

Б. Ж. Ермакбаева, Б. К. Купешова

КОРПОРАТИВНЫЕ ФИНАНСЫ

Учебное пособие

*Под редакцией
кандидата экономических наук, доцента
Б.Ж.Ермакбаевой*

Алматы
«Қазақ университеті»
2007

ББК 65.5я73
Е 72

*Рекомендовано к изданию
Ученым советом факультета экономики и бизнеса
и РИСО КазНУ им аль-Фараби*

Рецензенты:

*доктор экономических наук, профессор Б.К.Казбеков;
кандидат экономических наук, доцент Д.Т.Бахаев*

Авторы:

*кандидат экономических наук, доцент Б.Ж.Ермекебаева
(темы 1, 6, 7 и прилож 1),
ст. преподаватель Б.К.Купешова (темы 1-5, 8-11)*

Ермекебаева Б.Ж., Купешова Б.К.

Е 72 Корпоративные финансы: Учебное пособие /Под ред.
Б.Ж.Ермекебаевой. – Алматы: Казак университеті, 2007. – 80 с.

ISBN 9965-30-451-3

Учебное пособие содержит теоретический материал, основные термины по курсу «Корпоративные финансы» для студентов экономических специальностей

Материал учебного пособия соответствует типовой программе курса «Корпоративные финансы», утвержденной МОН РК

Е 4309000000-305 032-06
460 (05)-07

ББК 65.5я73

ISBN 9965-30-451-3

© Ермекебаева Б.Ж., Купешова Б.К., 2007
© КазНУ им аль-Фараби, 2007

Тема 1. Основы организации финансов корпораций

Наличие финансов хозяйствующих субъектов, как и в целом финансов государства, обусловлено существованием товарно-денежных отношений и действием экономических законов. Товарно-денежные отношения предопределены общественным разделением труда, разными формами собственности. Степень разделения труда между отдельными товаропроизводителями и производителями услуг определяет наличие самостоятельных предприятий разных видов, их структурных подразделений вплоть до отдельных рабочих мест. Отдельные товаропроизводители и производители услуг производят и обмениваются результатами своего труда, продуктами, услугами путем купли-продажи за деньги по ценам, отражающим стоимость товара. В совокупности эти отношения являются товарно-денежными.

Финансы хозяйствующих субъектов выражают в денежной форме основные стороны процесса расширенного воспроизводства и способствуют его осуществлению в соответствии с требованиями экономических законов. Они применяются для распределения и использования денежных доходов и накоплений, необходимых для дальнейшего развития национального хозяйства. Это развитие немыслимо без прочных и хорошо налаженных финансов хозяйствующих субъектов, которые являются важным экономическим инструментом системы управления национальным хозяйством, мощным средством преобразования экономики. Представляя собой часть производственных отношений, они в совокупности с другими производственными отношениями непосредственно воздействуют на эффективность хозяйственной деятельности низовых звеньев управления национальным хозяйством.

Финансы хозяйствующих субъектов включают в себя финансы предприятий, фирм, обществ, концернов, ассоциаций, отраслевых министерств и других хозяйственных органов, межхозяйственных, межотраслевых, кооперативных организаций, учреждений, осуществляющих промышленную, сельскохозяйственную, строительную, транспортную, снабженческо-сбытовую, торговую (посредническую), заготовительную, геологоразведочную, проектную деятельность, бытовое обслуживание населения, связь, жилищно-коммунальные услуги, предоставление различных финансовых, кредитных, страховых, научных, образовательных, медицинских, информационных, маркетинговых и других услуг в многообразных сферах общественно-полезной деятельности.

Развитие форм собственности повлекло возникновение новых типов предприятий: частных, кооперативных (по производству товаров, продукции и услуг), акционерных, смешанных, совместных с предприятиями и фирмами зарубежных стран). Путем передачи государственных предприятий в управление иностранным или отечественным инвесторам меняется порядок использования государственной собственности: от менее совершенных форм распоряжения и использования собственности совершается переход к

временному владению новыми собственниками. Следующей ступенью является выкуп государственного предприятия, переход его в полное владение и превращение в частное или совместное.

Многообразные отношения в сфере финансов хозяйствующих субъектов сводятся в укрупненные группы, эти отношения возникают в процессе расширенного воспроизводства между:

государством и его производственными предприятиями при финансировании из государственного бюджета, а также при вносе платежей в государственный бюджет, внебюджетные фонды, формировании валютных фондов и ресурсов;

хозяйствующими субъектами и кредитной системой по кредитованию и оплате процентов за предоставление долгосрочных и краткосрочных кредитов;

хозяйствующими субъектами и их вышестоящими организациями при перераспределении доходов, фондов, по арендным платежам;

разными хозяйствующими субъектами, вступающими между собой в отношения по оплате сырья, материалов, топлива, готовой продукции, работ и услуг, в том числе по посредническим операциям (с биржами, брокерскими конторами и др.);

хозяйствующими субъектами и страховыми органами по страхованию имущества, персонала;

между хозяйствующими субъектами при выпуске и реализации акций и других ценных бумаг, при взаимном кредитовании и долевом участии при создании совместных предприятий;

между владельцами и наемными работниками (рабочими и служащими) - по оплате труда, материальному поощрению, санкциям, при выпуске акций и выплате дивидендов по ним;

внутри хозяйствующих субъектов в связи с формированием и использованием целевых фондов внутрихозяйственного назначения уставного, потребления, накопления, резервного, валютного, ремонтного или возможных их модификаций;

основной деятельностью хозяйствующих субъектов и собственным капитальным строительством в процессе обеспечения финансовыми ресурсами затрат на капитальные вложения, а также оплаты работ и услуг, выполненных для собственного капитального строительства.

Основными чертами финансов хозяйствующих субъектов являются:

1) многогранность финансовых отношений, разнообразие их форм и целевого назначения,

2) обязательное наличие производственных фондов и возникновение в связи с этим отношений, связанных с их формированием, постоянным пополнением, увеличением и перераспределением. Производственные фонды - это динамичный элемент производства, их движение непрерывно, как само производство; при этом происходит постоянная смена форм стоимости. На любой момент деятельности предприятия производственные фонды могут находиться в материально-вещественной и денежной формах;

3) высокая активность, возможность воздействия на все стороны хозяйственной деятельности предприятия;

4) они представляют исходную основу всей финансовой системы.

Таким образом, финансы хозяйствующих субъектов представляют собой экономические отношения, связанные с созданием, распределением и использованием денежных доходов, накоплений и фондов при производстве и реализации продукции, работ и оказании услуг.

Принципы организации финансов корпораций. По этому вопросу в экономической литературе нет единого мнения, хотя в основу организации финансов коммерческих хозяйствующих субъектов положены одинаковые принципы.

По мнению В.В.Бочарова и В.Е.Леонтьева принципы организации финансов предприятий и корпораций тесно связаны с целями и задачами их деятельности, определенными учредительными документами. По их мнению, к принципам организации финансов можно отнести:

1. Саморегулирование хозяйственной деятельности.
2. Самоокупаемость и самофинансирование.
3. Деление источников формирования оборотных средств на собственные и заемные.
4. Наличие финансовых резервов.

Принцип саморегулирования заключается в предоставлении предприятиям полной самостоятельности в принятии и реализации решений по производственному и научно-техническому развитию, исходя из имеющихся материальных, трудовых и финансовых ресурсов. Предприятие непосредственно планирует свою деятельность и определяет перспективы развития исходя из спроса на выпускаемую продукцию. Основу оперативных и текущих планов составляют договоры, заключенные с потребителями продукции и поставщиками материальных ресурсов. Финансовые планы призваны обеспечивать денежными ресурсами мероприятия, предусмотренные в производственных планах, а также гарантировать интересы бюджетной системы государства.

Для привлечения дополнительных финансовых ресурсов корпорации выпускают эмиссионные ценные бумаги и участвуют в работе фондовых бирж.

Принцип самоокупаемости предполагает, что средства, вложенные в развитие корпорации, должны окупиться за счет прибыли и других собственных финансовых ресурсов. Эти средства призваны обеспечить минимум нормативной экономической эффективности принадлежащего предприятию собственного капитала. При самоокупаемости оно финансирует за счет собственных источников простое воспроизводство и вносит налоги в бюджетную систему. Реализация данного принципа на практике требует рентабельной работы всех предприятий и ликвидации убытков.

В отличие от самоокупаемости, самофинансирование предполагает не только рентабельную работу, но и формирование на коммерческой основе

финансовых ресурсов, обеспечивающих не только простое, но и расширенное воспроизводство, а также доходов бюджетной системы.

Развитие принципа самофинансирования предполагает усиление материальной ответственности предприятий за соблюдение договорных обязательств, кредитно-расчетной и налоговой дисциплин. Уплата штрафных санкций за нарушение условий хозяйственных договоров, а также возмещение причиненных убытков другим организациям не освобождает предприятие от выполнения обязательств по поставкам продукции.

Деление источников формирования оборотных средств на собственные и заемные определяется особенностями технологии и организации производства в отдельных отраслях хозяйства. В отраслях с сезонным характером производства в составе источников образования оборотных средств преобладают собственные оборотные средства.

Образование финансовых резервов необходимо для обеспечения устойчивой работы предприятий в условиях возможных колебаний рыночной конъюнктуры, возросшей материальной ответственности за невыполнение своих обязательств перед партнерами.

В акционерных обществах финансовые резервы формируются в законодательном порядке из чистого дохода. У других хозяйствующих субъектов их образование регламентировано учредительными документами /1/.

Также можно добавить, что принципы организации финансов корпораций должны обеспечить принятие эффективных стратегических и тактических финансовых решений. На их основе разрабатывается финансовая политика корпорации, т.е. формирование собственного и заемного капитала, вложений в активы, способов увеличения имущества и объемов, оптимизации денежных потоков.

Естественно, финансовая политика в ее конкретном механизме функционирования финансов корпорации должна базироваться на определенных принципах, соответствующих рыночной экономике.

По мнению М.В. Романовского, принципами современной организации финансов корпораций могут являться:

- *принцип плановости*. Он обеспечивает соответствие объема продаж и издержек, инвестиций потребностям рынка, учета конъюнктуры, а в наших условиях и платежеспособного спроса, т.е. возможности осуществления нормальных расчетов. Этот принцип наиболее полно реализуется при внедрении современных методов внутрифирменного финансового планирования, т.е. бюджетирования и контроля;

- *финансовое соотношение сроков* – обеспечивает минимальный разрыв во времени между получением и использованием средств, что особенно важно в условиях инфляции и изменения курсов валют. При этом под использованием средств здесь понимается и возможность их сохранения от обесценивания при размещении в ценные бумаги, депозиты и т.п.

- *гибкость, т.е. маневрирование* – обеспечивает возможность маневра в случае невыполнения плановых объемов продаж, превышение плановых затрат по текущей и инвестиционной деятельности;

минимизация финансовых издержек – финансирование любых инвестиций и других затрат должно обеспечиваться самым “дешевым” способом;

- *рациональность* – вложение капитала в инвестиции должно иметь более высокую эффективность по сравнению с достигнутым ее уровнем и обеспечить минимальные риски;

финансовая устойчивость – обеспечение финансовой независимости, т.е. соблюдение критической точки удельного веса собственного капитала в общей его величине (0,5) и платежеспособности корпорации, т.е. ее себестоимости к погашению своих краткосрочных обязательств.

Мнения М.В. Романовского придерживаются отечественные ученые К.К. Жуйриков и С.Р. Раимов /2/.

А.Д. Шеремет, Р.С. Сайфулин считают, что к основным принципам рыночной экономики относятся следующие:

- *экономическая и юридическая самостоятельность предприятий;*
- *становление свободной конкуренции;*
- *свободное ценообразование;*

недопустимость административного вмешательства государства в дела предприятия;

- *здоровая финансово-рыночная система;*
- *государственная охрана основных принципов рыночной экономики.*

На основе этих принципов каждое предприятие строит свой финансовый (рыночный) механизм:

экономическую и юридическую деятельность осуществляет самостоятельно;

- расходы осуществляет за счет доходов и, как правило, обеспечивает прибыльность;

гарантирует материальную ответственность своим обособленным имуществом;

обеспечивает материальную заинтересованность работников в результатах труда /3/.

Л.Н. Павлова считает, что помимо этих принципов, существуют также общие принципы. Финансы предприятий составляют основу микроэкономики. Поэтому большую роль играют принципы их реализации, к которым относятся:

- *плановость и системность;*
- *целевая направленность;*
- *стратегическая ориентированность;*
- *принцип диверсификации* – означает инвестирование денег в ценные бумаги, объекты, и создание многопрофильных предприятий по разным направлениям деятельности /4/.

По мнению отечественного ученого В.Д. Мельникова, основными принципами организации финансов коммерческих хозяйствующих субъектов являются:

- *коммерческий расчет,*
- *плановость,*
- *равенство всех форм собственности;*
- *наличие финансовых резервов 15%.*

Таким образом, исходя из мнений различных авторов, к принципам организации финансов корпораций (предприятий) относятся:

- *принцип экономической самостоятельности;*
- *плановости;*
- *самофинансирования;*
- *материальной ответственности и заинтересованности,*
- *обеспечение рисков финансовыми резервами.*

Функции финансов корпораций. В экономической литературе не существует единого мнения и по вопросу функций финансов корпораций, как и финансов в целом.

Так, по мнению В.В. Бочарова, В.Е. Леонтьева в условиях рыночного хозяйства правомерно признать за корпоративными финансами наличие трех функций:

- 1) формирование капитала, доходов и денежных фондов;
- 2) использование капитала, доходов и денежных фондов;
- 3) контроль.

Первая из них (формирование капитала, доходов и денежных фондов) является необходимым условием осуществления непрерывности процесса воспроизводства. За счет первичного распределения выручки от продажи товаров образуются специальные фонды предприятий и корпораций, находящие отражение в их финансовых планах (бюджетах).

Следует отметить, что, в соответствии с нормативными документами по бухгалтерскому учету, в бухгалтерском балансе остатки фондов потребления и накопления, образованные в соответствии с учредительными документами и принятой учетной политикой за счет чистой (нераспределенной) прибыли по результатам работы за год, отдельно не отражаются. Соответствующие расшифровки, характеризующие использование чистой прибыли, приводятся в пояснениях к бухгалтерскому балансу и отчету о прибылях и убытках (в частности, в отчете об изменениях капитала), а также в пояснительной записке.

В процессе перераспределения выручки от продаж за счет всех ее элементов ($c + v + m$) формируются следующие доходы государства:

- 1) За счет фонда возмещения (С) уплачиваются налоги, включаемые в издержки производства и обращения.
- 2) От фонда оплаты (V) по установленным тарифам уплачивается единый социальный налог (взнос), зачисляемый в государственные внебюджетные фонды.

3) За счет прибыли (m) вносится в бюджет налог на прибыль и иные обязательные платежи, относимые на счет «Прибыли и убытки».

Использование капитала, доходов и денежных фондов на цели, предусмотренные в финансовом плане предприятия, составляет экономическое содержание второй функции финансов.

В процессе использования доходов предприятия происходит:

1) его распределение (первичное разделение на составляющие элементы $(c + v + m)$);

2) перераспределение – при уплате налога на прибыль в бюджетную систему государства;

3) конкретное расходование образованных за счет прибыли денежных фондов, которое сопровождается встречным движением стоимости в товарной форме ($D - T$ и $T - D$).

