики Казахстан, регламентирующих порядок проведения проверок субъектов частного предпринимательства со стороны государственных контролирующих органов, разработаны правила регистрации актов о назначении проверок субъектов предпринимательства государственными органами, введен единый статистический учет всех проверок хозяйствующих субъектов.

Переход к рыночным отношениям, хозяйственная и финансовая самостоятельность, частная собственная во многом определяют существующую для потребителей необходимость наличия и использования достоверной, современной, существенной информацией.

СОДЕРЖАНИЕ

**стр.**

Введение 2

1. Общая часть 6

* 1. **Прибыль, её экономическое содержание, виды**

**и методы определения. 6**

* 1. **Рентабельность и факторы, влияющие на повышения**

**её уровня. 10**

**1.3.Оганизация финансирования и кредитования. 16**

**1.4. Налоговая политика. 24**

**2. Расчетная часть 30**

**2.1. Технико-экономическое обоснование 30**

**2.2. Расчёт затрат на детали для изготовления**

**люстры Чижевского 30**

**2.3. Расчёт затрат на заработную плату 31**

**2.4. Расчёт затрат на электроэнергию 31**

**2.5. Расчёт общих затрат на изготовление люстры**

**Чижевского 32**

**2.6. Расчёт годовой эффективности люстры**

**Чижевского 32**

###### Заключение 33

###### Список используемой литературы 421. Общая часть

###### 1.1 Прибыль, ее экономическое содержание, виды и методы определения.

Процесс промышленного производства основывается на взаимодействии трех основных элементов: основного капитала, оборотного капитала и рабочей силы. Использование средств производства работниками материальной сферы обеспечивает выпуск промышленной продукции. Сопоставление конечного результата хозяйственной деятельности промышленного предприятия (эффект) с затратами живого и овеществленного труда на его достижение отражает эффективность промышленного производства.

Эффект, или конечный результат, хозяйственной деятельности характеризуется различными стоимостными и натуральными пока­зателями, например объемом производства продукции, прибылью, экономией по отдельным элементам затрат, общей экономией от снижения себестоимости продукции.

Все затраты, связанные с достижением эффекта, подразделяются на текущие и единовременные. Текущие затраты включают оплату живого труда, стоимость потребленных материальных ресурсов, амортизационные отчисления, затраты на поддержание основного капитала в работоспособном состоянии (затраты по ремонту) и другие расходы, включаемые в полную себестоимость промышленной продукции. Единовременные затраты — это затраты, авансируемые для расширенного воспроизводства основного капитала.

Уровень эффективности производства устанавливается с помощью системы частных и общих показателей. К частным показате­лям относятся производительность труда, капиталоемкость (фондоемкость), материалоемкость продукции и т. д.

Производительность труда оценивается как отношение стоимо­сти выработки промышленной продукции последующего года к сто­имости выработки в предыдущем году. Рост производительности труда будет наблюдаться, когда данное соотношение превысит еди­ницу.

Материалоемкость продукции — это стоимость материальных зат­рат, отнесенная к себестоимости либо стоимости валовой продук­ции.

Фондоемкость продукции — это стоимость основного капитала, приходящаяся на 1 тен. стоимости, валовой продукции. Удельная фондоемкость продукции — стоимость основного капитала, приходящаяся на единицу производственной продукции.

К общим показателям относятся прибыль и рентабельность.

Прибыль — конечный финансовый результат предпринимательс­кой деятельности. В условиях рыночных отношений — это превра­щенная форма прибавочной стоимости. Учет прибыли позволяет установить, насколько эффективно ведется хозяйственная деятель­ность.

По своей экономической природе прибыль выступает как часть стоимости (цены) прибавочного продукта, созданного для обще­ства трудом работников материального производства. Источником образования прибавочного продукта является прибавочный труд. К. Маркс, характеризуя общие закономерности развития общества, писал, что в любом общественном производстве «всегда может быть проведено различие между той частью труда, продукт которой вхо­дит в непосредственное индивидуальное потребление производи­телей и членов их семей, и ... другой частью труда, которая всегда есть прибавочный труд, продукт который всегда служит удовлетво­рению общих общественных потребностей, как бы ни распреде­лялся этот прибавочный продукт и кто бы ни функционировал в качестве представителя этих общественных потребностей»\*.

При формировании прибыли учитываются все стороны хозяй­ственной деятельности промышленного предприятия: уровень ис­пользования основного капитала, машин, оборудования, техноло­гий, организация производства и труда. Абсолютная величина при­были отражает результаты снижения себестоимости и роста объема реализованной продукции.

Реализация продукции является одним из показателей планиро­вания, оценки хозяйственной деятельности промышленного пред­приятия и основным источником дохода и бюджета. Денежные сред­ства, поступающие на расчетный счет предприятия за реализован­ную продукцию, называются выручкой от реыизации. Из выручки от реализации продукции предприятия возмещаются производствен­ные затраты на израсходованные материальные ценности, форми­руется амортизационный фонд в соответствии с нормами аморти­зационных отчислений. Оставшаяся часть — чистая продукция, или валовой доход. Если исключить из чистой прибыли заработную плату с учетом отчислений на социальное страхование, а также налог на добавленную стоимость и акцизы, то можно определить при­быль предприятия. Прибыль от реализации товарной продукции явля­ется основной формой накопления промышленного предприятия.

**Пример.** Определим плановую прибыль от реализации товарной про­дукции по оптовым ценам предприятия, используя данные табл. 19. Объем реализации можно рассчитать по следующей формуле:

*РП = Qн + ТП - Qk,*

где *РП*— объем реализации в оптовых ценах предприятия;

*Qн*, *Qk* — остатки товарной продукции соответственно на нача­ло и конец года в оптовых ценах предприятия;

*ТП*— объем выпуска товарной продукции в плановом пери­оде в оптовых ценах предприятия.

Промышленные предприятия в основном реализуют продукцию по оптовым ценам предприятия. Вся прибыль от реализации посту­пает в их распоряжение. При реализации товарной продукции по оптовым ценам промышленности предприятия часть прибыли вно­сят в государственный бюджет в виде налога на добавленную сто­имость и акциза (вид косвенного налога на товары преимуществен­но массового потребления). Налог на добавленную стоимость опре­деляется как произведение оптовой цены минус стоимость матери­альных затрат иа ставку налога, акцизы — как произведение сто­имости валовой продукции на ставку акциза.

Результаты хозяйственной деятельности оцениваются также по балансовой (обшей) и чистой прибыли.

Балансовая прибыль включает дополнительно к прибыли от ре­ализации прибыль подсобных и обслуживающих производств, не связанных непосредственно с основной производственной деятель­ностью промышленного предприятия, прибыль от долевого учас­тия в совместных предприятиях, сдачи имущества в аренду, раз­личные дивиденды, а также доходы и убытки от прочих хозяй­ственных операций (например, поступление безнадежных долгов, пени, штрафов, неустойки, уплаченные или полученные в связи с нарушением хозяйственных договоров). В общую сумму внереализа­ционных потерь входят убытки от ликвидации не полностью амор­тизированного основного капитала. В балансовой прибыли учиты­ваются также льготы по налогу на прибыль.

В балансе промышленного предприятия выделяется валовая и чистая прибыль.

*Валовая прибыль* — это разница между доходами и расходами до уплаты налогов. Валовая прибыль учитывает выручку от реализации основного капитала и другого имущества промышленного предприятия. Выручка от реализации имущества определяется как разница между его ликвидационной стоимостью Цл и остаточной стоимостью Ц0, скорректированной на индекс инфляции Кинф. Например, при ликвидационной стоимости Цл = 450 тыс. тен., остаточной стоимости Ц0 = 150 тыс. тен. и Kинф. = 1,8 валовая прибыль возрастает: Пвал.= (Цл - Ц0,) Кинф. = 450 - 150 • 1.8 = 180 тыс. тен.