Например, приобретение за счет средств, направляемых на капитальные вложения, проектно-сметной документации, материалов и оборудования для строительства. Здесь финансы способствуют превращению денежной формы стоимости в товарную и обратно.

Государство за счет полученных доходов (в форме налогов и сборов) осуществляет их использование на цели, предусмотренные также в региональном бюджете.

В третьей (контрольной) функции финансы используются для контроля за соблюдением стоимостных и материально-вещественных пропорций при образовании и использовании доходов предприятий и государства.

Данная функция базируется на движении финансовых ресурсов, например при уплате налогов и сборов в бюджетную систему. Также она предоставляет возможность государству воздействовать на конечные финансовые результаты деятельности хозяйствующих субъектов. Инструментом реализации контрольной функции финансов является финансовая информация, содержащаяся в бухгалтерской отчетности.

Эта информация служит исходной базой для расчета аналитических финансовых коэффициентов, характеризующих финансовую устойчивость, доходность, деловую и рыночную активность деятельности предприятий.

Финансовые показатели позволяют оценить результаты хозяйственной деятельности, наметить меры, направленные на устранение выявленных негативных моментов. Поскольку «сигналы», посылаемые контрольной функцией финансов, получают свое выражение через количественные финансовые показатели, то остро стоит вопрос о достоверности финансовой информации. Только при таком условии можно принимать обоснованные управленческие решения.

Контрольная функция, объективно присущая финансам, может реализоваться на практике с большой или меньшей полнотой. Степень и полнота реализации контрольной функции финансов во многом определяются состоянием финансовой дисциплины в народном хозяйстве.

Финансовая дисциплина – это обязательные для всех хозяйствующих субъектов и должностных лиц порядок ведения финансового хозяйства, а

также соблюдение установленных правил выполнения финансовых обязательств.

Финансовый контроль в народе осуществляют:

1) финансовая и бухгалтерская службы предприятий – при оплате счетов поставщиков за материальные ценности и услуги; за издержками производства и обращения и отгрузкой продукции, за взысканием дебиторской и кредиторской задолженности и т.д.;

2) банки – в процессе кредитования своих клиентов, соблюдения ими кассовой дисциплины;

3) налоговые органы – при уплате юридическими и физическими лицами налогов, сборов и пошлин в бюджетную систему и т.д.

Контрольная функция обусловлена наличием у финансов других функций и тесно с ними взаимосвязана /1/.

По мнению отечественного ученого В.Д. Мельникова, особенность распределительной функции финансов хозяйствующих субъектов состоит в том, что в процессе индивидуального кругооборота средств стоимость производимого продукта распределяется на основе установленных экономических нормативов (ставок налогов, норм амортизационных отчислений, процентов за кредит), что и определяет участие финансов в распределении и перераспределении стоимости в воспроизводственном процессе. Экономически обоснованное распределение денежных фондов и накоплений является главным условием реализации и воспроизводственной подфункции финансов. Распределение связующее звено между производством и потреблением. Этот процесс происходит путем получения предприятиями денежной выручки от реализации продукции и использования ее на возмещение израсходованных средств производства и образования чистого дохода (прибыли). Одна часть дохода (прибыли) в порядке перераспределения поступает в централизованные фонды государственного бюджета, внебюджетные фонды, а другая остается в распоряжении хозяйства на оплату труда, социальные нужды, финансирование затрат по расширению и развитию производства.

Финансы хозяйствующих субъектов выполняют в рамках *распределительной функции* также воспроизводственную подфункцию. Ее содержание состоит в обеспечении соответствия между движением материальных и денежных средств в процессе их кругооборота при простом и расширенном воспроизводстве. Для этого предприятия разрабатывают на основе планов, прогнозов и намерений производства и реализации продукции, установленных экономических нормативов, объемы доходов и расходов на определенные периоды времени; определяют, в какой мере расходы могут быть покрыты за счет собственных финансовых ресурсов, временно привлеченных средств других организаций и своих работников, банковских ссуд, а в особых случаях - за счет ассигнований из бюджета.

Контрольная функция финансов хозяйствующих субъектов играет важную роль в экономике предприятия: нельзя хозяйствовать без учета и контроля. Финансы, наряду с другими экономическими рычагами, играют

важную роль в процессе управления экономикой, стимулирования роста производства и обеспечения необходимого контроля за рациональным использованием трудовых, материальных, природных и денежных ресурсов. Денежный контроль осуществляется не только внутри хозяйствующих субъектов, но и при его взаимоотношениях с другими субъектами, вышестоящими организациями и финансово-кредитными учреждениями. Внутри предприятия контролируются количество и качество труда, образование и использование основных, оборотных и поощрительных фондов. Во взаимоотношениях между хозяйствующими субъектами контроль происходит при оплате поставляемых товаров, оказанных услуг и выполненных работ, соблюдении договорных условий. При взаимодействии с финансовыми и кредитными органами контроль осуществляется при выполнении обязательств перед бюджетом, при получении и возврате банковских ссуд /5/.

Исходя, из выше исследованного следует, что к функциям финансов корпораций (предприятий) относятся: *воспроизводственная, распределительная и контрольная функции.*

С помощью воспроизводственной функции обеспечивается сбалансированность стоимостного выражения материальных, трудовых и финансовых ресурсов на стадиях кругооборота.

С помощью распределительной функции финансов корпораций (предприятий) обеспечивается последовательность распределения доходов предприятий и определение пропорций распределения по определенным направлениям для развития предприятий.

С помощью контрольной функции финансов корпораций (предприятий) обеспечивается контроль посредством тенге за реальным денежным оборотом, формированием фондов денежных средств.

В корпорациях (предприятиях), используется функциональная департаментализация и дивизионная департаментализация как форма контроля.

Контрольная функция финансов корпораций (предприятий) реализуется по следующим направлениям, контроль за своевременным перечислением средств в фонды, за соблюдением структуры фондов денежных фондов, за целевым использованием средств, поступлением выручки, за уровнем прибыли и рентабельности.

Как основное звено экономики, хозяйствующий субъект (предприятие) функционирует при многообразии форм собственности и хозяйствования, развитии товарно-денежных отношений и рынка.

При делении предприятий по организационно-правовым формам наблюдаются различия в организации их финансов: формировании капитала, финансировании производственно-хозяйственной деятельности, распределении прибыли (дохода).

В зависимости от форм собственности формирования фондов субъектов хозяйствования имеют некоторые особенности. Например, финансовые фонды производственных предприятий образуются за счет

собственных источников (амортизационных отчислений, чистого дохода; кредитов банков; средств от выпуска ценных бумаг; у государственных предприятий эти источники средств, дополняются в необходимых случаях ассигнованиями из бюджета и внебюджетных фондов, у кооперативов - средства паевых взносов членов кооперативов. На практике чаще всего встречаются смешанные формы образования фондов по их источникам, обусловленные смешанными формами собственности. Например, в государственных кооперативах, где государству принадлежат большая часть основных и оборотных фондов, паевые взносы работников играют второстепенную роль. То же самое и в государственных акционерных обществах.

При аренде имущества предприятий и организаций применяется специфический платеж - арендная плата, включающая амортизационные отчисления от стоимости арендованного имущества, средства, передаваемые арендатором арендодателю для ремонта объектов по истечении срока аренды, часть прибыли (дохода) от общественно необходимого использования взятого в аренду имущества (арендный процент).

Соответственно формированию исходных фондов производства распределяются и используются финансовые результаты хозяйственной деятельности: чистый доход; процентный доход, дивиденды; паевые доходы; возмещение расходов бюджета (бюджетных кредитов) и внебюджетных фондов.

Организация финансов предприятий, функционирующих на паевой основе хозяйственных товариществ, кооперативов, совместных предприятий, определяется особенностями формирования средств таких предприятий и последующего распределения полученных доходов в соответствии с долей в имуществе каждого участника. Учредители и участники таких предприятий осуществляют свои взносы в виде денежных средств, различных видов имущества (зданий, сооружений, оборудования и др.), имущественных прав (прав пользования землей, природными ресурсами, имуществом, интеллектуальной собственностью). Законодательством определено, что хозяйственное товарищество - коммерческая организация, являющаяся юридическим лицом, с разделенным на вклады (доли) учредителей (участников) уставным фондом, имеющая в качестве основной цели своей деятельности извлечение прибыли.

Установлены следующие формы хозяйственных товариществ:

- 1) полное;
- 2) командитное;
- 3) товарищество с ограниченной ответственностью;
- 4) товарищество с дополнительной ответственностью;
- 5) акционерное общество.

Доход и убытки полного товарищества распределяются между участниками пропорционально размеру их вкладов в уставный фонд товарищества, если иное не предусмотрено учредительным договором или

соглашением участников; то же предусмотрено по командитному товариществу с ограниченной ответственностью.

Акционерная форма собственности эффективно действует в экономически развитых странах и является общепризнанной в мировой практике. Она приобщает массу мелких собственников - держателей акций к участию в формировании средств тех предприятий или отраслей, которые наиболее эффективны в данный период, создает возможность перелива финансовых ресурсов в наиболее приоритетные сферы деятельности. К достоинствам акционерной формы относится возможность создания достаточно крупных предприятий, недоступных для индивидуальных владельцев средств и даже для отдельных финансовых институтов. Размер акционерного предприятия сообразуется лишь с масштабами рыночного спроса на его продукцию, управляемостью, перспективами развития рынка. Важнейшим преимуществом акционерной формы является также возможность участия одного предприятия в деятельности другого путем приобретения его акций. При этом используются разные варианты:

- 1) участие в предприятиях - поставщиках сырья;
- 2) участие в аналогичных предприятиях, расположенных в других регионах, для владения рынком;
- 3) участие в торговых и транспортных предприятиях, обеспечивающих устойчивый сбыт продукции;
- 4) участие в наиболее доходных предприятиях с целью получения прибыли.

В условиях рынка акционерные общества обладают большей устойчивостью по сравнению с предприятиями других организационно-правовых форм. Это достигается за счет временного отказа от распределения дохода (прибыли) в интересах становления общества, завоевания им рынка, осуществления дополнительных капиталовложений, нацеленных на обеспечение более стабильной доходности и получение существенного роста дохода в будущем. Действие принципа «ограниченной ответственности», то есть материальной ответственности только по вложенным в акции средствам, является предпосылкой для учреждения достаточно рискованных (с точки зрения получения быстрой отдачи и высокой доходности) предприятий, которые на основе индивидуальных средств могли не возникнуть.

Дочернее предприятие юридическое лицо, созданное другим государственным предприятием за счет своего имущества. Правом создания дочернего предприятия пользуются лишь предприятия на праве хозяйственного ведения. Дочерние предприятия создаются в целях разукрупнения основного предприятия, преобразования филиалов основного предприятия в самостоятельные юридические лица, создания дополнительных и специализированных производств для повышения эффективности основного производства, освобождения от несвойственных ему видов деятельности и функций.

Одной из эффективных организационно-правовых форм ведения предпринимательской деятельности являются совместные предприятия с

участием иностранных фирм. Организуются совместные предприятия разного характера деятельности - производственные, торговые, сервисные. Совместные предприятия должны соблюдать действующее законодательство, работать на основе собственных планов, коммерческого расчета, самоокупаемости и самофинансирования, располагать общим уставным фондом, самостоятельным балансом. Имущество совместного предприятия образуется за счет вкладов (взносов) участников в размере, определенном договором. Иностранному участнику гарантируется выплата причитающейся ему доли дохода, а в случае ликвидации совместного предприятия или выхода из него других активов. Совместные предприятия уплачивают установленные законодательством налоги, при ликвидации совместного предприятия неиспользованная сумма его резервного фонда подлежит налогообложению по действующим ставкам. Доход, за вычетом сумм по взаимоотношениям с бюджетом и сумм, направляемых на создание и пополнение фондов, распределяется между участниками пропорционально долевого участию в уставном фонде, если иное не предусмотрено договором о создании предприятия. Законодательством установлен порядок образования и функционирования в республике совместных предприятий с участием зарубежных фирм. Доля в капитале предприятия определяется по договоренности. Партнером представляются необходимые гарантии, в том числе перевод за границу в валюте части дохода, причитающегося им после уплаты налогов, возможность вложения дохода в расширение производства, участие в управлении, правовую охрану их собственности на территории республики.

Кооперативный сектор экономики является одним из звеньев единого хозяйственного комплекса. Развитие форм собственности в условиях рыночных отношений открывает широкий простор для возрождения этой демократической формы хозяйствования в новых сферах деятельности и расширения в традиционных. В системе кооперации функционируют кооперативы двух основных типов: производственные и потребительские.

Производственные кооперативы осуществляют производство товаров, продукции, работ, платных услуг предприятиям, организациям, учреждениям и гражданам. Сфера их деятельности весьма многообразна: производство, заготовка, переработка и реализация сельскохозяйственной продукции, изделий производственно-технического назначения, изготовление товаров широкого потребительского назначения, оказание различных материальных услуг. Законом "О производственном кооперативе" установлено, что производственный кооператив добровольное объединение граждан на основе членства для совместной предпринимательской деятельности, основанной на их личном трудовом участии и объединении его членами имущественных взносов (паев). Производственный кооператив является коммерческой организацией и юридическим лицом. Отличия организационно-правовой формы кооператива от акционерного общества и товарищества с ограниченной ответственностью:

1) личное трудовое участие членов в деятельности (в АО и ТОО члены только вносят вклад), то есть более справедливая система получения дохода, не только за счет рентного характера его извлечения;

2) наличие дополнительной ответственности, то есть участник отвечает по обязательствам не только вкладом в уставный фонд, но и личным имуществом;

3) демократичная форма управления, широкие права членов кооператива (один голос независимо от величины пая);

4) не предусматривается обязательного формирования уставного фонда и его размера (фиксированного);

5) распределение дохода производится в соответствии с трудовым участием, то есть доходы имеют трудовое происхождение.

Потребительские кооперативы - добровольные объединения граждан на основе членства для удовлетворения материальных и иных потребностей участников, осуществляемое путем объединения его членами имущественных (паевых) взносов. Потребительский кооператив является некоммерческой организацией и может заниматься предпринимательской деятельностью постольку, поскольку это соответствует его уставным целям. Потребительский кооператив формирует следующие формы: имущественный (паевой), развития кооператива, резервный, стимулирования и социальной поддержки членов кооператива, иные фонды в соответствии с уставом. Имущественный (паевой) фонд состоит из имущественных (паевых) взносов членов при создании кооператива или вступлении в него и является одним из источников формирования его имущества. Кооперативные организации не получают безвозмездно средств из бюджета на финансирование капитальных вложений и пополнение оборотных средств. В необходимых случаях они могут получить на эти цели долгосрочные ссуды от своих вышестоящих звеньев и банков. Таким образом, хозяйственная деятельность организаций и предприятий потребкооперации полностью строится на принципах хозрасчета. Потребительская кооперация может включать промкомбинаты, магазины, столовые, пекарни, склады, транспортные конторы, заготовительные организации в сельской местности и т.д.

Своеобразный организованно-правовой вид представляют потребительские кооперативы собственников квартир - КСК, призванные регулировать взаимоотношения, связанные с содержанием, обслуживанием и эксплуатацией жилого фонда.