*Чистая прибыль* — это та часть прибыли, которая остается в распоряжении предприятия после уплаты установленных законом налогов. Чистая прибыль промышленного предприятия рассчитынается по формуле:

*ЧП = ВП – (Нпр + НДС + Накц + Ним) – К,*

где *ВП* — валовая прибыль;

*Нпр  -* налог на прибыль, устанавливаемый исходя из скор­ректированной балансовой прибыли на ставку налога на прибыль. Балансовая прибыль — это валовая прибыль, уменьшенная на сумму льгот по прибыли, отчислений в резервный фонд (дивиденды) и доходов по акциям;

*НДС, Накц*— соответственно налог на добавленную стоимость и

акцизы;

*Ним*— налог на имущество;

*К* — проценты за кредиты банка.

Чистая прибыль предприятия используется на собственные хозяйственные цели. Общая сумма чистой прибыли и ее распределение утверждаются советом предприятия.

Валовая прибыль распределяется по двум направлениям: основная часть отчисляется в бюджет, оставшаяся часть используется предприятием на удовлетворение собственных потребностей, предусмотренных финансовым планом.

К первоочередным платежам в бюджет относятся:

* налог на прибыль в соответствии с Законом РК «О налоге на прибыль предприятий и организаций»;
* налог на добавленную стоимость (произведение стоимости материальных ресурсов на ставку налога);
* акцизы;
* налог на имущество.

Прибыль, оставшаяся в распоряжении предприятия, распределяется:

На страховой запас или резервный фонд, ормируемый на случай непредусмотренных сбоев в производственном процессе:

* в фонд развишл производства, который нключасг амортизационный фонд и часть чистой прибыли (авансирование мероприятий по расширению, реконструкции и совершенствованию производства, приобретение нового оборудования, внедрение прогрессивной технологии);
* в фонд социального развития производства (строительство и ремонт зданий и сооружений, находящихся на балансе предприятий, детских учреждений; поликлиник, объектов культурно-просветительного и медицинского назначения и т.д.);
* в фонд материального поощрения (стимулирование работников предприятия);
* на проценты банковского крелита, которые отчисляются от прибыли для погашения ссуд банков, полученных предприятием на временное восполнение недостатка собственных оборотных средств, осуществление мероприятий по освоению и выпуску новой продукции и т.п.

1.2 Рентабельность и факторы, влияющие на повышение её уровня.

Для оценки эффективности работы промышленного предприятия недостаточно использовать только показатель прибыли. Например, два предприятия получают одинаковую прибыль, но имеют различную стоимость производственных фондов, т.е. сумму основного капитала и оборотных средств. Более эффективно работает то предприятие, у которого стоимость производственных фондов меньше. Таким образом, для оценки эффективности работы предприятия необходимо сопоставить прибыль и производственные фонды, с помощью которых она создана. Это и есть рентабельность.

*Рентабельность –* доходность, прибыльность предприятия; показатель экономической эффективности производства промышленного предприятия, который отражает конечные результаты хозяйственной деятельности. Её расчитывают как отношение балансовой прибыли *R* к средне годовой стоимости основного капитала и нормируемых оборотных средств (*ОК+ОС)*. Различают два вида рентабельности: рентабельность, рассчитанная на основе чистой прибыли.

При формировании цен на промышленную продукцию может использоваться рентабельность отдельных изделий, которая расчитывается как отношение прибыли к себестоимости.

Показатель рентабельности взаимосвязан со всеми показателями эффективности производства, в частности с себестоимостью продукции, фондоёмкостью продукции и скоростью оборачевоемости оборотных средств.

На величину рентабельности, расчитанной по балансовой прибыли, влияют три основных фактора: прирост прибыли, уровень использования основного капитала и нормеруемых оборотных средств. Рассмотрим более подробно влияние каждого фактора.

Прибыль может возрасти в результате увеличения объёма производства продукции, повышения удельного веса изделий с более высокой рентабельностью, снижения себестоимости продукции, роста оптовых цен, при повышении качества оптовых цен, при повышении качества выпускаемой продукции. Прирост прибыли в результате увеличения объёма производства продукции можно рассчитать по следующей формуле:

ПQ= (ВП*пл*– ВП*б*) / *α* *пр. =* (1500 – 1200) 0, 12 = 36 тыс. тен.,

где ВПпл и ВПб – соответственно плановая и базовая стоимость валовая продукции производства в оптовых ценах предприятиях;

*α* пр – доля прибыли в стоимости валовой продукции в базисном периоде.

Ассортименты выпускаемой продукции оказывает непосредственное влияние на прибыль. При измении структуры ассортимента в направлении повышения удельного веса изделий с более высокой рентабельностью обеспечивается дополнительный прирост прибыли:

П *а* = [(ВП*пл.* β*пл.* – ВПб βб) (Rб – Rср)] / 100 = 4, 05 тыс. тен. ,

где β *пл* , β*б* - плановые и базовые удельный вес изделий, рентабельность которых превышает средний уровень по предприятию;

**R** *б*, R*ср* – повышенная и средняя рентабельность изделий в процентах.

Если в результате структурных сдвигов увеличился удельный вес нескольких высокорентабельных изделий, то общий прирост прибыли определяется как сумма прироста прибыли по каждому изделию:

*Па= П а1+ П а2+… + П аi,*

где *а1, а2*…*аi* - изделия с более высокой рентабельностью.

Среди факторов, влияющих на прирост прибыли, ведущая роль принадлежит снижению стоимости продукции. Выбор путей сокращения текущих издержок производства основывается на анализе структуры себестоимости. Для материалоемких отраслей промышленности наиболее характерным является экономия материальных ресурсов, для трудоемких — рост производительности труда, для фондоемких — улучшение использования основного капитала, для энергоемких — экономия топлива и электроэнергии.

В формализованном виде прирост прибыли в результате сниже­ния себестоимости продукции можно выразить:

Пс = Сб ВП пл / ВПб  - Спл =

= 1056 • 1500/ 1200 - 13 15 = 5 тыс. тен.,

где Cб, Спл, — себестоимость продукции в базисном и плановом периоде.

При производстве продукции повышенного качества текущие издержки чаще всего возрастают. Однако в результате реализации этой продукции по повышенным ценам прибыль также может воз­расти:

Пк  = [ВПпл αпл (Rq + Rq - Rпл)] / 100 =

= [1500 • 0,1 (15 + 5 – 12)] / 100 = 12 тыс. тен.,

где Пк— прирост прибыли в результате роста оптовых цен из-

за повышения качества выпускаемой продукции;

αпл — удельный вес продукции повышенного качества, %;

Rq — рентабельность продукции повышенного качества,

равная 15%;

Rq — прирост рентабельности продукции повышенного ка-

чества, равный 5%;

Rпл — средняя рентабельность производства, равная 12%.

**Пример.** Исходные данные для количественной оценки прирос­та прибыли приведены в табл. 20.

Обший прирост прибыли рассчитывается как сумма прироста прибыли по каждому фактору (см. табл. 20):

П = ПQ + Па + Пс + Пк =

= 36,0 + 5,0 + 4,05 + 12,0 = 57,05 тыс. тен.

Затем определяется уровень рентабельности производства в планируемом году. Для данного примера уровень рентабельности составит:

Данные для расчета прироста прибыли, тыс. тен.

Rн = [(П + П) / (Окср.г. + ОС] 100% =

= [(144 + 57,05) / (600 + 300)] 100% = 22,33%.

Таким образом, прирост уровня рентабельности равен: R = Rн - Rст = 22,33 - 16 = 6,33%.

Рентабельность является показателем, характеризующим исполь­зование основного капитала, поэтому на ее уровень большое влия­ние оказывают стоимость основного капитала и уровень его ис­пользования. Уменьшение среднегодовой стоимости основного ка­питала обеспечивает прирост рентабельности за счет повышения удельной прибыли, приходящейся на I тен. основного капитала, и снижения амортизационных отчислений, приходящихся на едини­цу продукции.

При списании лишнего оборудования прирост рентабельности может быть определен по формуле:

Rсп = (Пб ОКсп)/ [ОКб (ОКб - ОКсп)] 100,

где Пб — прибыль в базисном периоде;

ОКсп — уменьшение стоимости основного капитала за счет спи­сания лишнего оборудования;

ОКб — среднегодовая стоимость основного капитала и обо­ротных средств в базисном году.

Предположим, что в плановом периоде стоимость списанного основного капитала составила 100 млн. тен., тогда

Rсп = (144 • 100) / [900 (900 - 100)] 100 = 2%.

Прирост рентабельности в результате сокращения амортизаци­онных отчислений рассчитывается следующим образом:

Rа = Оксп На / (ОКср.г. – Осср.г.),

где На — норма амортизационных отчислений.

Допустим, что На = 0,08, тогда

Rа = 100 • 0,08 / (900 - 100) = 1,0%.

Общий прирост рентабельности в результате снижения среднегодовой стоимости основного капитала и оборотных средств определяется как сумма прироста по факторам:

Rок = Rсп + Rа.

Прирост рентабельности производства в результате улучшения использования оборотных средств может быть рассчитан:

Rос = Пб ОС н / [Фб (Фб - ОСн)],

где ОСн — снижение стоимости нормируемых оборотных средств:

ОСн = ОСб- ОСпл,

ОСпл = (ОСб Чб) / Чпл,

где ОСб, ОСпл — соответственно базовая и плановая среднегодо­вая стоимость нормируемых оборотных средств;

Ч6, Чпл — количество оборотов, совершаемых оборотны­ми средствами в базисном и плановом периоде.

Предположим, что количество оборотов Чпл возросло с двух до трех, тогда

ОСн = 300 – [(300 - 2) / 3] = 100.

Следовательно,

Rос= [Пб, (OKпл + 0Cпл - ОСпл) – Пб (ОКб + OCпл)] 100 = [144 (600 + 300 - 100) - 144 (600 + 300)] 100 =(0,18 – 0,16) 100 = 2 %.

При расчёте рентабельности по чистой прибыли дополнительные факторы, влияющие на рост уровня рентабельности, обусловленны снижением обсолютной величины налога.

Анализ результативных показателей хозяйственной деятельности промышленного предприятия позволяет установить причины изменения таких обобщающих показателей, как прибыль и рентабельность, в зависимости от изменения прибыли на единицу реализуемой продукции, объёма реализации, среднегодовой стоимости основных производственных фондов и нормеруемых оборотных средств, налоговой политики и т.п.

В обшем виде чистая прибыль может быть расчитана по формуле:

ПРч = ∑ (Цi  - Сi ) Qi  - [ ∑ ( ПРbi  Qi ) Hпр + ∑ ( Цi – МЗi ) Qi НДС],

где Цi — оптовая цена единицы i-й номенклатуры продукции, тен.;

Ci  - полная себестоимость единицы i-й номенклатуры продукции, тен.;

Qi - годовой объем i-и номенклатуры продукции, шт.;

ПРbi — валовая прибыль единицы i-й номенклатуры продук-

ции, т. е. (Цi – Сi), тен.;

Нпр — ставка налога на прибыль, принимается равной 30%;

m — количество номенклатурных позиций продукции

(i = 1, 2, 3 ... m);

M3i — материальные затраты на производство единицы i-й

номенклатуры продукции в стоимостном выражении, тен.;

НДС — ставка налога на добавленную стоимость, принимается

равной 15%.

В свою очередь, чистая рентабельность производства отражает удельную чистую прибыль, приходящуюся на 1 тенге. среднегодовой стоимости производственных фондов:

Rч = ПРч / ПФср.г ,

где ПФср.г — среднегодовая стоимость производственных фон­дов, т. е. сумма среднегодовой стоимости основных производственных фондов ОПФср.г и нормируемых обо­ротных средств ОС.

Факторный анализ показателей хозяйственной деятельности про­мышленного предприятия (табл. 21) показывает, что оптовая цена промышленной продукции осталась неизменной, как и объем про­изводства: Qпл = Qо = 10 тыс. шт. Однако структура выпускаемой продукции претерпела изменения. Повысился спрос на продукцию Г и несколько упал на продукцию Б и В. В связи с тем, что в отчетном периоде спрос был эластичным, выручка от реализации возросла на 6,0 млн. тен. и составила 66 млн.тен. Полная себестоимость годо­вого выпуска в результате структурных сдвигов в номенклатуре также возросла до 52,7 млн. тен., т. е. на 4,2 млн. тен.

По сравнению с плановым периодом валовая прибыль возросла на 1,8 млн. тен. ( ПР= ВР- Спол = 6,0 — 4,2 = 1,8 млн. тен.). Материальные затраты также увеличились: МЗо = М3о - МЗпл  = 31,6 — 29,0 = 2,6 млн. тен., а налог на добавленную стоимость — до 3,99 млн. тен., т. е. по сравнению с планом на 0,54 млн. тен.

(НДС = НДСо – НДСпл = 3,99 - 3,45 = 0,54 млн. тен.). Все эти изменении непосредственно отразились на чистой прибыли, которая в отчет­ном периоде составила 4,15 млн. тен. и возросла на 0,75 млн. тен.

Произошли изменения и в стоимости производственных фон­дов. Так, вследствие сокращения внутрисмешшх потерь и роста смен­ности работы оборудования интегральный коэффициент использо­вания парка основного технологического оборудования возрос с 0,79 до О,85 ( Кинт = Ксм Кзт, где Ксм — коэффициент сменности, Кзт  - коэффициент загрузки ). В результате улучшения использования основных производственных фондов сократилась их среднего­довая стоимость на I млн. тен., т. е. до 14 млн. тен. Улучшение ис­пользования оборотных средств за счет сокращения интервала по­ставок предметов труда позволило сократить длительность оборота с 38 до 35 дней. Стоимость производственных фондов в отчетном периоде составила:

ПФо = ОПФо + ОСо = 14,0 + 5,06 - 19,06 млн.тен.

Чистая рентабельность в отчетном периоде достигла:

Rч.о= ПРч.о / ПФо = 4, 15 / 19,06 = 0,217, или 21,7%.

Уровень рентабельности в отчетном периоде по сравнению с плановым повысился на 4,7% ( 21,7% - 17% ) за счет:

прироста чистой продукции:

Rо = ПРч / ОПФпл = 0,75 / 20,0 = 0,037, или 37%;

улучшения использования основных производственных фондов и оборотных средств:

Rо = ( ПРч / ПФо) - (ПРч / ПФпл) = (4,15 / 19,06) - (4,15 / 20,0) = 0,01, или 1%.

Между тем при данном расчете уровня рентабельности не учи­тывается прирост прибыли, достигнутый в результате сокращения амортизационных отчислений как следствие списания с баланса предприятия излишней стоимости основного капитала ( ОПФ = 1,0 млн. тен.). Экономия при норме амортизации На =0,125 соста­вила:

Эа= ОПФ На= 1,0 • 0,125= 125 тыс. тен.

Прирост уровня рентабельности равен:

Rэ = Э / ПФо = 0,125/ 19,6-= 0,0065 или 0,7%.