Экономические, социальные, организационные и правовые условия деятельности кооперативного сектора экономики регулируются действующим законодательством республики, которым предусматривается система мер экономического взаимодействия и регулирования производства, дается гарантия кооперативам от противоправных действий государственных и вышестоящих органов управления. Убытки кооператива от нарушений его прав подлежат возмещению этими организациями. Главным фактором, регулирующим взаимоотношение кооперативов с другими предприятиями и организациями, является договор. Исходя из договорных отношений

кооперативам может выдаться государственный заказ. Кооперативы по производству товаров потребления и платных услуг заключают договоры с предприятиями, организациями на поставку им товаров и оказание услуг. Кооператив может приобретать, брать в аренду основные фонды государственного предприятия, объекты социально-культурного и бытового назначения. Тип кооперативного предприятия, организации является решающим фактором в его внутренних финансовых отношениях. Так, одним из основных финансовых отношений является уплата в бюджет подоходного налога, налога на имущество, земельного налога, косвенных налогов. Финансовое положение кооперативов основывается на наращивании выпуска продукции (работ, услуг), росте производительности труда, снижении себестоимости и повышении качества продукции (работ, услуг). Финансовые ресурсы кооператива формируются за счет выручки от реализации продукции, работ и услуг, амортизационных отчислений, паевых и иных взносов членов кооператива, других предприятий и организаций, а также за счет кредитов и средств, полученных от продажи ценных бумаг (акций). Демократизация хозяйственного механизма основывается и на широких правах кооперативов во внешнеэкономической деятельности. Она состоит в экспорте и импорте продукции, услуг и работ, а также в совместной кооперации. Развитие могут получать безвалютные операции с иностранными партнерами и в порядке приграничной торговли. Для осуществления экспортно-импортных операций банки предоставляют кредиты кооперативам, которые должны быть погашены за счет средств, полученных от продажи импортных товаров. Предоставление больших прав кооперативам в осуществлении производственно-финансовой деятельности налагает на них ответственность за результаты работы перед другими предприятиями и организациями, а также банками. Кооператив несет ответственность по своим договорам не только имеющимися денежными средствами, но и всем имуществом, включая основные фонды. Неплатежеспособный кооператив ликвидируется, а его имущество после расчетов с членами кооператива и работниками, выполнения обязательств перед государством и банками, другими организациями может быть передано другому кооперативу или вышестоящей организации. Имущество кооперативов по производству товаров, товарного потребления и услуг в таких случаях, после выполнения обязательств перед бюджетом, банком, предприятиями и организациями распределяется между их членами.

Тема 2. Математические основы финансово-экономических расчетов принятия финансово-кредитных решений

В процессе финансово-хозяйственной деятельности, корпорации вступают в финансовые отношения с инвесторами, банками и прочими финансовыми институтами. В этом случае возникает необходимость в определении настоящей стоимости проекта или суммы накопления.

Формулы простых процентов

$$J = P * i * t;$$

где, J - сумма вознаграждения (сумма процентов), выраженная в денежном эквиваленте;

P – сумма вкладов (инвестируемый капитал или сегодняшняя стоимость денег);

t – период вложения средств;

i – ставка вознаграждения (процентная ставка).

Процентная ставка (i) и период вложения (t) тесно взаимосвязаны. Если процентная ставка в контракте оговорена (в годовых), то период (t) исчисляется в годах.

Если процентная ставка оговорена в контракте (по квартальной), то период (t) пересчитывается на кварталы.

Если в контракте (i) оговорена как ежемесячная, то период (t) пересчитывается на месяцы.

Пример: 200 000 вложены на период 1,5 года по следующей процентной ставке:

а) 12 % годовых;

б) 6 % полугодовых;

в) 3 % ежеквартальных;

г) 1 % ежемесячных.

а) $J = 200\ 000 * 1,5 * 0,12 = 36\ 000$;

б) $J = 200\ 000 * 0,06 * 3 = 36\ 000$;

в) $J = 200\ 000 * 0,03 * 6 = 36\ 000$;

г) $J = 200\ 000 * 0,01 * 18 = 36\ 000$.

1. Накопленная сумма определяется по следующей формуле:

$$S = P * (1 + i * t)$$

или

$$S = P + J$$

Дисконтный множитель по простым процентам выглядит таким образом:

$$(1 + i * t)$$

Пример. 100 000 тг. вложены на период 7 месяцев под 9% годовых.

Определить накопленную сумму и сумму начисленных процентов.

$S = 100\ 000 * (1 + 0,09 * 7/12) = 105\ 250$.

$J = 105\ 250 - 100\ 000 = 5\ 250$

В некоторых случаях возникает необходимость в определении сегодняшней (настоящей) стоимости денег, т.е. сколько средств нужно вложить сегодня, чтобы через определенный срок получить необходимую сумму. В этом случае используется следующая формула:

$$P = \frac{S}{(1 + i * t)};$$

Пример. Сколько денег нужно вложить на счет в банке, чтобы через 5 лет получить \$3000 под 7% годовых.

$$P = \frac{3000}{(1 + 0,07 * 5)} = 2222,2.$$

2. Сложные проценты.

Накопленная сумма по сложным процентам определяется по формуле:

$$S = P * (1 + i)^n.$$

Дисконтный множитель по сложным процентам выглядит таким образом:

$$(1 + i)^{-n}$$

Пример. 100 000 тенге вложены на период 2 года под 12 % годовых. Определить накопленную сумму и сумму начисленных процентов.

$$S = 100\ 000 * (1 + 0,12)^2 = 125\ 440$$

$$J = 125440 - 100\ 000 = 25440.$$

Исходя из этой формулы можно определить сегодняшнюю стоимость средств вложенных под сложные проценты.

$$P = \frac{S}{(1 + i)^n};$$

Пример. Сколько нужно вложить средств для того, чтобы через 2 года получить 100000 тенге, если проценты сложные составляют 12% годовых.

$$P = \frac{100\ 000}{(1 + 0,12)^2} = \frac{100\ 000}{1,2544} = 79719,39.$$

Пример. Сколько денег нужно вложить сегодня, чтобы через 3 года получить сумму равную 50 000, ставка вознаграждения 7 % годовых.

$$P = \frac{50\ 000}{(1 + 0,07)^3} = 408149.$$

В некоторых финансовых контрактах оговариваются условия, когда начисления могут производиться внутри года несколько раз.

$$S = P * (1 + \frac{i}{m})^{n*m},$$

m – количество начислений внутри года;

n – период, количество лет.

Пример. 100 000 инвестированы на 2 года под 12 % годовых. Начисление производится:

- 1 раз в год;
- каждые пол года;
- ежеквартально
- ежемесячно;
- подекадно.

$$a) S = 100\ 000 (1 + \frac{0,12}{1})^{1*2} = 125\ 440;$$

$$б) S = 100\ 000 (1 + \frac{0,12}{2})^{2*2} = 126\ 248;$$

$$в) S = 100\,000 \left(1 + \frac{0,12}{4}\right)^{4 \times 2} = 126\,667;$$

$$г) S = 100\,000 \left(1 + \frac{0,12}{12}\right)^{12 \times 2} = 126\,973;$$

$$д) S = 100\,000 \left(1 + \frac{0,12}{36}\right)^{36 \times 2} = 127\,074.$$

Различия между простыми и сложными процентами можно увидеть на основе следующего примера.

Пример. 100 долларов инвестированы на 4 месяца под 10%.

$P = \$100$, $i = 10\%$, $t = n = 4$ мес.

Таблица 1.

Различия между простыми и сложными процентами

$t = n = 4$ мес.	Простые проценты	Сложные проценты
1-ый месяц	$\$100 + \$10 = \$110$	$\$100 + \$10 = \$110$
2-ой месяц	$\$110 + \$10 = \$120$	$\$110 + \$11 = \$121$
3-ий месяц	$\$120 + \$10 = \$130$	$\$121 + \$12,1 = \$133,1$
4-ый месяц	$\$130 + \$10 = \$140$	$\$133,1 + \$13,31 = \$146,41$
	$S = P * (1 + i * t) =$ $= 100 * (1 + 0,10 * 4) = 140$	$S = P * (1 + i)^n =$ $100 * (1 + 0,1)^4 = 146,41$

Тема 3. Основной капитал компании

Основной капитал имеет синонимы - «основные фонды», «основные средства». Основные фонды представляют собой средства труда, которые многократно используются в хозяйственном процессе, не изменяя при этом свою вещественно-натуральную форму. В учете основные фонды фиксируются в денежном выражении, как основные средства. Основные средства классифицируются следующим образом (см. Таблицу 2).

Состояние отдельных видов основных фондов, в соответствии с принятой классификацией, составляет структуру фондов, которая характеризуется удельным весом стоимости каждой группы в общем объеме производственных основных фондов. В составе основных производственных фондов различаются активная и пассивная части.

Активные основные фонды непосредственно воздействуют на продукт, определяют масштабы его производства и уровень производительности труда работников. Это – машины и оборудование.

Пассивная часть охватывает те из них, которые создают необходимые условия для процесса труда. Это здания, сооружения, передаточные устройства и т.д.

Основные средства могут поступать в результате:

1. приобретения у юридических или физических лиц за плату;
2. внесение учредителями в счет их вкладов в уставный капитал;
3. получение от других юридических или физических лиц безвозмездно.

Классификация основных средств



Основные средства в течение длительного периода использования постепенно изнашиваются.

Износ – это процесс потери физических и моральных характеристик. *Физический износ* является результатом использования основных средств и воздействия внешних факторов. *Моральный износ* представляет собой процесс, в результате которого активы не соответствуют современным требованиям развития науки и техники.

Амортизация – это стоимостное выражение износа. Для начисления амортизации могут применяться следующие методы:

1. **Прямолинейный** (равномерное списание стоимости) рассчитывается с помощью:

а) **предельных норм амортизации**, предусмотренных «Налоговым Кодексом РК» статья 110. Для определения суммы амортизации вычисляется среднегодовая стоимость основных средств по стоимостным группам.

$$C_{\text{ср}} = C_1 + C_2 - C_3,$$

$$C_2 = \frac{C_{\text{вв}} * K_{\text{м}}}{12},$$

$$C_3 = \frac{C_{\text{выв}} * (12 - K_{\text{м}})}{12}.$$

$C_{\text{ср}}$ – среднегодовая стоимость основных средств в плановом году по группе;

C_1 – среднегодовая стоимость основных средств на начало планового года;

C_2 – среднегодовая стоимость основных средств введенных в эксплуатацию в плановом году;

$C_{\text{вв}}$ – стоимость вводимых в плановом году основных средств;

$K_{\text{м}}$ – количество месяцев начисления амортизации;

C_3 – среднегодовая стоимость основных средств выводимых в плановом году из эксплуатации;

$C_{\text{выв}}$ – стоимость выводимых в плановом году основных средств (ликвидационная стоимость, стоимость списанных основных средств);

Пример. Среднегодовая стоимость зданий на начало года 5 млн.тенге, среднегодовая стоимость компьютеров на начало года 2 млн. тенге. В плановом году предусматривается приобретение и ввод в эксплуатацию компьютеров на сумму 1,2 млн.тенге в августе и списание компьютеров: в июле на сумму 200 тыс.тенге, в августе на сумму 500 тыс.тенге.

$$C_{\text{ср здан}} = 5\,000 \text{ тыс} + 0 - 0,$$

$$\sum A = \frac{C_{\text{ср}} * NA}{100 \%},$$

$$\sum A = \frac{5\,000 * 8 \%}{100} = 4\,000,$$

NA норма амортизации согласно, статьи 110 Налогового кодекса Республики Казахстан

$$C_2 = \frac{1\,200 * 4 \text{ мес.}}{12} = 400 \text{ тыс},$$

$$a) C_3 = \frac{200 * (12 - 7)}{12} = 83,333;$$

$$b) C_3 = \frac{500 * (12 - 8)}{12} = 166,6.$$

$$C_{\text{ср}} = 2\,000 \text{ тыс} + 400 - 83,333 - 166,6 = 2\,150 \text{ тыс},$$

$$\sum A = \frac{2\,150 \text{ тыс} * 25 \%}{100 \%} = 537,5 \text{ тыс},$$

$$\sum A_{\text{на предпр}} = \sum_{i=1}^n A_i;$$

б) с учетом срока службы.

Пример. Первоначальная стоимость оборудования 5000 тыс.тг., ликвидационная стоимость 500 тыс.тг. Срок службы 10 лет.

$$\Sigma A = \text{ПС} - \text{ЛС},$$

$$NA_{\text{год}} = \frac{\sum A}{\text{срок службы}},$$

$$\sum A = 5\,000 \text{ тыс} - 500 \text{ тыс},$$

$$NA_{\text{год}} = \frac{4\,500 \text{ тыс}}{10} = 450 \text{ тыс}.$$

2. Производственный (списание стоимости пропорционально объему выполненных работ). Производственный метод начисления амортизации заключается в том, что амортизационные отчисления определяются только в период использования объекта, т.е. между суммой амортизации и производственной мощностью существует прямая зависимость. При этом

срок службы для определения амортизации не имеет значения. Производственная мощность может выражаться в единицах выпуска продукции, в часах эксплуатации, в единицах пробега и т.д. Остаточная стоимость актива ежегодно уменьшается прямо пропорционально показателю производственной мощности до тех пор, пока не достигнет ликвидационной стоимости.

Пример. Первоначальная стоимость оборудования фотосалона 650 000 тг. Ликвидационная стоимость 50 000 тг. Согласно технических характеристик, оборудование способно отработать 24500 часов и за это время напечатать – 3 млн. фото. Согласно отчетных данных, оборудование отработало за год 2500 ч. и напечатало 70 000 фото.

$$NA_1 = \frac{ПС - ЛС}{\text{кол-во часов}} = \frac{600\,000}{24\,500} = 24,49 \text{ тг./часов,}$$

$$NA_2 = \frac{ПС - ЛС}{\text{кол-во фото}} = \frac{600\,000}{3 \text{ млн.}} = 0,2 \text{ тг./фото,}$$

$$\Sigma A_1 = 24,49 \text{ тг./час} * 2500 \text{ час} = 61\,225 \text{ тг.},$$

$$\Sigma A_2 = 0,2 \text{ тг./фото} * 70\,000 \text{ фото} = 14\,000 \text{ тг.}$$

3. Ускоренный метод:

а) Метод списания стоимости по сумме чисел (кумулятивный метод) состоит в определении расчетного коэффициента. Знаменатель коэффициента равен сумме лет срока полезной службы, а числитель представляет собой количество лет, остающихся до конца срока службы в обратном порядке. Данный коэффициент различен в разные периоды эксплуатации, но применяется к постоянной величине амортизируемой стоимости. При использовании данного метода сумма амортизационных отчислений в первые годы эксплуатации значительно выше, чем в последующие.

Для расчета амортизации кумулятивным методом определяется кумулятивное число по формуле:

$$S = \frac{N \times (N + 1)}{2},$$

где, S – кумулятивное число;

N – срок службы.

Пример. Первоначальная стоимость оборудования составляет 20 000 тг., ликвидационная стоимость 2000 тг. Срок службы = 5 лет.

$$S = \frac{5 \times (5 + 1)}{2},$$

$$\text{или } S = 1 + 2 + 3 + 4 + 5 = 15,$$

$$1 \text{ год } \Sigma A = 18\,000 * \frac{5}{15} = 6000;$$

$$2 \text{ год } \Sigma A = 18\,000 * \frac{4}{15} = 4800;$$

$$3 \text{ год } \Sigma A = 18\,000 * \frac{3}{15} = 3600;$$

$$4 \text{ год } \Sigma A = 18\,000 * \frac{2}{15} = 2400;$$

5 год $\Sigma A = 18\,000 * \frac{1}{15} = 1200$.