Таким образом, общий прирост рентабельности в отчетном пе­риоде как результат проведения организационно-технических ме­роприятий составил:

R1о = Rо + Rо = 4,7 + 0,7 = 5,4%

и достиг:

R1о = Rпл + R1о = 17,0 + 5,4 = 22,4%

или

R1о = Rо + Rо = 21,7 + 0,7 = 22,4%.

В условиях рыночной экономики рост эффективности промыш­ленного предприятия неразрывно связан с усилением интенсифи­кации, что позволяет исключить возможность декларативного под­хода и ориентироваться на реальные механизмы организации про­изводства.

В промышленности при плановом регулировании интенсифика­ции производства учитываются следующие факторы:

рост производительности труда;

улучшение использования капитальных вложений, основных производственных фондов и оборотных средств;

снижение материалоемкости продукции;

совершенствование управления производством.

Первые два фактора тесно связаны, так как материализация ка­питальных вложении в целях совершенствования парка основного технологического оборудования приводит к сокращению станко-емкости единицы продукции и росту производительности труда.

Производительности труда может также повыситься вследствие совершенствования организации и управления промышленного про­изводства, при этом не требуется привлечения значительных еди­новременных затрат. Поэтому при разработке плана организацион­но-технических мероприятий по интенсификации производства в первую очередь следует реализовывать внутрипроизводственные за­пасы и только после этого переходить к мероприятиям, связанным с техническим перевооружением и расширением производства на основе создания прогрессивной структуры парка оборудования и гибкой технологии, позволяющей без значительных потерь перестраиватъ производство в целях повышения его эффективности.

Помимо рассмотренных выше факторов следует выделить такие, как:

технико-экономические параметры хозяйственной деятельности предприятия, соответствующие требованиям спроса на рынке товаров;

соотношение спроса и предложения с учетом ценовой эластич­ности товара;

уровень конкурентоспособности производства и продукции;

ресурсное обеспечение и условия реализации продукции и т. п.

Для рыночной экономики характерна жесткая конкуренция, поэтому должна быть установлена нижняя граница рентабельнос­ти, которая позволит обеспечить нормальное функционирование предприятия. Соответствующий уровень рентабельности, может быть, достигнут только на основе четкого, экономически обоснованного плана, в котором увязаны потенциальные возможности предприя­тия (располагаемые ресурсы и уровень их использования) с конъ­юнктурой рынка. Применение предлагаемого подхода обусловлено тем, что в условиях рынка требуются многовариантные пути реше­ния задач. Выбор соответствующего варианта или нескольких аль­тернативных вариантов может основываться на минимизации ве­роятностной ошибки, что позволит установить уровень рентабель­ности, необходимый для решения финансово-производственных проблем предприятия.

**1.3 Организация финансирования и кредитования**

*Финансирование* промышленного предприятия представляет со­бой систему финансово-экономических отношений, которые воз­никают в процессе кругооборота основного капитала и оборотных средств в сфере производства и обращения, образования и исполь­зования денежных доходов и фондов денежных ресурсов. Оно вы­полняет функции обеспечения предприятий денежными ресурса­ми, распределения денежных доходов, контроля и стимулирования.

Основой финансирования предприятий является финансовый план, который отражает в денежной форме баланс доходов и рас­ходов, а также финансовые результаты хозяйственной деятельности.

Финансовый план включает следующие разделы:

доходы и поступления средств (доходы, составляющие денеж­ные накопления предприятия, доходы, являющиеся результатом внутреннего перераспределения средств, поступления средств из внешних источников);

расходы и отчисления средств (затраты на расширение производства и совершенствования его технологии, расходы на культурно-бытовое обслуживание работников предприятия, амортизаци­онные отчисления и т. п.);

кредитные взаимоотношения (взаимоотношения с банком); взаимоотношения с бюджетом (взаимоотношения предприятия с государством — платежи в бюджет).

В процессе выполнения финансовый план может корректироваться в результате изменения качественных и количественных показателей производственного плана.

При составлении финансового плана собственные оборотные средства ежегодно уточняются. Прирост собственных оборотных средств в основном обеспечивается за счет внутрипромышленных источников, прибыли и устойчивых пассивов (суммы периодически образующейся задолженности). Кроме того, используются кре­дит и целевое финансирование.

Для финансирования основного капитала может быть использован кредит, а также собственные средства. Собственным источником финансирования капитальных вложений в создание и обновление основного капитала является фонд развития производства. За счет собственных средств, в частности прибыли и амортизационных отчислений, финансируются техническое перевооружение, реконструкция и расширение промышленного предприятия (создание новых рабочих мест).

Кредитование промышленного предприятия может быть краткосрочным (до 1 года) и долгосрочным (от 2 до 5 лет). Краткосроч­ный кредит предоставляется для обеспечения сверхнормативных за­пасов сырья и материалов, на своевременную выплату заработной платы и на временное восполнение недостатка собственных обо­ротных средств. Краткосрочный банковский кредит может быть по­лучен на внедрение новой техники, технологии, механизацию и автоматизацию производственных процессов, на выпуск продук­ции повышенного качества и т. д.

Налоги на пользование банковским кредитом уплачиваются из прибыли предприятия по установленным дифференцированным процентным ставкам за краткосрочный кредит.

Долгосрочный кредит банка выдается на реконструкцию и рас­ширение действующих предприятий, строительств новых предпри­ятий при условии возмещения затрат в пределах 5 лет. Погашение кредита производится за счет прибыли и амортизационных отчис­лений в сроки, установленные обязательствами, с одновременной уплатой соответствующих процентов.

Выпуск ценных бумаг мобилизует личные средства работающих на предприятии, которые могут быть исподыонпны на решение производственных задач.

Финансовый контроль за хозяйственной деятельностью пред­приятия со стороны банка осуществляется на основе использова­ния плановых стоимостных показателей и охватывает производство, распределение, обращение и потребление товарно-материальных ценностей в денежном выражении.

Для оценки потока реальных денежных средств используется информация, представленная в табл. 22 — 25.

Проанализировав данные табл. 25, можно установить изменение по каждой из статей активной и пассивной частей баланса. Напри­мер, основные средства и прочие внеоборотные средства в (t + 2)-м году возросли в 1,76 раза, а их доля по сравнению с t-м годом сократилась с 90 до 54,4%. Расчеты с кредиторами возросли почти в 40 раз, а их доля составила 7,3% по сравнению с 0,5% в t-м году.

Показатели финансового состояния промышленного предприя­тия могут варьировать в зависимости от специфики отрасли, целей развития предприятия (инвестиционного проекта) и других факторов.

Анализ финансового состояния промышленного предприятия по­казывает, какое воздействие на размещение средств предприятия, состояние источников их формирования, результаты хозяйствен­ной деятельности и деловой активности оказывают следующие показатели:

объем производства;

валовая и чистая прибыль, а также их удельная величина, т. е. рентабельность продукции и производства;

длительность и скорость оборачиваемости оборотного капитала и товарно-материальных запасов, что непосредственно отражается на уровне рентабельности производства;

обеспеченность капитальных вложений и источников финанси­рования (устанавливается их влияние на инвестирование програм­мы по этапам капитального строительства).

Финансовое состояние предприятия характеризуется его ликвидностью и финансовой устойчивостью.

*Ликвидность* предприятия отражает платежеспособность и оце­нивается с помощью следующих показателей:

коэффициент текущей ликвидности — отношение оборотных активов к краткосрочным обязательствам (краткосрочные кредиты и займы, включая краткосрочную кредиторскую задолженность);

коэффициент быстрой или критической ликвидности — обо­ротные активы плюс дебиторская задолженность со сроком пога­шения до 12 месяцев, отнесенные к краткосрочным обязательствам;

коэффициент абсолютной ликвидности — высоколиквидные активы (денежные средства и краткосрочные финансовые вложения), отнесенные к краткосрочным обязательствам.