2) **Метод уменьшающегося остатка.** При методе уменьшающегося остатка норма амортизации, применяется при прямолинейном методе, удваивается и применяется всегда только к остаточной стоимости. Сумма амортизации при этом из года в год уменьшается, причем в первые годы она значительно выше. Предполагаемая ликвидационная стоимость при подсчете амортизации не учитывается, за исключением последнего года, когда сумма амортизации ограничена величиной, необходимой для уменьшения остаточной стоимости до ликвидационной.

Пример. Первоначальная стоимость оборудования составляет 20 000 тг., ликвидационная стоимость 5000 тг., удвоенная норма амортизации 20 % = 0,2.
1 год $20\,000 * 0,2 = 4000$ тг; Остаточная стоимость (ОС) = $20000 - 4000 = 16000$;
2 год $16000 * 0,2 = 3200$ тг; ОС = $16000 - 3200 = 12800$
3 год $12800 * 0,2 = 2560$ тг; ОС = $12800 - 2560 = 10240$
4 год $10240 * 0,2 = 2048$ тг; ОС = $10240 - 2048 = 8192$
5 год $8192 * 0,2 = 1638$ тг; ОС = $8192 - 1638 = 6554$
6 год $6554 - \frac{5000}{1} = 1554$ тг;

В последний год сумма амортизации определяется как разница между остаточной стоимостью (ОС) и ликвидационной стоимостью (ЛС), так как ОС максимально приближена к ЛС.

Начисление амортизации на основные средства, вновь введенные в эксплуатацию, начинается с первого числа месяца, следующего за месяцем ввода, а по выбывшим основным средствам прекращается с первого числа месяца, следующего за месяцем выбытия.

Начисление амортизации не производится во время проведения реконструкции и технического перевооружения при условии их полной остановки, а также в случае перевода основных средств на консервацию. Кроме того, амортизация не начисляется по следующим видам основных средств: земле, продуктивному скоту, библиотечным фондам, музейным ценностям, памятникам архитектуры и искусства.

Оценка и переоценка основных средств. Основные средства оцениваются по *первоначальной стоимости*, включающие все фактические производственно необходимые затраты по возведению или приобретению основных средств, в том числе уплаченных при покупке не возмещаемые налоги и сборы, затраты по доставке, монтажу, установке, пуску в эксплуатацию, проценты за кредит, предоставленный на период строительства и любые другие расходы, непосредственно связанные с приведением актива в рабочее состояние, для его использования по назначению.

В целях приведения первоначальной стоимости основных средств, в соответствие с действующими ценами на определенную дату, производится переоценка объектов. Переоценка основных средств осуществляется на основе приказов, постановлений и писем правительства, Министерства Финансов Республики Казахстан.

Организации независимо от форм собственности, вида деятельности осуществляют индексацию (переоценку) основных фондов (средств) путем прямого пересчета их балансовой стоимости применительно к рыночным ценам, складывающимся на момент проведения индексации, на соответствующие виды основных фондов (средств).

Для подтверждения рыночной цены на объекты основных фондов (средств) используются следующие методы:

1. Экспертные заключения о рыночной стоимости объектов основных фондов (средств), подтвержденные консультационной или иной специализированной организацией.
2. Получение в письменной форме данных о ценах на аналогичную продукцию от предприятий изготовителей.
3. Справки торгующих или иных организаций о ценах на товары.
4. Сведения о ценах, опубликованных в специальных изданиях.

Перечисленные выше документы и материалы необходимы для руководства при проверках статистическими и налоговыми службами.

Нематериальные активы относятся к основному капиталу корпораций.

Согласно СБУ РК №28 **нематериальные активы** – это необоротные

1) активы, не имеющие физической основы, но которые представляют ценность, базирующуюся на правах или привилегиях;

2) активы, которые покупаются или создаются в порядке долгосрочных инвестиций;

3) активы, выступающие в качестве отдельного объекта с возможностью его отделения от носителя и передачи актива другим пользователям;

4) активы, непосредственно используемые в основной деятельности организации и приносящие доход;

5) активы, непосредственно используемые в течении длительного периода времени (более 1 года);

6) активы, имеющие документальное подтверждение затрат, связанных с их приобретением (созданием).

Показатели эффективности использования основных фондов.

1. *Фондоотдача* определяется отношением объема выручки от реализации к среднегодовой стоимости основных фондов. Рост фондоотдачи свидетельствует о повышении эффективности использования основных фондов.

2. *Фондоёмкость* – величина обратная фондоотдаче. Характеризует затраты основных средств (в тысячах), авансированных на 1 тг. выручки от реализации продукции. Снижение фондоёмкости свидетельствует о повышении эффективности использования основных фондов.

3. *Фондовооруженность* характеризуется стоимостью основных фондов, приходящихся на 1 работника. Определяется как соотношение среднегодовой стоимости основных фондов к численности работников.

Эффективность использования нематериальных активов производится, таким же методом, как расчет эффективности использования основных фондов, (показателями фондоотдачи и фондоёмкости.)

Финансовые аспекты инвестиционной деятельности корпорации.

Согласно стандартам бухгалтерского учета в РК инвестиции подразделяются на следующие виды:

Виды	Уровень влияния	Процент владения	Источники
1. Финансовые инвестиции.	Нет значительного влияния, нет контроля.	Менее 20%	СБУ №8 «Учет финансовых инвестиций»
2. Инвестиции в зависимые хозяйственные товарищества.	Значительное влияние, нет контроля	От 20% до 50%	СБУ №14 «Учет инвестиций в зависимое хозяйственное товарищество»
3. Инвестиции в дочерние хозяйственные товарищества.	Контроль.	Более 50%	СБУ №13 «Консолидируемая финансовая отчетность и учет инвестиций в дочерние товарищества»

Таблица 3. Виды инвестиций в Республике Казахстан

Инвестиции – это вложение капитала во всех его формах с целью его роста в последующих периодах, а также получения текущего дохода.

В зависимости от направления классификации инвестиции подразделяются:

- 1) по объектам вложения (реальные и финансовые);
- 2) по характеру участия в инвестиционном процессе (прямые и непрямые);
- 3) по периоду инвестирования (краткосрочные и долгосрочные);
- 4) по формам собственного инвестируемого капитала (частные и государственные);
- 5) по региональной принадлежности инвесторов (национальные и иностранные).

Реальные инвестиции осуществляются в разнообразных формах, таких как:

- реконструкция;
- новое строительство;
- модернизация;
- инновационное инвестирование в нематериальные активы;
- инвестирование прироста запасов материальных оборотных средств.

Финансовые инвестиции вложение в ценные бумаги или долгосрочные обязательства других юридических лиц и инвестиции в недвижимость, которые не предполагаются с целью перепродажи.

Инвестиционная деятельность вложения инвестиций и осуществление практических действий в целях получения прибыли или достижения иного полезного эффекта.

Субъектами инвестиционной деятельности, осуществляемой в форме капитальных вложений, являются инвесторы, заказчики, подрядчики, пользователи объектов капитальных вложений и другие лица. Субъектами инвестиционной деятельности могут быть физические и юридические лица. Объектами капитальных вложений являются находящиеся в частной, государственной, муниципальной и других формах собственности различные виды вновь создаваемого или модернизируемого имущества.

Критерии инвестирования:

Вкладывать средства в производство, в ценные бумаги и другие цели, если:

1. Чистая прибыль данного вложения превышает чистую прибыль от вложения этих средств на банковский депозит.
2. Рентабельность инвестиций выше уровня инфляций.
3. Рентабельность данного проекта с учетом фактора времени выше рентабельности альтернативных проектов.
4. Рентабельность активов предприятия после осуществления проекта увеличивается (не уменьшается) и в любом случае превысит среднюю расчетную ставку по заёмным средствам.
5. Рассматриваемый проект соответствует генеральной стратегической линии предприятия.

Лизинг. Основными видами лизинга как отечественными, так и зарубежными специалистами признаются финансовый и оперативный лизинг. В данном случае критериев для разграничения много. Это и степень окупаемости объекта лизинга, и условия его амортизации, тип арендуемого имущества, и объем обязанностей лизингодателя, и срок использования оборудования и многие другие признаки.

Аренда рассматривается как капитальная, если она соответствует одному из следующих четырех требований:

- К моменту истечения срока аренды право владения активами должно быть передано арендатору;
- Условия договора предоставляют право покупки имущества с конкурентных торгов;
- Срок аренды составляет 75% и более предлагаемого экономически обоснованного срока службы арендуемых активов;
- Дисконтированная стоимость минимальных арендных платежей в соответствии с договором об аренде составляет 90% и более реальной стоимости арендуемых активов за вычетом инвестиционного налогового кредита, удержанного арендодателем.

Во всех остальных случаях аренда считается операционной и не учитывается по статьям активов и пассивов бухгалтерского баланса.

Оперативный лизинг - это сделка кратко-среднесрочного характера, в которой амортизируется лишь часть стоимости оборудования через арендные платежи. Оборудование, поставляемое по оперативному лизингу, не ставится на баланс арендатора. По таким сделкам лизингодатель часто берет на себя вопросы техобслуживания, страхования, уплаты налогов на собственность и др. С точки зрения финансовой отчетности и учета к категории оперативного

лизинга относят сделки, не соответствующие критериям финансового лизинга.

Финансовый лизинг по экономической сути является сделкой, в которой арендатор получает в пользование оборудование в течение полного срока или большей части жизненного цикла имущества; арендные платежи полностью переводятся лизингодателю (а не займодателям, например), на арендаторе лежит ответственность за техобслуживание, уплату налогов и страхование оборудования 4 совокупные арендные платежи, получаемые лизингодателем за весь жизненный цикл оборудования, полностью покрывают первоначальную стоимость оборудования и обеспечивают доход на инвестированный капитал.

Мобилизация основных средств в капитальном секторе:

$$M = A - H \pm K,$$

где, A - ожидаемое наличие оборотных активов на начало планируемого года;

H - планируется потребить в оборотных средствах стройки на конец планируемого года;

K - прирост (снижение) устойчивой кредиторской задолженности в течении планируемого года.

При выявлении мобилизации внутренних ресурсов в плане финансирования предусматривается дополнительное ассигнование сверх объёма капитальных вложений.

Мобилизация имеет важное значение для обеспечения устойчивого финансового положения стройки, своевременных расчётов с подрядными строителями, монтажными организациями, поставщиками оборудования и товарно-материальных ценностей.

Таким образом, *источниками формирования основного капитала являются:*

- уставный капитал;
- прибыль;
- инвестиции;
- кредиты;
- амортизация;
- лизинг;
- аренда;
- мобилизация внутренних ресурсов.

Тема 4. Оборотный капитал

Оборотные средства (оборотные активы, оборотный капитал) – активы, которые могут быть в течение одного производственного цикла, либо одного года превращены в денежные средства. **Чистый оборотный капитал** (собственные оборотные средства, функционирующий капитал) – разность между текущими активами и текущими обязательствами.

Оборотный капитал подразделяется:

постоянную часть;
переменную часть.

Постоянная та часть текущих активов, потребность в которых относительно постоянна в течение определенного цикла.

Переменные (варьирующая часть текущих активов) та часть текущих активов, потребность в которых возникает лишь в отдельные периоды операционного цикла.

В своем обороте оборотные средства последовательно принимают денежную, производительную и товарную форму, что соответствует их делению на:

производственные фонды (на материально производственные запасы: сырье и материалы, вспомогательные материалы, запасные части, незавершенное производство, топливо, тара и тарные материалы, малоценный инвентарь и пр.);

фонды обращения (готовая продукция, денежные средства и дебиторская задолженность).

Объектами управления оборотными, текущими активами являются:

степень их ликвидности;

структура;

величина;

источники покрытия и их структура.

К медленно реализуемым оборотным средствам относятся запасы сырья, материалы, незавершенное производство товаров, готовой продукции, т.е. все материально – производственные запасы.

К быстро реализуемым оборотным средствам относится дебиторская задолженность, поскольку она способна достаточно быстро превратиться в денежные средства.

К абсолютно ликвидным активам относятся денежные средства в кассе и на счетах в банке.

Структура оборотных средств на предприятиях промышленности зависит от отрасли, в которой она работает. Так, запасы материалов наиболее велики в обрабатывающих отраслях промышленности, машиностроения, легкой и пищевой промышленности.

По возможности прямого планирования выделяются нормированные и ненормированные оборотные средства.

Нормированные (планируемые оборотные средства) – это денежные средства, необходимые для создания минимального материально производственного запаса и обеспечения бесперебойного процесса производства и реализации продукции.

По источникам формирования оборотные средства подразделяются:

собственные;

заемные;

привлеченные.

К собственным оборотным средствам относятся суммы собственного капитала и резерва, превышающие сумму внеоборотных активов, которые

преимущественно финансируются за счет долгосрочных займов и кредитов. Эти средства служат источником формирования постоянной потребности предприятия в средствах. Важной проблемой для предприятия является обеспечение сохранности оборотных средств. Для этого сопоставляется сумма ожидаемого (фактического) наличия, собственных оборотных средств предприятия на начало планируемого периода с его совокупной потребностью.

Если плановая потребность превышает сумму собственных оборотных средств предприятия, возникает недостаток собственных оборотных средств. Этот недостаток могут восполнить за счет собственных, временных и заемных средств. Если соотношение обратное, то возникает излишек собственных оборотных средств, который может служить источником финансирования прироста оборотных средств.

Определение потребности оборотных средств. В рыночных условиях определение потребности в оборотных средствах является основной задачей владельцев и менеджеров компаний. Завышение потребности в оборотном капитале также как и занижение вредно. Недостаток оборотных средств отрицательно сказывается на процессе производства и реализации продукта. Предприятие терпит убытки и снижается его финансовая устойчивость.

Определение потребности предприятий в собственных оборотных средствах осуществляется в процессе нормирования, т.е. при определении норматива оборотных средств. Нормирование оборотных средств заключается в разработке длительно действующих норм оборотных средств и ежегодных (ежеквартальных) нормативов.

Различают совокупный норматив и частный норматив. **Совокупный** – это общая сумма оборотных средств предприятия на соответствующий плановый период, определяется как сумма частных нормативов. **Частный** – это размер оборотных средств по отдельным статьям производственно-материальных запасов (по сырью, основным материалам, топливу и т.д.).

Таким образом, норма – это максимальная или минимальная величина расходования какого-либо ресурса на единицу продукции. С помощью нормы, измеряемой натуральными стоимостными и трудовыми параметрами, регламентируются все расходы, связанные с производством продукции. Нормы оборотных средств характеризуют минимальные запасы товарно-материальных ценностей на предприятии и рассчитываются в днях запаса, нормах запаса деталей, рублях на расчетную единицу и т.д.

На предприятиях с сезонными колебаниями выпуска продукции нормы и нормативы могут пересматриваться ежемесячно.

На любом предприятии они обязательно пересматриваются в связи с изменениями технологического процесса, характеристик материалов, обновлением выпускаемой продукции.

Нормы и нормативы устанавливаются с целью:

- недопущения излишнего расходования ресурсов;
- обеспечения установленного режима работы предприятия;

- недопущения отклонений от заданных характеристик выпускаемой продукции;
- соблюдения нормальных условий труда и охраны окружающей среды;
- создания баз данных для планирования деятельности предприятия.

Существует три метода исчисления норматива оборотных средств:

1. коэффициентный;
2. статистико-аналитический;
3. метод прямого счета.

Коэффициентный метод предполагает, что совокупный норматив оборотных средств на начало планируемого периода в размере средних остатков по балансу вполне обоснован и задача определения норматива на конец года заключается в корректировке его с помощью коэффициентов, учитывающих изменения объемов производства и других факторов, влияющих на его сумму в плановом периоде. Например, совокупный норматив в размере остатков составлял на начало планируемого периода 30 млн. тенге. В плановом году намечено увеличение объемов деятельности на 5 %. Изменение цен (инфляция) составит за год 10 %. По плану предусматривается ускорение оборачиваемости оборотных средств на 2 %. Тогда норматив оборотных средств на конец планируемого периода будет равен:

$$30 * 1,05 * 1,1 * 0,98 = 33,67 \text{ млн. тенге.}$$

Аналогичным образом, может быть рассчитан норматив по каждому элементу оборотных средств.

Статистико-аналитический метод предназначен для расчета норматива оборотных средств на основе анализа данных о фактических запасах товарно-материальных ценностей за предшествующий период. Из фактических остатков исключают изменение и ненужные запасы, выявленные в процессе инвентаризации и делают поправки на изменение объемов производства, цен и поставок. Например, однодневный расход равен 15 тыс. тенге, фактические запасы материалов равны норме, рассчитанной в базовом периоде 50 дней.

$$\text{Норматив равен } 15 * 50 = 750 \text{ тыс. тенге.}$$

Для применения этого метода предварительно разрабатываются нормы и нормативы методом прямого счета. *Метод прямого счета* заключается в том, что расчетным путем определяется размер минимальных запасов по видам материальных ценностей. Затем, устанавливают денежные средства, необходимые для создания этих запасов. При расчете норматива оборотных средств – нормы умножаем на тот показатель, по которому установлена эта норма.

Нормативы. Норматив по элементу «Сырье, материалы и аналогичные ценности». Норматив по отдельным видам сырья и материалов рассчитывается по формуле:

$$H = Z * D,$$

где, Z – однодневные затраты сырья, материалов и других аналогичных ценностей в стоимостном выражении;

D – норма оборотных средств в днях.

Норма оборотных средств (D) по отдельным видам материалов включает 5 элементов:

1. транспортный запас - время нахождения оплаченных материалов в пути;

2. выгрузки, приемки, складирования, лабораторного анализа;

3. технологический запас;

4. текущий складской запас;

5. страховой запас.

1. Транспортный запас равен разнице между временем движения пробега платежного документа, акцепта платежного документа у поставщика и потребителя. Размер товарных запасов можно определить путем сопоставления средних остатков, материалов в пути и среднесуточным расходом.

2. Время на приемку, разгрузку, сортировку и складирование сырья, основных материалов и полуфабрикатов определяется из фактического времени, устанавливаемого путем хронометража. На большинстве промышленных предприятий этот норматив отсутствует или составляет один или два дня.

3. Технологический запас необходим для осуществления и подготовки сырья к запуску в производство. К примеру, на мебельном комбинате время необходимое для подготовки сырья к производству (сушка дерева для изготовления мебели из дерева, чтобы оно не деформировалось после сборки).

4. Текущий складской запас является главным и рассчитывается исходя из сроков поставки согласованных в договоре. На предприятиях, потребляющих несколько видов сырья и материалов, получаемые от небольшого количества поставщиков, у которых цикл потребления больше периода их снабжения, тогда текущий, складской запас устанавливается исходя из полного среднего цикла снабжения. В этом случае расчет текущего складского запаса принимает полный цикл снабжения, т.е. 100%.

В некоторых случаях предприятия получают разные виды материалов от разных поставщиков. В этом случае текущий складской запас равен 50 % от среднего интервала снабжения. Например, материал поступил от различных поставщиков. Частота поставок:

а) Поставщик №1, поставляет материал каждые 30 дней;

б) Поставщик №2, поставляет каждые 20 дней;

в) Поставщик №3, поставляет каждые 40 дней;

г) Поставщик №4, поставляет каждые 15 дней;

д) Поставщик №5, поставляет каждые 50 дней.

Удельный вес поставок каждого поставщика в общем объеме поставок составляет соответственно: 10, 30, 25, 20, 15 %.

Средневзвешенный цикл снабжения равен:

$(30 \cdot 10 + 20 \cdot 30 + 40 \cdot 25 + 15 \cdot 20 + 50 \cdot 15) / 100\% = 29,5$ дня.

Текущий складской запас равен 50% от 29,5 дней, т.е. 14,75 дней.

5. Страховой запас предназначен для обеспечения бесперебойной работы предприятия в случае непредвиденных ситуаций. Например, нарушение поставок, перебои подачи транспорта для погрузки, поставка некачественного сырья и другое. Размер страхового запаса составляет 50 % текущего складского запаса (14,8 дней), т.е. 7,4 дней.

Норматив оборотных средств по статье «Вспомогательные материалы». Норма оборотных средств по вспомогательным материалам определяется по видам этих материалов. Вспомогательные материалы можно разделить на две группы: материалы, потребляемые предприятием в больших количествах или на значительную сумму, и все остальные материалы.

К первой группе относятся материалы, расходуемые регулярно и в больших количествах. Норматив рассчитывается так же, как на сырье и основные материалы.

Во вторую группу включаются вспомогательные материалы, используемые в производстве редко и в незначительных объемах. Норматив исчисляется аналитическим методом на основе данных за предыдущие годы.

Общий норматив оборотных средств на вспомогательные материалы представляет собой сумму нормативов обеих групп.

Норматив оборотных средств по статье «Топливо» исчисляется так же, как на сырье и материалы. Не рассчитывается норматив на газообразное топливо и электроэнергию. При исчислении расхода топлива учитывается потребность в топливе для производственных и непроизводственных нужд. Для производственных нужд потребность определяется исходя из производственной программы и норм расхода на единицу продукции по цехам; для непроизводственных - на основе объема выполняемых работ.

Рассчитывается норма оборотных средств по топливу в днях методом, аналогичным методу расчета нормы по сырью и материалам. При определении стоимости расхода топлива за один день надо из сметы затрат по данной статье исключить стоимость газа и прибавить расход топлива по непромышленным хозяйствам, не учтенный в смете затрат на производство.

Норматив по элементу «Тара и тарные материалы». Норма оборотных средств по таре определяется в зависимости от способа ее заготовки и хранения. Поэтому методы расчета по таре в разных отраслях неодинаковы.

- На предприятиях, которые используют для упаковок продукции покупную тару, норма оборотных средств определяется так же, как по сырью и материалам.

- По таре собственного производства, используемой для упаковки готовой продукции и включаемой в ее оптовую цену, норма запаса в днях определяется временем нахождения этой тары на складе от момента ее изготовления до упаковки в нее продукции. Если стоимость тары собственного производства не включается в оптовую цену готовой продукции, а входит в стоимость валовой и товарной продукции, норматив

по ней не устанавливается, так как он учитывается в нормативе по готовой продукции.

По возвратной таре, получаемой от поставщика с сырьем и материалами, норма оборотных средств зависит от средней продолжительности одного оборота тары с момента оплаты счета за тару вместе с сырьем до оплаты счета за возвращенную тару поставщиком.

- Стоимость тары, предназначенной для хранения сырья, материалов, деталей и полуфабрикатов на складах и в цехах, не учитывается при определении норматива оборотных средств по таре, так как она входит в состав основных фондов или малоценных и быстроизнашивающихся предметов.

Норматив оборотных средств на запасные части устанавливается по каждому виду запасных частей в отдельности, исходя из сроков их поставки и времени использования для ремонта. Норматив может исчисляться исходя из типовых норм на единицу балансовой стоимости основных средств, аналитическим методом на основе данных прошлых лет.

Норматив по малоценным и быстроизнашивающимся предметам рассчитывается отдельно по инструментам и приспособлениям, малоценному инвентарю, специальной одежде и обуви, специальному инструменту и приспособлениям.

По инструментам и приспособлениям норматив определяется методом прямого счета исходя из полагающегося набора малоценного и быстроизнашивающегося инструмента и его стоимости.

По малоценному инвентарю норматив устанавливается отдельно по конторскому, бытовому и производственному инвентарю. Норматив по конторскому и бытовому инвентарю определяется исходя из числа мест и стоимости набора инвентаря на одно место; по производственному инвентарю - исходя из необходимости комплекта этого инвентаря и его стоимости.

Норматив оборотных средств по спецодежде и обуви определяется на основе численности работников, которым они полагаются, и стоимости одного комплекта. Норматив по этой группе оборотных средств на складе определяется умножением однодневного расхода на норму запаса в днях, включающую транспортный, текущий и страховой запасы.

По специальному инвентарю и приспособлениям норматив определяется исходя из их полагающегося набора, стоимости и срока службы.

На предприятиях, имеющих небольшой удельный вес малоценных и быстроизнашивающихся предметов в структуре оборотных средств, норматив рассчитывается на основе отношения средних фактических запасов к сумме затрат на производство.

Исходя, из порядка учета малоценных и быстроизнашивающихся предметов и инвентаря на балансе по остаточной стоимости норматив по этой статье рассчитывается: по предметам, находящимся на складе по

полной стоимости, а находящимся в эксплуатации - по остаточной стоимости за вычетом износа.

Норматив по незавершенному производству. К незавершенному производству относятся: затраты на незаконченную производством продукцию на разных стадиях технического процесса, ее изготовления и запасы полуфабрикатов собственного производства, потребность в оборотных средствах, выделенных для образования заделов незавершенного производства включая полуфабрикаты собственного производства, которые зависят от объема производства, длительности производственного цикла и коэффициента нарастания затрат. *Длительность производственного цикла* равна времени с момента начала первой технологической операции до приемки готового изделия на складе готовой продукции. Норма оборотных средств по незавершенному производству определяется как произведение длительности производственного цикла в днях и коэффициента нарастания затрат.

$$n = T_{ци} * K_{нз},$$

$$H_{нп} = \frac{C_{пр, IV} * T_{ци} * K_{нз}}{90},$$

где n - норма оборотных средств;

$T_{ци}$ - длительность производственного цикла в днях;

$K_{нз}$ - коэффициент нарастания затрат;

$H_{нп}$ - оборотных средств по незавершенному производству;

$C_{пр, IV}$ - стоимость производимой продукции IV квартала.

Коэффициент нарастания затрат ($K_{нз}$) представляет собой отношение средней стоимости незавершенного производства к общей сумме затрат на производство готовой продукции.

При равномерном нарастании затрат на производство коэффициент ($K_{нз}$) можно определить по формулам:

$$K_{нз} = ((A * 1) + (B * 0,5)) / (A + B), \text{ или}$$

$$K_{нз} = (Z_n + (Z_o * 0,5)) / C,$$

где, A - первоначальные затраты первого дня;

B - все последующие затраты на производство;

Z_n - затраты первого дня;

Z_o - все последующие затраты;

C - производственная себестоимость.

Пример: Затраты на производство валовой продукции по плану IV квартала составляют 756 000, в том числе единовременные расходы в начале процесса производства - 360 000 и все последующие затраты - 396 000.

Коэффициент нарастания затрат:

$$((360000 * 1) + (396000 * 0,5)) / 756000 = 558000 / 756000 = 0,738.$$

При средней длительности производственного цикла 6,8 дня норма оборотных средств равна 5 дням ($6,8 * 0,738$).

На предприятиях, где затраты на производство нарастают неравномерно, коэффициент исчисляется с учетом конкретных условий

распределения затрат по дням. Коэффициент может быть исчислен по следующей формуле:

$$K_{\text{н}} = (Z_1 * D) + (Z_2 * D - 2) + (Z_3 * D - 3) + (Z_n * D - n) / (3 * D),$$

где $Z_1, Z_2, Z_3, \dots, Z_n$ - затраты отдельных дней длительности цикла;

D - длительность производственного цикла.

Пример:

Z_1 - 5000 тенге;

Z_3 - 15000 тенге;

Z_4 - 10000 тенге;

Z_8 - 5000 тенге;

D - 10 дней.

$$K_{\text{н}} = (5000 * 9) + (15000 * 7) + (10000 * 6) + (5000 * 2) / (35000 * 10) = 220\,000 / 350\,000 \approx 0,6$$

Норматив по готовой продукции, выделяемый для образования готовой продукции на складе, зависит от объема среднесуточного выпуска продукции по производственной себестоимости длительности нахождения продукции на складе до отгрузки, продолжительности оформления транспортных и платежных документов и сдачи их в банк на инкассо. Для расчета норматива оборотных средств на готовую продукцию однодневный выпуск товарной продукции по себестоимости продукции, в соответствующем планируемом квартале, умножаем на выраженную в днях норму оборотных средств в запасе готовой продукции.

Норматив оборотных средств на готовую продукцию исчисляется по формуле:

$$H = P * D,$$

где, P - однодневный выпуск товарной продукции по производственной себестоимости;

D - норма запаса в днях.

Нормы оборотных средств (D) по готовой продукции определяются отдельно для готовой продукции на складе и для товаров отгруженных, по которым расчетные документы находятся в оформлении.

Норма (D) по готовой продукции на складе определяется временем комплектования и накопления продукции до необходимых размеров, хранения продукции на складе до отгрузки, упаковки и маркировки продукции, доставки ее до станции отправления и отгрузки.

Норма (D) по товарам отгруженным, по которым документы не сданы в банк, определяется установленными сроками выписки счетов и платежных документов, сдачи документов в банк, временем зачисления сумм на счета предприятия.

Норматив по статье «Расходы будущих периодов» исчисляется по формуле:

$$H = B_n + P_n - P_o$$

где H - норматив оборотных средств по расходам будущих периодов;

B_n - сумма средств (по ожидаемому исполнению или бухгалтерскому балансу), вложенная в эти расходы на начало планируемого периода, за

вычетом кредитов банка в тех отраслях промышленности, где эти расходы являются объектом банковского кредитования;

P_n - расходы, производимые в планируемом году;

P_s - расходы, включаемые в себестоимость продукции планируемого года, предусмотренные по смете производства.

Таким образом, по каждому элементу оборотных средств устанавливаются частные нормативы, затем определяем совокупный норматив оборотных средств, отражающий общую потребность предприятия в собственных оборотных средствах, в планируемом периоде, путем сложения частных нормативов. Далее необходимо сравнить полученный совокупный норматив с совокупным нормативом прошлого периода, чтобы определить изменения. Разница составляет прирост или уменьшение норматива оборотных средств, что находит отражение в финансовом плане. При уменьшении норматива, внебюджетные средства могут быть направлены в фонд накопления или в резервные фонды, если увеличилась, то прирост предусматривается в финансовом плане и определяется источники прироста

Источники формирования и прироста оборотных средств. На предприятиях вновь образованных источниками финансирования, являются средства уставного капитала, акционерный капитал, средства централизованных и других источников, долгосрочные и краткосрочные кредиты банков.

На действующих предприятиях к источниками финансирования относятся собственные средства (прибыль, амортизация), прирост кредиторской задолженности постоянно находящийся в обороте предприятия, минимальная переходящая из месяца в месяц задолженность по оплате труда персонала, резервы на покрытие предстоящих расходов, минимальная переходящая задолженность перед бюджетом и внебюджетными государственными фондами, средства кредиторов полученные в качестве предоплаты от покупателей по залогу за возвратную тару, переходящие остатки фонда потребления и др.