# Таблица 22

Показатели, характеризующие поток реальных денежных средств от инвестиционной деятельности

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № стро­ки | Наименование показателя | Обо­значе­ние \* | Значение показателя по годам | | | | | |
| 1 | 2 | 3 | … | i-Й | Год ликви­дации |
| 1 | Земля | 3 |  |  |  |  |  |  |
| П |  |  |  |  |  |  |
| 2 | Здания, сооружения | 3 |  |  |  |  |  |  |
| П |  |  |  |  |  |  |
| 3 | Машины и оборудование, передаточные устройства | 3 |  |  |  |  |  |  |
| П |  |  |  |  |  |  |
| 4 | Нематериальные активы | 3 |  |  |  |  |  |  |
| П |  |  |  |  |  |  |
| 5 | Итого вложения в основ­ной капитал (стр. 1 + 2 + 3 + 4) | 3 |  |  |  |  |  |  |
| П |  |  |  |  |  |  |
| 6 | Прирост оборотных средств | 3 |  |  |  |  |  |  |
| П |  |  |  |  |  |  |
| 7 | Всего инвестиций (стр. 5 + 6) | 3 |  |  |  |  |  |  |
| П |  |  |  |  |  |  |

\* 3 — затраты на приобретение активов и увеличение капитала, учитывае­мые со знаком «минус»; П — поступления от их продаж и уменьшения капи­тала, учитываемые со знаком «плюс».

# Таблица 23

Поток реальных денег от операционной (эксплуатационной) деятельности

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| №  стро-ки | Наименование показателя | Значение показателя по годам | | | | | |
| 1 | | 2 | … | i-Й | Год  Kикви-дации |
| 1 | Объем продаж |  | |  |  |  |  |
| 2 | Цена |  | |  |  |  |  |
| 3 | Выручка\* (стр. 1 х стр. 2) |  | |  |  |  |  |
| 4 | Внереализационные доходы |  | |  |  |  |  |
| 5 | Переменные затраты | |  |  |  |  |  |
| 6 | Постоянные затраты | |  |  |  |  |  |
| 7 | Амортизация оборудования | |  |  |  |  |  |
| 8 | Амортизация зданий, сооружений | |  |  |  |  |  |
| 9 | Проценты по кредитам | |  |  |  |  |  |
| 10 | Прибыль до вычета налогов\*\* | |  |  |  |  |  |
| 11 | Налоги и сборы | |  |  |  |  |  |
| 12 | Проектируемый чистый доход (стр. 10 – стр. 11) | |  |  |  |  |  |
| 13 | Амортизация (стр. 7 + стр. 8) | |  |  |  |  |  |
| 14 | Чистый приток от операции (стр. 12 + стр. 13) | |  |  |  |  |  |

\* При многономенклатурном производстве выручка определяется по фор­муле: РП = ∑ Цi Qi ,

где Цi — цена единицы i-й продукции; Qi — годовой объем i-й номенкла­туры продукции; m — количество номенклатурных позиций.

\*\* Для предприятия, которое является субъектом инвестиций, прибыль до вычета налогов составит: стр. 10 = (стр. 3 + стр. 4) — (стр. 5 + стр. 6 + стр. 7 + + стр. 8 + стр. 9).

# Таблица 24

## Поток реальных денег от финансовой деятельности

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| №  стро-  ки | Наименование показателя | Значение показателя по годам | | | | |
| 1 | 2 | … | i-й | Год лик-  Видации |
| 1 | Собственный капитал (акции, субсидии и др.) |  |  |  |  |  |
| 2 | Краткосрочные кредиты |  |  |  |  |  |
| 3 | Долгосрочные кредиты |  |  |  |  |  |
| 4 | Погашение задолженности по кредитам |  |  |  |  |  |
| 5 | Выплата дивидендов |  |  |  |  |  |
| 6 | Сальдо финансовой деятельности\* (стр. 1 + стр. 2 + стр. 3) – (стр.4) |  |  |  |  |  |

* При выплате дивидендов стр. 6 = (стр. I + стр. 2 + стр. 3) — (стр. 4 +стр.5).

# Таблица 25

**Баланс**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Наименование показателя | На начало t-го года, тыс. тен. | На начало (t+1)-го года, тыс. тен. | На начало (t+2)-го года, тыс. тен. |
| АКТИВ |  |  |  |
| Основные средства и прочие | 8324,0 | 9369,0 | 14652,0 |
| внеоборотные средства |  |  |  |
| Запасы и затраты | 430,0 | 490,0 | 5420,0 |
| Расчеты с дебиторами (задолжники) | 170,0 | 230,0 | 1486,0 |
| Денежные средства | 60,0 | 110,0 | 240,0 |
| Расчеты и денежные средства | 280,0 | 360,0 | 5134,6 |
| БАЛАНС | 9264,0 | 10559,0 | 26932,6 |
| ПАССИВ |  |  |  |
| Уставный фонд | 720,0 | 840,0 | 1510,0 |
| Источники собственных средств | 8210,0 | 9268,0 | 13160,0 |
| Долгосрочные кредиты и займы | 10,0 | 31,0 | 3104,0 |
| Краткосрочные кредиты и займы | 20,0 | 45,0 | 100,6 |
| Кредиты банков для работников | 15,0 | 40,0 | 110,0 |
| Расчеты с кредиторами, в том числе | 50,0 | 80,0 | 1980,0 |
| за полученные сырье и материалы |  |  |  |
| Расчеты и прочие пассивы | 239,0 | 255,0 | 6968,0 |
| БАЛАНС | 9264,0 | 10559,0 | 26932,0 |

Финансовое состояние предприятия считается благоприятным при соблюдении следующих условий: коэффициент текущей лик­видности должен быть не менее двух единиц, коэффициент быстрой ликвидности — не менее единицы, коэффициент абсолютной ликвидности — в пределах от 0,2 до 0,5.

*Финансовая устойчивость* предприятия оценивается с помощью следующих показателей:

коэффициент автономии — отношение собственного капитала к сумме активов (валюта баланса), не должен превышать 0,5;

коэффициент левереджа — доля заемного капитала (сумма дол­госрочных и краткосрочных пассивов) в общей стоимости собствен­ного капитала, должен быть не менее единицы;

коэффициент маневренности — отношение собственных обо­ротных средств (собственный капитал минус внеоборотные акти­вы) к собственному капиталу, не должен быть менее 0,5;

коэффициент соотношения мобильных и мобилизационных средств — отношение материальных оборотных активов плюс де­нежные средства, краткосрочные капитальные вложения и деби­торская задолженность к внеоборотным активам;

коэффициент обеспеченности оборотными средствами — отно­шение собственных оборотных средств к оборотным активам (ма­териальные оборотные активы плюс денежные средства, кратко­срочные капитальные вложения и дебиторская задолженность), не должен быть меньше нуля.

Снижение значений коэффициентов за пределы нижней грани­цы характеризует ухудшение финансового состояния предприятия, их превышение верхней границы — наличие сверхнормативных за­пасов.

Финансовое положение предприятия тесно связано с показате­лями финансовой активности, т. е. эффективность использования ресурсов оценивается по следующим показателям:

длительность одного оборота — отношение количества дней в году к количеству оборотов оборотных средств;

количество оборотов оборотных средств — отношение себестои­мости (стоимости) реализованной продукции к среднему остатку оборотных средств;

фондоотдача — отношение стоимости произведенной продукции к среднегодовой стоимости основных производственных фондов;

безубыточность — равенство выручки от продаж и себестоимос­ти реализованной продукции;

рентабельность — отношение балансовой, чистой прибыли или прибыли от реализации к стоимости производственных фондов (сум­ма основных производственных фондов и среднего остатка оборот­ных средств), т. е. доля соответствующей разновидности прибыли, приходящаяся на 1 тен. производственных фондов.