В зависимости от выбора, источники покрытия переменной части текущих активов различают 4 моделями поведения.

1 Консервативная модель состоит в том, что и постоянная и переменная части оборотного капитала покрываются собственными средствами, в этом случае, собственный оборотный капитал равен текущим активам

2. Идеальная модель. Некоторая часть постоянных текущих активов и вся переменная часть финансируется за счет краткосрочной, кредиторской задолженности и кредита.

3 Агрессивная модель. Предполагает финансирование значительной части постоянных текущих активов и всей варьирующей части за счет краткосрочной кредиторской задолженности.

4. Компромиссная модель. Наиболее практична - вся постоянная часть текущих активов и половина переменной части покрываются собственным капиталом и другими долгосрочными источниками

Показатели эффективности использования оборотных средств:

Коэффициент оборачиваемости, который определяется делением объема реализации продукции в оптовых ценах на средний остаток оборотных средств на предприятии:

$$K_o = P_n / CO,$$

где, K_o коэффициент оборачиваемости оборотных средств, обороты

P_n - объем реализованной продукции, тенге;

CO - средний остаток оборотных средств, тенге;

Коэффициент оборачиваемости характеризует число кругооборотов, совершаемых оборотными средствами предприятия за определенный период (год, квартал), или показывает объем реализованной продукции, приходящийся на 1 тенге оборотных средств. Из формулы видно, что увеличение числа оборотов ведет либо к росту выпуска продукции на 1 тенге оборотных средств, либо к тому, что на этот же объем продукции требуется затратить меньшую сумму оборотных средств.

Коэффициент загрузки оборотных средств, величина которого обратна коэффициенту оборачиваемости. Он характеризует сумму оборотных средств, затраченных на 1 тенге реализованной продукции:

$$K_3 = CO / P_n$$

где, K_3 — коэффициент загрузки оборотных средств.

Длительность одного оборота в днях, которая находится делением количества дней в периоде на коэффициент оборачиваемости K_o :

$$T = D / K_o$$

где, D — число дней в периоде (360, 90).

Чем меньше продолжительность оборота оборотных средств или больше число совершаемых ими кругооборотов при том же объеме реализованной продукции, тем меньше требуется оборотных средств, и, наоборот, чем быстрее оборотные средства совершают кругооборот, тем эффективнее они используются. Эффект ускорения оборачиваемости оборотных средств выражается в **высвобождении**, уменьшении потребности в них в связи с улучшением их использования.

Пребывание оборотных средств в сфере обращения не способствует созданию нового продукта. Излишнее отвлечение их в сферу обращения - отрицательное явление. Важнейшими предпосылками сокращения вложений оборотных средств в эту сферу являются рациональная организация сбыта готовой продукции, применение прогрессивных форм расчетов, своевременное оформление документации и ускорение ее движения, соблюдение договорной и платежной дисциплины.

Ускорение оборота оборотных средств позволяет высвободить значительные суммы, и таким образом, увеличить объем производства без дополнительных финансовых ресурсов, а высвободившиеся средства использовать в соответствии с потребностями предприятия.

Тема 5. Затраты на производство и реализацию продукции (работ и услуг) и другие расходы корпораций

Целью управления затратами является постоянная поддержка конкурентоспособности выпускаемой продукции и одновременной финансовой устойчивости предприятия (корпораций). Для того чтобы правильно управлять затратами необходимо:

1. Дать им определение, охарактеризовать их сущность.

2. Классифицировать их по конкретным признакам, позволяющим установить уровень затрат по объектам управления ими, осуществить планирование, учет, контроль и анализ.

В экономической литературе понятия расходов, затрат и себестоимости часто считаются идентичными, но между ними есть различия. В экономическом смысле **расходы** это понесенные предприятием финансовые затраты на получение доходов в течение определенного времени.

В зависимости от их характера, условий осуществления и направлений деятельности расходы предприятий подразделяются:

- 1) расходы по обычным видам деятельности;
- 2) операционные расходы;
- 3) внереализационные расходы.

Понятие издержек шире, чем понятие расходы. Расходы подразумевают, конкретные выплаты в течение определенного времени. Издержки могут не иметь документальной основы, а расходы отражают в отчетности и могут быть осуществлены как за счет себестоимости так и за счет дохода остающегося в распоряжении (прибыли) предприятия.

Затраты характеризуют в денежном выражении объем ресурсов, используемых в определенных целях и трансформируются в себестоимости продукции (работ, услуг). Стоимостным выражением затрат является **себестоимость** продукции, которая является важнейшей экономической категорией и качественным показателем, т.к. она характеризует уровень использования всех ресурсов (переменного и постоянного капиталов) находящегося в распоряжении предприятия.

Предметом управления являются *затраты предприятия* во всем их многообразии для чего их *следует классифицировать по следующим признакам*

1. По экономическому содержанию (по видам расходов):
 - а) статьи расходов (статьи калькуляции);
 - б) экономические элементы затрат.
2. По отношению к производственному процессу:
 - а) основные;
 - б) накладные.
3. По отношению к объему производства:
 - а) переменные;
 - б) условно постоянные

4. По однородности своего состава:
 - а) одноэлементные;
 - б) комплексные.
5. По способу включения в себестоимость продукции:
 - а) прямые;
 - б) косвенные.
6. По участию в процессе производства:
 - а) производственные;
 - б) вне производственные.
7. По периодичности возникновения:
 - а) текущие;
 - б) единовременные.
8. По возможности планирования:
 - а) планируемые;
 - б) непланируемые.
9. По видам продукции.

Согласно стандартам бухгалтерского учета №7 в Республике Казахстан **затраты делятся на следующие статьи:**

- 1) материалы;
- 2) оплата труда;
- 3) социальные отчисления;
- 4) накладные расходы.

К элементам затрат относятся:

- 1) сырье и материалы;
- 2) оплата труда;
- 3) энергия;
- 4) топливо;
- 5) амортизация и прочие.

Управление текущими затратами рассматривается в жёсткой связи с результатами производственной деятельности.

Для принятия решения о планировании состава, структуры и величины текущих затрат используют:

фактические данные о себестоимости продукции и полученной прибыли за истекший период;

- детальную информацию об ожидаемых затратах и доходах.

В случае, если существенной разницы в объёме производства и реализации не планируется, то для принятия решения о величине затрат можно использовать данные истекшего периода с применением к ним индекса инфляции.

При существенных изменениях производственной программы необходим детальный анализ содержания затрат, их состава, структуры с тем, чтобы рассмотреть альтернативные варианты, оценить их эффективность в зависимости от изменения объёма производства продукции, её цены, оплаты труда и других факторов.

Исходя из этих позиций финансового менеджмента, все текущие затраты предприятия подразделяются на:

- переменные;
- постоянные;
- смешанные /23/.

Переменные затраты – зависят от объёма производства продукции и изменяются прямо пропорционально изменению объёма производства. С ростом объёма производства они увеличиваются, наоборот, снижаются при уменьшении объёма производства. Следует иметь в виду, что переменные затраты на единицу продукции являются постоянной величиной, а совокупные переменные затраты имеют линейную зависимость от объёма производства.

Переменные затраты носят производственный и непроизводственный характер. К переменным затратам производственного назначения относятся затраты на приобретение сырья и материалов, технологического топлива и энергии, основную заработную плату производственных рабочих и т. д.

К переменным затратам непроизводственного назначения относятся транспортные издержки, торгово-комиссионные сборы за продажу и другие расходы, которые зависят от величины выручки от реализации продукции.

На практике нередко возникают ситуации, когда затраты по той или иной статье переменных затрат изменяются в иных темпах, чем объём производства (при покупке сырья его стоимость может иметь отклонения в зависимости от закупаемой партии, как известно, чем больше величина закупки, тем меньше цена).

Постоянные затраты – это затраты, не зависящие от динамики объёма производства за определённый период времени. К ним относятся: амортизационные отчисления, заработная плата управленческого персонала, расходы на отопление и освещение помещений, арендная плата, денежные расходы на административно-хозяйственные нужды и т. д.

Постоянные затраты могут изменяться под воздействием факторов, не связанных с изменением объёма производства. К таким факторам можно отнести рост цен, переоценку основных фондов, изменение норм амортизационных отчислений, которые влекут за собой увеличение постоянных затрат.

Кроме того, отдельные виды затрат в определённых условиях, можно отнести либо к постоянным, либо к переменным. Например, их зависимость от формы оплаты труда: при сдельной форме оплаты труда расходы на заработную плату относят к переменным; при твёрдом окладе эти затраты считаются постоянными.

Смешанные затраты включают в себя как постоянные, так и переменные затраты. К ним относятся: почтовые телеграфные расходы, затраты на текущий ремонт оборудования, командировочные расходы, затраты на материально-техническое обеспечение и т. п.

В зависимости от величины и возможности планирования их можно не либо не учитывать, либо в каждом конкретном случае выделить в них постоянные и переменные затраты.

Классификация затрат на постоянные и переменные необходима для принятия управленческих решений и помогает финансовому менеджеру решать следующие задачи:

1. Оценить окупаемость затрат;
2. Оптимизировать величину прибыли;
3. Определить запас финансовой прочности предприятия.

Также затраты предприятия, представленные в основном издержками обращения подразделяются на:

полезные, которые способствуют результативному осуществлению торгово-производственного или торгово-хозяйственного процесса предприятия;

- бесполезные, т. е. связанные с обслуживанием неиспользуемой части трудовых, материальных и финансовых ресурсов предприятия (амортизационные отчисления по неиспользуемому оборудованию; выплата процентов за кредит, средства которого в отчётном периоде не использовались).

По возможностям отнесения на конкретные результаты деятельности предприятия выделяют следующие издержки обращения:

Прямые затраты это расходы, связанные с производством отдельных видов продукции (на сырьё, основные материалы, покупные изделия и полуфабрикаты, основную заработную плату производственных рабочих и др.), которые могут быть прямо или непосредственно включены в себестоимость продукции.

Под косвенными затратами понимаются расходы, связанные с производством нескольких видов продукции (расходы на содержание и эксплуатацию оборудования, цеховые и др.), включаемые в себестоимость продукции через их распределение.

В группировке затрат по статьям прямые расходы, как правило, учитываются в разрезе элементов, а косвенные образуют комплексные статьи (состоят из затрат, включающих несколько элементов), различающиеся по их функциональной роли в производственном процессе.

В нынешних условиях рыночной экономики на малых и средних предприятиях используют сокращённую номенклатуру калькуляционных статей.

Перед предприятиями стоит задача получения быстрой и как можно более достоверной информации об издержках производства. Нередко предпринимателям приходится составлять калькуляции затрат на базе определённых предложений. При этом назначение калькуляции затрат – получение информации индикативного характера, позволяющей выявить отклонения от заданных норм, планов, заранее установленных стандартов, определить причину этих отклонений и принять необходимые меры по устранению или сокращению подобных отклонений. Согласно Стандарту

бухгалтерского учёта № 7 «Учёт товарно-материальных запасов» в группировке затрат по статьям прямые расходы, как правило, учитываются в разрезе элементов, а косвенные образуют комплексные статьи (состоят из затрат, включающих несколько элементов), различающиеся по их функциональной роли в производственном процессе.

В статье «Материалы» отражается стоимость:

приобретаемых со стороны сырья, основных материалов с учётом транспортно-заготовительных расходов, которые входят в состав вырабатываемой продукции;

покупных материалов, используемых в процессе производства продукции для обеспечения нормального технологического процесса и для упаковки продукции; природного сырья (попенная плата, плата за воду и другие платежи);

- покупных изделий, полуфабрикатов, подвергающихся дополнительной обработке на данном субъекте;

- работ и услуг производственного характера, выполняемых сторонними субъектами;

- топлива на технологические цели;

- всех видов покупной энергии.

Из затрат на материалы, включаемых на себестоимость продукции, исключается стоимость возвратных отходов. Под возвратными отходами производства понимаются остатки сырья, материалов или полуфабрикатов, образовавшихся в процессе превращения исходного материала в готовую продукцию, утратившие полностью или частично потребительские качества исходного материала или вовсе не используемые по прямому назначению.

В статье «Оплата труда» отражаются затраты:

на оплату труда, основного производственного персонала субъекта, включая премии рабочим, служащим за производственные результаты, стимулирующие выплаты, в том числе компенсации по оплате труда в связи с повышением цен и индексацией доходов, компенсации, а также затраты на оплату труда не состоящих в штате организации занятых в основной деятельности работников.

В статье «Отчисления на страхование» отражаются отчисления по установленным законодательством нормам органам социального страхования, Пенсионного фонда, из затрат на оплату труда работников, включаемых в себестоимость продукции (кроме тех видов оплаты, на которые страховые взносы не начисляются).

Накладные расходы это расходы, связанные с управлением и обслуживанием производства, которые имеют ряд общих характеристик.

В статью «Накладные расходы» включаются:

- затраты по обеспечению производства сырьём, материалами, топливом, энергией, инструментом, приспособлениями, другими средствами и предметами труда;

- затраты по поддержанию основных производственных фондов в рабочем состоянии;

- оплата труда вспомогательного производственного персонала;
- плата за аренду производственных фондов;
- командировочные расходы;
- затраты по обеспечению нормальных условий труда и техники безопасности;
- потери от простоев, а также другие производительные расходы и потери.

В перечень затрат, составляющих накладные расходы, могут быть внесены изменения с учётом особенностей техники, технологии и организации производства соответствующей отрасли и удельного веса в себестоимости продукции отдельных видов затрат.

Все другие затраты, не вошедшие в ранее перечисленные элементы затрат, получают отражение в элементе «Прочие затраты». Это налоги, сборы, отчисления в специальные фонды, платежи по кредитам в пределах установленных ставок, затраты на командировки, оплата услуг связи и т. д.

Таким образом, группировка затрат по статьям калькуляции отражает место возникновения этих затрат и применяется для планирования, учёта и калькулирования затрат на производство и реализацию единицы продукции, всей товарной продукции. Она содержит во многих случаях комплексные статьи затрат.

Текущие затраты возвращаются предприятию по завершении цикла производства и реализации продукции в составе выручки от реализации продукции. Для выявления финансового результата необходимо сопоставить выручку с затратами на производство продукции и её реализацию, то есть себестоимостью продукции. Предприятие получает прибыль, если выручка превышает себестоимость; если выручка равна себестоимости, то удалось лишь возместить затраты на производство и реализацию продукции и прибыль отсутствует; если затраты превышают выручку, то предприятие получает убыток, то есть отрицательный финансовый результат, что ставит его в сложное финансовое положение, не исключающее и банкротство.

Самым эффективным методом решения взаимосвязанных задач, а если брать шире финансового анализа с целью оперативного и стратегического планирования служит операционный анализ, называемый также анализом «Издержки – Объём – Прибыль» («Costs – Volume – Profit» – CVP), отслеживающий зависимость финансовых результатов бизнеса от издержек и объёмов производства – сбыта /23/.

Анализ «Издержки Объём – Прибыль» служит для ответа на важнейшие вопросы, возникающие перед финансистами предприятия на всех основных этапах его денежного оборота.

Ключевыми элементами операционного анализа служат: операционный рычаг, порог рентабельности и запас финансовой прочности предприятия. Операционный анализ неотъемлемая часть управленческого учёта. В отличие от внешнего финансового анализа, результаты операционного (внутреннего) анализа могут составлять коммерческую тайну предприятия.

Сопоставление выручки от реализации продукции с совокупными затратами даёт возможность определить величину прибыли, которую можно

получить при заданном объеме производства и соотношении переменных и постоянных затрат.

С целью оптимизации величины прибыли финансовый менеджер должен определить влияние изменения объема производства на величину прибыли при заданном соотношении постоянных и переменных затрат.

Изменяя соотношение между постоянными и переменными затратами в пределах возможностей предприятия, можно решить вопрос оптимизации величины прибыли. Эта зависимость носит название «Эффект производственного рычага». Действие операционного (производственного, хозяйственного) рычага проявляется в том, что любое изменение выручки от реализации всегда порождает более сильное изменение прибыли.

Сила воздействия производственного рычага определяется как частное от деления выручки от реализации за минусом переменных затрат на прибыль от реализации. В практических расчетах для определения силы воздействия операционного рычага применяют отношение так называемой валовой маржи (результата от реализации после возмещения переменных затрат) к прибыли. Валовая маржа представляет собой разницу между выручкой от реализации и переменными затратами. Этот показатель в экономической литературе обозначается тоже как сумма покрытия. Желательно, чтобы валовой маржи хватало не только на покрытие постоянных расходов, но и на формирование прибыли.

Сила воздействия операционного рычага = Валовая маржа / Прибыль

Сила воздействия операционного рычага = $24408,65 : 1743,475 = 14$.

Это означает, что при возможном увеличении выручки от реализации, скажем на 5%, прибыль возрастет на $5\% * 14 = 70\%$; при снижении выручки от реализации на 6%, прибыль снизится на $6\% * 14 = 84\%$.

Чем больше доля постоянных затрат в общей величине издержек, тем сильнее сила воздействия производственного рычага и наоборот. Такая закономерность действует в условиях роста выручки от реализации. При её снижении сила воздействия операционного рычага возрастает вне зависимости от доли постоянных затрат гораздо быстрее.

Сила воздействия операционного рычага в значительной степени зависит от среднеотраслевого уровня фондоемкости: чем больше стоимость основных средств, тем больше постоянные затраты. Увеличение доли постоянных затрат ещё больше увеличит силу воздействия производственного рычага.

Отсюда можно сделать следующие выводы:

- Сила воздействия производственного рычага зависит от структуры активов предприятия, доли внеоборотных активов (основных средств);
- Высокий удельный вес постоянных затрат сужает границы мобильного управления текущими затратами;
- Чем больше сила воздействия производственного рычага, тем выше предпринимательский риск.

Эффективное управление текущими затратами невозможно без определения порога рентабельности. Порог рентабельности – это такая

выручка от реализации, при которой предприятие уже не имеет убытков, но еще не имеет и прибыли. Валовой маржи в точности хватает на покрытие постоянных затрат, и прибыль равна нулю.

С помощью порога рентабельности определяется период окупаемости затрат. Чем меньше порог рентабельности, тем скорее окупаются затраты и наоборот – высокий порог рентабельности замедляет окупаемость затрат.

Порог рентабельности = Постоянные затраты / Валовая маржа (в относительном выражении к выручке).

Порог рентабельности составляет $22665,175 : 0,35 = 64757,642$ тыс.тг.

Определив, какому количеству производимых товаров соответствует, при данной цене реализации, порог рентабельности, получаем пороговое значение объема производства. Пройдя данный порог рентабельности, фирма имеет дополнительную сумму валовой маржи на каждую очередную единицу товара, и конечно, наращивается масса прибыли.

Если же выручка от реализации опускается ниже порога рентабельности, то финансовое состояние предприятия ухудшается, образуется дефицит ликвидных средств.

Разница между достигнутой фактической выручкой от реализации и порогом рентабельности и составляет запас финансовой прочности предприятия.

Запас финансовой прочности = Выручка от реализации – Порог рентабельности.

Запас финансовой прочности = $69739 - 64757,642 = 4981,358$ тыс.тенге.

Как видно из расчёта, запас финансовой прочности составляет – 4981,358 тыс.тенге., что соответствует примерно 7% выручки от реализации. Следовательно, предприятие может выдержать 7-ми процентное снижение выручки от реализации без серьёзной угрозы для своего финансового положения.

Таким образом, стратегия управления текущими затратами сводится к определению:

- Суммарных текущих затрат, необходимых для выпуска определённого объёма продукции;
- Оптимального соотношения между постоянными и переменными затратами;
- Запаса финансовой прочности;
- Сроков окупаемости текущих затрат предприятия

Финансовый менеджер на основе анализа различных вариантов формирования текущих затрат, может выбрать наиболее подходящий для конкретных экономических условий деятельности своего предприятия /23/.

Планирование затрат (себестоимости) осуществляется в целях подготовки исходной информации для планирования дохода и рентабельности основных показателей эффективности производства. Обеспечение необходимых условий для осуществления хозяйственно – расчетных взаимоотношений между подразделениями предприятия (планирование затрат по центрам ответственности), проведения правильной

маркетинговой и ценовой политики, выработки и принятия оптимальных управленческих решений в области финансовой политики, выявления нормальной величины технических затрат, при определенных условиях производства.

Планирование затрат на основе раздельного планирования постоянных и переменных расходов. Этот метод планирования получил большое распространение в зарубежной практике финансового менеджмента и является основой для определения порога рентабельности, показателя силы воздействия производственного рычага и оперативного расчета, дохода (прибыли) от реализации. Для достижения оптимальных финансовых резервов, финансовые менеджеры должны участвовать вместе с другими службами, не только в планировании величины затрат, но и в определении их рациональной структуры.

Планирование себестоимости по технико-экономическим факторам. Планированию себестоимости должен предшествовать тщательный и всесторонний анализ сложившегося уровня затрат, в ходе которого устанавливается влияние на себестоимость продукции основных технико-экономических факторов в базовом периоде.

Планирование себестоимости по факторам используется при разработке текущих (годовых) и перспективных планов себестоимости продукции, работ и услуг. Сущность планирования по факторам заключается в том, что с помощью специальных расчетов устанавливается изменение уровня затрат, сложившихся в базисном предплановом году под действием изменений в технико-экономических условий производства, намечаемых на планируемый год.

Преимущества метода – сокращенный состав и объем, необходимой входной информации, высокая степень обоснованности плана, имущественное уменьшение трудоемкости расчета, как при ручной, так и автоматизированной обработки данных. Выделения в изменений себестоимости доли участия каждого планируемого мероприятия и других намечаемых изменений.

Недостаток метода – невозможность получить все необходимые плановые расчеты себестоимости (калькуляции, сметы и другое).

Данная система планируемых затрат позволяет рассчитать экономию в плановом периоде как переменных, так и условно постоянных расходов.

Нормативный метод планирования затрат. Сущность метода – плановая сумма затрат для каждого вида ресурсов определяется исходя из разработанных норм и нормативов расходования этих ресурсов на единицу всех видов продукции, работ и услуг и планируемого объема продукции работ и услуг. Расчет плана ведется в следующем порядке, одновременно в калькуляционном и полном разрезах:

1. Сводный бюджет затрат на производство получается как сумма всех прямых затрат, смет (бюджетов), комплексных затрат и смет затрат по вспомогательным цехам, причем суммирования производятся отдельно по

каждому экономическому элементу из всех расходов и смет исключаются выделенные в расшифрованную строку услуги других производств.

2. Плановая калькуляция себестоимости единицы продукции, полученной на основе расчета плановой величины прямых расходов на единицу продукции.

3. Калькуляция себестоимости единицы продукции, плановая себестоимость товарной продукции, а также план выпуска и продажи продукции в натуральном выражении и средние цены продаж на нее выступают в качестве исходных данных, для расчета остальных показателей плана по себестоимости реализуемой продукции, затрат на 1 тенге товарной продукции.

$$Z_p = O_1 + \text{ТП} - O_2 + C.$$

Z_p - плановая сумма затрат на производство и реализацию продукции;

O_1 - остатки не реализованной продукции на начало планового года по производственной себестоимости;

O_2 - остатки не реализованной продукции на конец планового года по производственной себестоимости;

ТП - товарная продукция, произведенная в плановом году по производственной себестоимости;

C - непроизводственные расходы.

Экономия от снижения себестоимости продукции под влиянием различных факторов определяется следующими формулами:

$$Э_z = (Z_m - (Z_m * P_z) / P_z) * T,$$

$$Э_o = (Z_o - (Z_o * P_o) / P_o) * T,$$

$$Э_n = (Z_n - (Z_n * H_p) / 100) * T$$

$Э_z$ - Экономия от снижения себестоимости за счет роста производительности труда;

Z_m - Затраты по заработной плате и социальному налогу на единицу изделия или 1 тенге готовой продукции;

P_z - Среднегодовая заработная плата одного рабочего в планируемом году в процентах к среднегодовой заработной плате в базовом году;

P_o - Среднегодовая выработка на одного работающего в планируемом году в процентах к среднегодовой выработке в базовом году;

T - Выпуск товарной продукции в планируемом году в натуральном выражении или в оптовых ценах предприятия;

$Э_o$ - Экономия по снижению себестоимости за счет лучшего использования производственных основных фондов;

Z_o - Амортизация себестоимости единицы изделия или на 1 тенге товарной продукции в базовом году;

P_o - Отношение общей суммы амортизации в плановом году к сумме амортизации в базовом периоде;

P_ϕ - Показатель фондоотдачи планируемого года в процентах к показателю фондоотдачи в базовый период;

E_m - Экономия по себестоимости за счет снижения норм расхода сырья, материалов, топлива и др.;

Z_m - Затраты материалов в базовом году на единицу изделия или 1 тенге товарной продукции, исходя из действующих норм расходов;

H_p - Норма расходов сырья, материалов, топлива и др.

Тема 6. Формирование и планирование доходов корпораций

Доходы – сложная экономическая категория, которая действует в тесном взаимодействии с финансами. Доход – это результат определённой деятельности, связанный с затратами средств (независимо от времени их осуществления). Доходы являются результатом производства, коммерческой, посреднической, иной целенаправленной деятельности и возникают на стадии распределения вновь созданного продукта и услуг. Доходы могут иметь промежуточный характер, то есть после своего формирования вступают в новый этап распределения, или могут служить в качестве конечных доходов, переходя в новую стадию воспроизводства – обмен (под конечными доходами понимаются доходы, непосредственно используемые на накопление и потребление). Промежуточный характер доходов проявляется в том, что доходы одного субъекта хозяйствования формируются за счет расходов другого: например, расходы предпринимательского сектора при уплате подоходного налога являются доходами государства, или расходы государства на социальные цели являются доходами отдельных групп населения /17/.

Доход – это увеличение активов либо уменьшение обязательств в отчетном периоде.

Доходы, полученные от основной и не основной деятельности субъекта, составляют его совокупный доход.

Доход оценивается по стоимости реализации, полученной или причитающейся к получению.

Стоимость реализации определяется соглашением между субъектом и покупателем или пользователем актива.

Доходы, вызванные одними и теми же сделками или событиями в деятельности субъекта, признаются одновременно.

Доход признаётся при соблюдении следующих условий:

- сумма дохода оценивается с большой степенью достоверности;
- существует вероятность того, что экономические выгоды, связанные со сделкой, будут получены субъектом.

Доход от реализации товаров признаётся при соблюдении выше перечисленных условий и следующих:

- передача субъектом прав покупателю собственности;
- оценка фактических или ожидаемых расходов по сделке производится с большой степенью достоверности.

Если продавец сохраняет права и обязанности собственника, сделка не является реализацией и доход не признаётся.

Доход от оказания услуг признаётся при соблюдении выше перечисленных условий и следующих:

- стадия завершения сделки к отчетной дате определяется с большой степенью достоверности;
- расходы, понесенные при проведении сделки, и расходы, необходимые для завершения сделки, оцениваются с большей степенью достоверности.

Доходы не признаются на основе промежуточных выплат и полученных от покупателя авансов.

Доходы в виде процентов, роялти, дивидендов.

Использование активов другими субъектами обеспечивает доходы в виде:

- процентов – плата за использование денежных средств, причитающихся субъекту;
- роялти – плата за использование долгосрочных активов субъекта;
- дивидендов – распределение чистого дохода между акционерами в соответствии с долей их участия в уставном капитале (Стандарты бухгалтерского учета, СБУ №5).

К основным методам планирования прибыли организаций (предприятий) относят:

1. Метод прямого счета.

2. Аналитический метод:

а) по уровню базовой рентабельности;

б) по уровню издержек на 1 тг. реализованной или произведенной продукции.

3. Совмещенный (комплексный) метод - как совокупность 1-го и 2-го методов.

4. Нормативный метод (он является основой для внедрения системы бюджетирования).

5. Факторный метод - основан на факторном анализе прибыли в зависимости от набора факторов: ассортимента выпускаемой продукции (работ, услуг), ритмичности выпуска и реализации продукции (работ, услуг), качества продукции и других.

6. Экономико-математический метод.

Метод прямого счета. Расчет прибыли при помощи этого метода осуществляется по каждому виду произведенной и реализованной продукции (работ, услуг) по всему ассортименту.

Принцип расчета заключается в том, что в расчет принимаются показатели:

- объем продаж (объем реализации) – количество произведенной и реализованной продукции (работ, услуг), умноженное на цену реализации;

- издержки (затраты) – полная себестоимость единицы произведенной и реализованной продукции (работ, услуг), умноженная на их количество. Разница между этими двумя показателями является прибылью (убытком) от производства и реализации данного вида продукции (работ, услуг). Такой метод применяется при небольшом количестве выпускаемой и реализуемой

продукции (работ, услуг) и требует корректировок в связи с изменением внешней среды хозяйствования.

Кроме того, можно использовать формулу расчета прибыли планируемых издержек и выручки от реализации:

$$P_{pl} = P_1 + P_{mn} - P_2,$$

где, P_{pl} прибыль от реализации продукции (работ, услуг) на планируемый период;

P_1 и P_2 - прибыль в остатках продукции на начало и конец планируемого периода;

P_{mn} - прибыль от выпуска продукции в планируемом периоде.

Аналитический метод. Основной принцип, применяемый для расчета прибыли данным методом, это ориентация на уровень издержек или рентабельности на основе анализа деятельности организации (предприятия) за предшествующие периоды. В расчетах используются плановые, отчетные и уточненные данные.

а) *Планирование прибыли по уровню базовой рентабельности произведенной и реализованной продукции (работ, услуг)* осуществляется в следующем порядке:

- рассчитывают базовую прибыль исходя из фактических отчетных данных, скорректированных на определенные изменения в отчетном (предшествующем планируемому) периоде;

- определяют процент базовой рентабельности произведенной и реализованной продукции (работ, услуг) в текущем году с учетом корректировок рассчитывается как отношение прибыли к себестоимости или прибыли к объему реализации (продаж);

- рассчитывают плановый объем произведенной и реализованной продукции (работ, услуг) в денежном выражении на планируемый год;

- рассчитывают прибыль от реализации, с учетом базовой рентабельности умножая объем на базовый процент рентабельности;

- полученную величину прибыли корректируют на сумму прибыли, полученную от производства и реализации тех видов продукции (работ, услуг), прибыль по которым рассчитывалась методом прямого счета.

Такой метод применяется только в том случае, если продукция (работы, услуги) является сравнимой, т.е. выпускалась в предшествующем периоде.

б) *Планирование прибыли по уровню издержек на 1 тг. произведенной и реализованной продукции (работ, услуг)* осуществляется аналогично расчету по базовой рентабельности. Но вместо показателя базовой рентабельности применяется показатель базовых издержек.