Анализ финансового состояния предприятия позволяет рацио­нально использовать располагаемые ресурсы и выполнять всю совокупность функций в процессе хозяйственной деятельности в це­лях:

максимизации доходности и повышения уровня защиты от пред­принимательского риска;

повышения достоверности текущих и перспективных прогнозов использования финансовых ресурсов по основным направлениям хозяйственной деятельности предприятия и с учетом особенностей рыночной экономики;

выбора экономически обоснованных источников финансирова­ния и т. д.

**1.4 Налоговая политика**

Налоговая политика — составная часть экономической полити­ки государства, которая базируется на совокупности юридических

законодательных актов, устанавливающих виды налогов, порядок их взимания и регулирования.

Налоги появились с возникновением государства, которому тре­буются средства на содержание государственного аппарата, армии, здравоохранения, культуры и т. п. «В налогах воплощено экономи­чески выраженное существование государства»\*.

*Налоги* — это обязательные платежи, которые служат основным источником бюджетных средств государства и местных органов уп­равления. Сущность налога проявляется в изъятии части валового внутреннего продукта (совокупная стоимость в рыночных ценах ко­нечной продукции и оказанных услуг, произведенных в стране) в виде обязательного взноса.

В хозяйственном механизме налоги выполняют определенные функции: регулирующую, стимулирующую, распределительную и фискальную.

*Регулирующая функция* направлена на упорядочение рыночных отношений и проявляется в сфере экономики в форме бюджетно-финансового, денежно-кредитного и ценового механизма. Налоговое регулирование относится к одному из наиболее эффективных рычагов управления рыночной экономикой и способствует сгла­живанию социальных противоречий, выполнению научных, науч­но-технических и крупных производственных программ, которые без участия государства практически не могли бы быть реализованы.

*Стимулирующая функция реализуется* через систему льгот и на­правлена на внедрение достижений научно-технического прогрес­са, развитие производства, продажу товара за границу, ввоз капи­тала и т. д.

Распределительная функция заключается в перераспределении на­логов для социального выравнивания уровня жизни населения.

*Фискальная* (бюджетная) функция обеспечивает сбор средств для формирования бюджета финансовых ресурсов государства.

Она должна быть подчинена денежной политике государства и обеспечивать определенное соответствие между суммой денег, на­ходящихся в обращении, включая банковские депозиты (денежная масса), и темпами роста валового национального продукта (ВНП).

По методу установления налогообложение может быть прямым и косвенным^что обусловливает возможность их перенесения на потребителя.

Косвенные налоги всегда занимали в системе налогообложения более высокую долю. Высокая доля косвенных налогов сохранилась в Казахстане и поныне. Так, в конце 90-х гг. из общей суммы налоговых поступлений косвенные налоги составили почти 60%, из которых налог на добавленную стоимость (НДС) — 23%, акцизы — 7, тамо­женные пошлины и дорожные фонды — 14, налог на имущество — 4, местные налоги — 3,7, прочие налоги — около 8%.

Из прямых налогов, которые достигли 40%, наибольший удель­ный вес приходится на прибыль — 75%, или 30% общей суммы поступаемых налогов'. Подоходный налог на физических лиц соста­вил около 10%.

По данным Госналогслужбы РК, задолженность по налого­вым платежам (без учета бюджетных фондов) на 1 июля 1998 г. составила 375,2 млрд. тен. Недоимка по налогам в консолидирован­ный бюджет достигла 239 млрд. тен., из которых на долю НДС при­ходится — 68%, налог на прибыль — 15, акцизы — 10, прочие налоги — 7%.

Структура налоговых поступлений в РК отличается от струк­туры налогов в странах с рыночной экономикой. Для Казахстана наи­более высокий процент (30,6%) приходится на прибыль. В промышленно развитых странах основным источником бюджетных поступ­лений является подоходный налог. Он колеблется от 23 до 72% всех налоговых поступлений. Для корпораций доля налога на доход на­ходится в пределах 4 — 21%.

По форме действия структура налогов РК близка структуре некоторых европейских стран. Однако внутренняя структура пря­мых и косвенных налогов резко отличается. Во Франции НДС обеспе­чивает 43,5% всех налоговых поступлений, в то время как в РК все налоговое бремя полностью возложено на предприятие. В США структура прямых и косвенных налогов отличается от европейской и направлена на обложение налогом личных доходов граждан, поэтому доля прямых доходов превышает 90%, а НДС отсутствует.

Прямые налоги, в свою очередь, подразделяются на реальные и личные. Реальные налоги включают налоги на землю, промысел и т. п. К личным налогам относятся подоходный налог, налог на при­быль, (налог на доходы от денежного капитала, ресурсные плате­жи, налог на имущество).

*Подоходный налог* — основной вид прямого налога, который взи­мается с дохода или прибыли предприятия, организации, юриди­ческих лиц и поступает в доходную часть бюджета.

*Налог на прибыль* — составная часть налоговой системы РК. Он устанавливается в процентах (ставка налога), является частью балансовой прибыли и служит источником пере­распределения национального дохода.

Отчисления в бюджет ПРгб рассчитываются как произведение | лрибыли, облагаемой налогом ПРобл., на ставку налога Нпр (30%):

ПРг.б. = ПРобл.  Нпр,

ПРобл. = ПРбал. – ПРлг ,

где ПРбал.  — балансовая прибыль, которая включает прибыль от амортизации продукции и прочих материальных цен­ностей, а также доход или убыток от внереализаци­онной деятельности. В условиях рыночной экономики это превращенная форма прибавочной стоимости или разница между доходами и расходами до уплаты на­логов;

ПРлг — сумма льгот по налогу на прибыль с учетом резерв­ного фонда.

В соответствии с Федеральным законом «О налоге на прибыль предприятий и организаций» от 31 декабря 1995 г. № 227-ФЗ обла­гаемая прибыль при фактически произведенных затратах и расходах за счет прибыли, остающейся в распоряжении предприятия, мо­жет быть увеличена за счет сокращения абсолютной величины на­лога на основании действующих льгот на прибыль. К ним относят­ся льготы, направляемые на финансирование капитальных вложе­ний производственного назначения и жилищного строительства, а также на погашение кредитов банков, полученных и использован­ных на эти цели, включая проценты по кредитам. Эти льготы пре­доставляются промышленным предприятиям, осуществляющим развитие собственной производственной базы, а также финанси­рование капитальных вложений производственного назначения и жилищного строительства в порядке долевого участия, включая погашение кредитов, полученных и использованных в этом направ­лении, при условии полного использования ими суммы начислен­ной амортизации на последнюю дату. Например, если сумма аван­сированных капитальных вложений на развитие промышленного производства составляет 2,0 млн. тен., перенесенная стоимость ос­новных производственных фондов на готовую продукцию (аморти­зация) за этот же период — 0,6 млн. тен., сумма, облагаемая нало­гом, сократится до 1,4 млн. тен. (2,0 — 0,6*).*

*Налог на имущество предприятия*, находящееся на балансе, — это совокупность основного капитала, нематериальных активов, производственных запасов и затрат. Налог на имущество не может превышать 20% от стоимости облагаемого налогом имущества.

В зависимости от характера ставок различают: пропорциональ­ные, прогрессивные и регрессивные налоги.

Пропорциональный налог не зависит от размера дохода, т. е. применяются одинаковые ставки. При прогрессивном налоге отчисле­ния в бюджет возрастают по мере увеличения дохода. Регрессивные ставки уменьшаются по мере роста дохода.

Прямые налоги используются на содержание государственного аппарата, социально-культурные мероприятия, обороноспособность страны. В промышленно развитых странах доля прямых налогов до­статочно высокая. В 1987 г. она составила: в США — 91,1%, в Япо­нии - 71,2%, в Англии — 54,3%, в ФРГ - 44,1%\*.

*Косвенные налоги* — это налоги на товары и услуги, которые уплачиваются в виде надбавок к цене и тарифам. К ним относятся: акцизы, налог на добавленную стоимость, таможенные пошлины, налоги на операции с ценными бумагами.

Акцизные налоги применяются в основном для товаров массо­вого потребления и услуг частных предпринимателей и организа­ций. Их включают в цену на товар или тариф. Абсолютная величина акцизного налога устанавливается как надбавка к свободной отпускной цене товара Цотп.:

Набс.акц. = Сопт. αакц. ,

где αакц. — ставка акцизного налога.

По способу взимания акцизные налоги подразделяются на индивидуальные и универсальные.

*Индивидуальный налог* взимается со стоимости валовой продук­ции предприятия, а *универсальный* — с единицы стоимости товара. По времени оплаты они классифицируются на одноразовые и многоразовые. Одноразовые налоги выплачиваются один раз на какой-либо стадии производства, многоразовые — на каждой стадии про­изводственного цикла.

Налог на добавленную стоимость введен в РК с 1 января 1992 г. вместо налога с оборота, который в условиях рыночных отношений не отражает реальной величины налога. За время действия налог на добавленную стоимость претерпел изме­нения, т. е. сократился по мере снижения уровня инфляции с 28 до 20%, а в 1999 г. — до 15%, за исключением перечня товаров, утвер­жденного Правительством РК. В этом же году введен новый налог — налог на продажу. Этот налог по своей при­роде близок к НДС, что подтверждает мировая практика. Напри­мер, в Канаде используется налог на продажу, который распрост­раняется на всю промышленную продукцию, производимую в стра­не, включая импортные поступления товаров промышленности. Этот налог, как и НДС, действует и в других странах и установлен в размере 12%.

Среднеевропейский уровень НДС колеблется в пределах 12 —

20%. Однако, он, как правило, дифференцирован. Например, в Италии действует четыре ставки: нормальная — 19%, две пониженные — 4 и 9% и повышенная — 35% на предметы роскоши.

Налог на добавленную стоимость наиболее приемлем для условий рыночных отношений, и рассчитывается на основе дохода, полученного предприятием на всех стадиях производственного процесса и обращения. Таким образом, НДС представляет в бюджете часть добавленной стоимости, созданной на всех стадиях производственного процесса и реализации товаров (работ, услуг). В свою очередь, установленная ставка НДС в соответствии с действующим законодательством применяется к облагаемому обороту. Следовательно, для определения абсолютной величины НДС, предназначенной для взноса в бюджет, надлежит из НДС, полученного от реализации, исключить налог, уплаченный поставщикам и подрядчикам. Иными словами, добавленная стоимость предприятия, облагаемая налогом, представляет собой разницу между стоимостью реализованной продукции и стоимостью материальных ресурсов, используемых в процессе производства и реализации продукции.

**Пример.** Определим величину НДС для взноса ее в госбюджет, если стоимость реализованной продукции в оптовых ценах пред­приятия РП составляет 1200 тыс. тен., а стоимость материальных затрат в себестоимости этой продукции МЗ = 750 тыс. тен.

Добавленная стоимость, облагаемая налогом, составит: ДС = 1200 - 750 = 450 тыс. тен. В нее включена заработная плата с начислениями на социальное страхование, стоимость основного капитала, перенесенного на готовую продукцию (амортизация), и при­быль.

Ставка НДС для продукции, которая реализуется по свободным рыночным ценам, составляет 15%.

Абсолютная величина НДС при реализации по свободным це­нам составит: НДС= 450 • 0,15 = 6,75 тыс. тен.

Другой метод определения НДС основывается на величине НДС, рассчитанной исходя из стоимости реализованной продукции и уменьшенной на сумму НДС по оплаченным материальным и энер­гетическим ресурсам с учетом работ и услуг, стоимость которых отнесена на издержки производства.

Так, за реализацию готовой продукции предприятию перечис­лено на расчетный счет РП= 1200 тыс. тен., НДС составил 180 тыс. тен. (1200 • 0,15). Производитель оплатил поставщикам материаль­ных ресурсов 1 12,5 тыс. тен. (750 • 0,15). Следовательно, в бюджет

направлено 67,5 тыс. тен. (180 - 112,5). Аналогично рассчитывается НДС при оплате продукции по регулируемым ценам.

Следует отметить, что действующая система расчета НДС и прибыли экономически не оправдана, поскольку ведет к тому, что конкурентоспособность многих промышленных товаров резко падает из-за высоких цен по сравнению с аналогичными импортными товарами. Так, академик РАН Л.И. Абалкин отмечает, что «во всех странах через бюджет проходит до 50% валового внутреннего продукта. А наш федеральный бюджет не может собрать 10%. Про­блема в том, что в итоге приватизации единые технологические цепи расчленены на отдельные обособленные звенья и на каждом звене накручивается НДС и налог на прибыль».\*

Механизм выплат в бюджет налога на добавленную стоимость изображен на рисунке, из которого видно, как растет общая величи­на налога при движении товара по звеньям в цепи промышленно­го производства вплоть до конечного потребителя готовой про­дукции:

НДСбюд = НДС1 + НДС2 + НДС3+ НДС4 + НДС5 =

= НДС1 + ∑ НДСi = НДСк.

где НДС1— НДСк — налог на добавленную стоимость первого и

последнего звена производственного процесса; НДСi — прирост НДСi по каждому из последующих звеньев промышленного производства; n — количество звеньев промышленного производства, за исключением первого звена.

**Пример.**

НДСi = 20; НДС2 = 30; НДС2 = 30 - 20 = 10; НДС3 = 44;

НДС3 = 44 - 30 = 14, НДСбюд = 20+ 10+ 14 = 44 = НДС3 = 44.

Аналогичная картина наблюдается при выплате налога на прибыль.

*Фискальные доходы* — это результат хозяйственной деятельности фискальных монополий, которые располагают монопольным пра­вом на производство и торговлю отдельными товарами (такими, как винно-водочные или табачные изделия). Фискальная пошлина устанавливается для каждого вида товаров и составляет в бюджете

Анализ действующей системы налогообложения в РК и промышленно развитых стран показал, что использу­емая в Казахстане система налогов и льгот не удовлетворяет требова­ниям рыночной экономики.

Во-первых, экономически не обоснованы ставки, что не стиму­

лирует притока инвестиций в развитие промышленного производства и способствует оттоку за границу капитала, материальных и трудовых ресурсов, усиливает проблему двойного налогообложе­ния.

Во-вторых, система льгот охватывает очень узкий круг вопросов и не позволяет эффективно использовать капитальные вложения в ускоренное обновление активной части основного капитала, проведение мероприятий по развитию и внедрению ресурсосбережений и безотходной технологии и т. п.

В рекомендациях по налоговой политике отражены следующие направления:

разработка и внедрение нового методического подхода при формировании налоговых ставок и льгот;

обеспечение эффективной оценки платежеспособности спроса и состояния товарных рынков с учетом соотношения спроса и пред­ложения, включая уровень рыночных цен;

установление экономически оправданных темпов роста объема производства и изменение структуры выпускаемой продукции для расширения ассортимента конкурентоспособной продукции;

отказ от экономического воздействия на налогоплательщиков в зависимости от формы собственности;

упорядочение структуры государственных расходов;

сокращение числа налогов (в 1993 г. — 45, в 1996 г. — 287);

повышение стабильности налоговой системы (за последние пять лет в нормативную систему налогообложения введено более 1000 изменений);

устранение двойного налогообложения;

расширение практики прогрессивных ставок налогообложения\*.

За изменение действующей системы налогообложения выступа­ет академик РАН Д.С. Львов. Его рекомендации сводятся к осво­бождению от налогов трудовых ресурсов и ликвидации в сфере материального производства налога на добавленную стоимость.

**2. Расчётная часть**

**2.1. Технико-экономическое обоснование**

В экономической части осуществляется расчёт и сравнение экономической эффективности, создание и использование люстры Чижевского.

Люстра Чижевского всё время обновляется и улучшается. Появляются новые типы люстр, которые применяются на производстве, в жилых домах, в магазинах, офисах, на фирмах и т.д.

Целью создания люстры, является, ионизация воздуха, делая его горным (свежим) путём отчищения воздуха от вредных частиц невидимых человеческим глазом.

2.2. Расчёт затрат на детали для изготовления люстры Чижевского.

Эти затраты определяются из стоимости комплектующих, согласно приведённой ниже таблицы.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| № | Наименование | Кол-ичес-тво | Цена за одно изделие в тен. | Стоимостьв тен. |
| 1 | Строчный трансформатор ТВС-110 | 1 | 400 | 400 |
| 2 | Конденсатор К 73-9-470 | 2 | 50 | 100 |
| 3 | Тринистор | 1 | 250 | 250 |
| 4 | Ёмкость 10mf | 1 | 80 | 80 |
| 5 | Выпрямительный мост КЦ405А | 1 | 60 | 60 |
| 6 | Однополярный транзистор КТ117 | 1 | 95 | 95 |
| 7 | Стабилитрон D818Г | 2 | 65 | 130 |
| 8 | Резистор МЛТ2-1.6 кОм | 1 | 30 | 30 |
| 9 | Резистор МЛТ2-12 кОм | 2 | 45 | 90 |
| 10 | Резистор МТТ-0.5 кОм | 10 | 15 | 150 |
| 11 | Переменное сопротивление СП | 1 | 60 | 60 |
| 12 | Ёмкость 390пf-10 кВ | 10 | 50 | 500 |
| 13 | Высоковольтные диоды КЦ106Г | 10 | 60 | 600 |
| 14 | Огроничительное сопротивление 10мОм | 1 | 75 | 75 |
| 15 | Вилка | 1 | 30 | 30 |
| 16 | Кабель | 1м | 20 | 20 |
| 17 | Фальгированный тексталит | 1 | 200 | 200 |
| 18 | Кабелегон | 1 | 120 | 120 |
| 19 | Высоковольтный провод | 6м | 100 | 600 |
| 20 | Проволка медная | 15м | 10 | 150 |
| 21 | Иглы стольные | 100 | 1 | 100 |
| 22 | Парафин | 1 | 100 | 100 |
| 23 | Хлорное железо | 1л | 1500 | 1500 |
|  | **Итого:** | **171** |  | **4900** |

См = 4900 тенге

**2.3. Расчёт затрат на заработную плату.**

**С**пр= ((**Ф**об**) + О**с.с)\***Т + Р**нак + **Р**пр

**Ф**об- основной фонд заработной платы

**О**с.с- отчисление на социальное страхование

**Т**- время затраченное на проектирование

**Р**нак- накладные расходы

**Р**пр- прочие расходы

Оклад рабочих приведён ниже

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| № | Профессия | Оклад за мес | Оклад за один день | Оклад за неделю |
| 1 | Разработчик | 20000 | 833 | 5760 |
| 2 | Инженер | 15000 | 625 | 4375 |

Расчитаем взнос в народный пенсионный фонд

НПФ1 = 5760\*0.1 = 576

НПФ2 = 4375\*0.1 = 438

Расчитаем фонд оплаты труда

Ф1 = 5760 – 576 = 5184

Ф2 = 4375 – 438 =3937

Фоб = Ф1 +Ф2 = 5184 + 3937 = 9121

Расчитаем социальное страхование

Ос.с = Фоб\* 21% = 9121\*0.21 = 1978

Расчитаем накладные расходы

Рнак = Фоб\* 15% = 9121\*015 = 1368

Расчитаем затраты на прочие расходы

Рпр = Фоб\* 5% = 9121\*0.05 = 4560

2.4. Расчёт затрат на электро энергию.

На изготовление люстры Чижевского необходимо 20 кВт.

Стоимость одного киловатта состовляет – 4.64 тен.

Сэ = 20\*4.64 = 93 тенге

2.5. Расчёт общих затрат на изготовление люстры Чижевского.

Расчитаем затраты на изготовление одной люстры.

Собщ = См +Фоб + Сэ + Рнак + Рпр

Собщ = 4900 + 9121 + 93 + 1368 + 4560 = 17916 тенге

2.6. Расчет годовой эффективности люстры Чижевского.

На рынке множество фирм предлагающих люстру Чижевского равную - 25000 тенге.

Затраты по изготовлению люстры Чижевского по нашему проекту составляет - 17916 тенге.

Расчет рыночной стоимости люстры Чижевского:

а) Полная сибестоимость люстры – 17916 тенге

б) Накопление – 30%

Снак = 30% от Собщ = 5375 тенге

в) Цена одной люстры состовляет:

Ц = Собщ + Снак = 17916 + 5375 = 23290 тенге

Планируем в год выпустить - 50 люстр, т.е. количество люстр в год = 365 дней / 7 дней = 50 люстр

Тогда выручка от годового расчёта прибыли составит

Грп = Ц \* 50 люстр = 23290 \* 50 = 1164500 тенге

А годовая сибестоимость равна:

Гпс = Сощ \* 50люстр = 17916 \* 50 = 896000 тенге

При этом годовая прибыль состовляет:

Пгод = Грп – Гпс = 1164500 – 896000 = 268500 тенге

От сюда чистая прибыль состовляет:

Чпр = Пгод\*30% = 268500 \* 0.3 = 80500 тенге

Расчитаем чистую годовую прибыль:

ЧПгод = Пгод – Чпр = 268500 – 80500 = 187900 тенге

Процент с чистой годовой прибыли состовляет:

П = ЧПгод / Гпс = 187900 / 896000 = 0.210\*100% = 21%

Согласно приведённому расчёту можем сделать вывод, что люстра Чижевского представленная нами экономически выгодна, т.к. спрос на неё гораздо больше и цена намного меньше – 23290 тенге, чем цена других фирм производителей, которая состовляет - 25000 тенге. И наша люстра не уступает по качеству и работоспособности производителям других фирм.

**ЗАКЛЮЧЕНИЕ**

Существенно расширяются возможности действия всех факторов повышения эффективности производства в условиях формирования рыночных отношений. Осуществляются структурная перестройка народного хозяйства, переориентация его на потребителя; модернизация важнейших отраслей народного хозяйства - промышленности, строительства, транспорта и связи на основе высоких технологий; преодоление отставания от мирового научно-технического уровня; продуманная конверсия военного производства; переход к смешанной экономике, в которой создаются на равных правах различные формы собственности; свободное развитие всех коллективных и частных форм хозяйствования; финансовое оздоровление экономики; органичное включение страны в глобальные хозяйственные связи. В результате этого сформируется регулируемое, цивилизованное рыночное хозяйство, которое явится действенным средством, стимулирующим рост производительности труда, повышение эффективности всего общественного производства, приумножение общественного богатства в интересах повышения благосостояния народа.

Однако все не так просто. И не так легко выполнить все поставленные здесь задачи. Причины могут быть разного характера - от общего кризиса до закостенелого сознания руководителей предприятий и фирм. Но нужно двигаться вперед и находить все новые пути повышения экономической эффективности производства. Без этого Казахстану нет места среди развитых стран мира.