Плановая сумма прибыли в дальнейшем корректируется в связи с изменением влияния отдельных факторов, таких как:

- изменения в ассортименте;
- изменения качества;
- изменения цен.

Совмещенный (комплексный) метод применяется в тех случаях, если на предприятии выпускают сравнимую продукцию (работы, услуги), то используется аналитический метод расчета прибыли и если производят несравнимую продукцию (работы, услуги) – применяется метод прямого счета. Аналитический метод используется для проверки или сравнения.

Нормативный метод (метод бюджетирования) применяется в том случае, если возможно установить нормы и нормативы расходования материалов, топлива, зарплаты по конкретным видам продукции (прямых и косвенных затрат) – по центрам ответственности организации (предприятия). Прибыль определяется методом прямого счета, но при установлении конкретных заданий по использованию ресурсов предприятия по центрам ответственности. Этот метод представляет собой сочетание метода прямого счета с установлением норм и нормативов.

Факторный метод включает в себя следующие этапы планирования величины прибыли:

- определение базовых показателей отчетного периода - валовой прибыли, прибыли от реализации продукции, прочих доходов и расходов, себестоимости продукции, величины структурных элементов себестоимости и других;

- определение плановых показателей хозяйственной деятельности организации (предприятия) рост объема производства и реализации продукции, снижение себестоимости, изменение прочих доходов и расходов и т.д.;

- определение индексов инфляции – цен на выпускаемую и реализуемую продукцию, цен на потребляемые материальные ресурсы, цен на потребляемые трудовые ресурсы;

- определение индексов по другим изменениям, в том числе: амортизационных отчислений, прочих затрат.

Основной принцип расчетов состоит в том, что основная сумма прибыли рассчитывается любым методом планирования прибыли, а затем производится корректировка ее на инфляционные ожидания и другие изменения.

Экономико-математический метод применяется только в крупных или сверхкрупных организациях (предприятиях), где имеется возможность использования большой учетной информационной базы, вычислительной техники и компьютерных программ.

Показатели плановой прибыли используются в расчете: критических точек деятельности, точек безубыточности, финансовой прочности и независимости, самостоятельности развития организации (предприятия) и т.д.

Процесс управления прибылью включает в себя регулирование массы и динамики прибыли организации (предприятия) и моделирование безубыточной деятельности в рамках стратегических и тактических задач.

Планирование распределения прибыли имеет важное значение для развития предприятия и удовлетворения интересов собственника.

Распределение валовой прибыли является составной частью использования выручки организации. Данное распределение тесно связано с системой налогового регулирования прибыли. Валовая прибыль корректируется с целью налогообложения и предопределяет возможности использования льгот по исчислению и уплате налога на прибыль. Чистая прибыль – прибыль после уплаты налога, является источником дальнейшего развития предприятия и источником доходов собственника предприятия.

Тема 7. Налогообложение доходов корпораций

Корпоративный подоходный налог является одним из наиболее важных налогов. Согласно Налоговому кодексу Республики Казахстан корпоративный подоходный налог уплачивают юридические лица, резиденты и нерезиденты Республики Казахстан, получающие доход, в том числе и некоммерческие и бюджетные организации по доходам от предпринимательской деятельности.

Объектами обложения корпоративным подоходным налогом являются налогооблагаемый доход; доход, облагаемый у источника выплаты и чистый доход юридического лица-нерезидента, осуществляющего деятельность в Республике Казахстан через постоянное учреждение.

Налогооблагаемый доход определяется как разница между совокупным годовым доходом (СГД) и законодательно установленными вычетами, с учетом корректировок.

Совокупным годовым доходом является годовой доход юридического лица резидента из разных источников.

В совокупный годовой доход включаются все виды доходов налогоплательщика:

1. Доход от реализации товаров (работ, услуг);
2. Доход от прироста стоимости при реализации знаний, сооружений, строений, а также активов, не подлежащих амортизации;
3. Доход от списания обязательств;
4. Доходы по сомнительным обязательствам;
5. Доход от сдачи в аренду имущества;
6. Доходы от уступки требования долга;
7. Доходы, полученные за согласие ограничить или прекратить предпринимательскую деятельность;
8. Доход от превышения стоимости выбывших фиксированных активов над стоимостным балансом подгруппы;
9. Доход от превышения суммы отчислений в резервный фонд ликвидации последствий разработки месторождений над суммой фактических расходов по ликвидации последствий разработки месторождений;
10. Доходы, получаемые при распределении дохода от общей долевой собственности;

11. Присужденные или признанные должником штрафы, пени и другие виды санкций, кроме возвращенных из бюджета, если эти суммы ранее не были отнесены на вычеты;
12. Полученные компенсации по ранее произведенным вычетам;
13. Безвозмездно полученное имущество, выполненные работы, предоставленные услуги;
14. Дивиденды;
15. Вознаграждения;
16. Превышение суммы положительной курсовой разницы над суммой отрицательной курсовой разницы;
17. Выигрыши;
18. Роялти;
19. Превышение доходов над расходами, полученными при эксплуатации объектов социальной сферы.

Фактически произведенные затраты, которые в соответствии с законодательством и при наличии необходимых документов, подтверждающие расходы, подлежат исключению из СГД в том налоговом периоде, в котором они были произведены, называют вычетами. Исключению подлежат расходы будущих периодов, которые согласно законодательству подлежат вычету в том налоговом периоде, к которому относятся. Расходы налогоплательщика, связанные с получением совокупного годового дохода, подлежат вычету при определении налогооблагаемого дохода, за исключением расходов, не подлежащих вычету в соответствии с Налоговым Кодексом РК. В случае если одни и те же затраты предусмотрены в нескольких статьях расходов, то при расчете налогооблагаемого дохода указанные затраты вычитаются только один раз.

Затраты, относимые на вычеты, условно можно разделить на следующие группы, организовав соответствующий учет:

1. Затраты, относимые полностью на вычеты при определении налогооблагаемого дохода:

- Командировочные расходы (проезд, гостиница);
- Расходы на оплату труда;
- Расходы, включаемые в себестоимость ТМЗ согласно СБУ №7;
- Штрафы, пени, неустойки, кроме подлежащих отнесений в бюджет;
- Расходы будущих периодов;
- Вознаграждение по полученным кредитам (от резидента), займам.

2. Затраты, относимые на вычеты в пределах норм и при наличии ограничений:

- Командировочные (суточные);
- Потери естественных монополистов;
- Вознаграждения по полученным кредитам (от резидента), займам, финансовому лизингу;
- Вознаграждения по депозитам;
- Выплаченные сомнительные обязательства;
- Страховые премии, подлежащие уплате;

- Расходы на выплату возмещения вреда, причиненного работнику;
 - Налоги;
 - Затраты по обеспечению нормальных условий труда и техники безопасности;
 - Стоимость выполненного ремонта основных средств;
 - Сумма амортизации основных средств и НМА;
 - Сумма амортизационных отчислений группы расходов, произведенных недропользователем;
 - Стоимостной баланс подгруппы по основным средствам менее 100 МРП.
3. Расходы, не подлежащие вычетам, в соответствии со ст. 104 НК РК:
- Расходы не связанные с получением совокупного годового дохода;
 - Расходы на строительство и приобретение фиксированных активов и другие расходы капитального характера;
 - Штрафы, пени, подлежащие внесению (внесенные) в бюджет;
 - Расходы, связанные с получением СГД, превышающие установленные НК нормы отнесения на вычет;
 - Сумма других обязательных платежей в бюджет, подлежащая уплате (уплаченная) сверх норм, установленных нормативными правовыми актами РК;
 - Расходы по строительству, эксплуатации и содержанию объектов, не используемых в предпринимательской деятельности;
 - Стоимость переданного имущества, выполненных работ, оказанных услуг налогоплательщиком на безвозмездной основе.

Налогообложение некоммерческих организаций. Некоммерческой признается организация, имеющая статус некоммерческой в соответствии с гражданским законодательством Республики Казахстан, за исключением акционерных обществ, учреждений и потребительских кооперативов, которая осуществляет деятельность в общественных интересах и соответствует следующим условиям:

- 1) не имеет цели извлечения дохода в качестве такового;
- 2) не распределяет полученный чистый доход или имущество между участниками.

Доход некоммерческой организации, полученный в виде вознаграждения, гранта, вступительных и членских взносов, благотворительной помощи, безвозмездно переданного имущества, отчислений и пожертвований на безвозмездной основе, не подлежит налогообложению при соблюдении условий, указанных в п.1. В случае несоблюдения условий, указанных в п.1, доходы некоммерческой организации подлежат налогообложению в общеустановленном порядке. При этом некоммерческая организация обязана вести отдельный учет по доходам, освобождаемым от налогообложения в соответствии с настоящей статьей, и доходы, подлежащим налогообложению в общеустановленном порядке.

К организациям, осуществляющим деятельность в социальной сфере, относятся организации, у которых не менее 90% совокупного годового

дохода составляют доходы, подлежащие получению от следующих видов деятельности:

1. Оказание медицинских услуг, за исключением косметологических.
2. Оказание услуг в сфере дошкольного воспитания, начального, основного, среднего и т.д. образования, осуществляемых по соответствующим лицензиям на право ведения данных видов деятельности.
3. Деятельность в сфере науки, спорта (кроме спортивно-зрелищных мероприятий коммерческого характера), культуры (за исключением шоу-бизнеса), оказания услуг по сохранению исторического и культурного наследия, архивных ценностей и т.д.
4. Библиотечное обслуживание.

К организациям, осуществляющим деятельность в социальной сфере, также относятся организации, которые соответствуют следующим условиям:

Численность инвалидов за налоговый период составляет не менее 51% от общего числа работников;

Расходы по оплате труда инвалидов за налоговый период составляет не менее 51% от общих расходов по оплате труда.

При нарушении вышеперечисленных условий, полученные доходы подлежат налогообложению в порядке, установленном Налоговым Кодексом.

Корректировка налогооблагаемого дохода. При определении налогооблагаемого дохода применяется такое понятие как, корректировка налогооблагаемого дохода. Из НОД подлежат исключению в пределах 2% от налогооблагаемого дохода следующие расходы:

Расходы, фактически понесенные налогоплательщиком на содержание объектов социальной сферы;

Безвозмездно переданное имущество некоммерческим организациям;

Адресная социальная помощь, предоставленная физическим лицам в соответствии с законодательством РК.

Налогоплательщики, использующие труд инвалидов, имеют право на уменьшение налогооблагаемого дохода на сумму в 2-кратном размере, произведенных расходов на оплату труда инвалидов и 50% от суммы начисленного социального налога от заработной платы и др. выплат инвалидам. Также налогоплательщики уменьшают налогооблагаемый доход на сумму вознаграждения, полученного по финансовому лизингу основных средств, предоставленных на срок более трех лет с последующей передачей их лизингополучателю. Организации, осуществляющие отдельные виды банковских операций, исключительным видом которых является кредитование сельского хозяйства, уменьшают налогооблагаемый доход на сумму доходов от данного вида деятельности.

Также при начислении КППН применяется такое понятие как, убыток. Убытком от предпринимательской деятельности признается превышение вычетов над скорректированным годовым доходом. Убытком от реализации ценных бумаг является:

По ценным бумагам отрицательная разница между стоимостью реализации и стоимостью приобретения;

По долговым ценным бумагам отрицательная разница между стоимостью реализации и стоимостью приобретения с учетом амортизации дисконта и премии на дату реализации.

Убытки от предпринимательской деятельности переносятся на срок до трех лет включительно для погашения за счет налогооблагаемого дохода последующих налоговых периодов. Убытки, образующиеся в связи с деятельностью, осуществляемой по контрактам на недропользование, переносятся на срок до семи лет включительно.

Зачет иностранного налога.

Суммы, уплаченного за пределами Республики Казахстан подоходного налога и налогов на доходы по доходам, полученным налогоплательщиком за пределами РК, зачитываются при уплате КППН в РК.

Размер зачитываемых сумм, определяется по каждому государству отдельно исходя из суммы фактически уплаченного налога по доходам, полученным налогоплательщиком в каждом государстве. Размер зачитываемой суммы не должен превышать сумму, которая была начислена в Республике Казахстан по этому доходу. Первое положение не применяется к налогам, удержанным в государстве, с которым заключен международный договор об избежании двойного налогообложения и предотвращении уклонения от налогообложения доходов и имущества, с доходов и имущества юридического и физического лица-резидента Республики Казахстан, которые в соответствии с положениями такого международного договора подлежат налогообложению в Республике Казахстан.

Налогообложение у источника выплаты.

К доходам, облагаемым у источника выплаты, относятся:

1. Дивиденды.
2. Вознаграждения по депозитам, за исключением вознаграждений, выплачиваемых физическим лицам по их вкладам в банк и организациях, осуществляющих отдельные виды банковских операций, имеющих лицензию Национального Банка Республики Казахстан.
3. Выигрыши.
4. Доходы нерезидентов из источников в Республике Казахстан, определяемые в соответствии со ст. 178 Налогового Кодекса.
5. Вознаграждение, кроме вознаграждения по долговым ценным бумагам, выплачиваемое юридическим лицам.
6. Вознаграждения по долговым ценным бумагам, в виде купона, выплачиваемое эмитентом в соответствии с условиями выпуска, за исключением вознаграждения, выплачиваемого банкам-резидентам и физическим лицам.

Не подлежит обложению у источника выплат:

Вознаграждения по государственным ценным бумагам и агентским облигациям, инвестиционные доходы, выплачиваемые накопительными пенсионными фондами по размещенным пенсионным активам и Государственному фонду социального страхования по размещенным активам. Сумма удержанного налога при выплате выигрыша, вознаграждения

при наличии документов, подтверждающих удержание этого налога источником выплаты, относится в зачет корпоративного подоходного, исчисленного за налоговый период налогоплательщика, за исключением страховых организаций.

Сумма налога определяется путем применения ставки, установленной для резидентов 15% к сумме выплачиваемого дохода, облагаемого у источника выплаты.

Доходы нерезидента из источников в РК, не связанные с постоянным учреждением, подлежат налогообложению у источника выплаты по следующим ставкам:

Налоговый агент обязан удержать налог, удерживаемый у источника выплаты, при выплате вышеуказанных доходов, независимо от формы и места выплаты дохода. При этом налоговые агенты обязаны суммы налогов, удержанных у источника выплаты, не позднее пяти рабочих дней после окончания месяца, в котором была осуществлена выплата, если иное не предусмотрено Налоговым Кодексом РК. Налоговые агенты обязаны предоставить расчет по суммам налогов, удержанных у источника выплаты, не позднее 15 числа месяца, следующего за кварталом.

Таблица 4.

Ставки корпоративного подоходного налога на доходы нерезидента из источников в РК, не связанные с постоянным учреждением

Вид дохода	Ставка
1. Дивиденды, доходы от доля участия и вознаграждения.	15%
2. Страховые премии, выплачиваемые по договорам страхования рисков.	10%
3. Страховые премии, выплачиваемые по договорам перестрахования рисков.	5%
4. Доходы от оказания транспортных услуг в международных перевозках.	5%
5. Доходы от реализации товаров (работ, услуг), доходы от управленческих, финансовых, аудиторских, консультационных и прочих услуг, доходы от прироста стоимости, доходы в виде дивидендов, вознаграждений и прочие	20%

Доход, полученный в государствах с льготным налогообложением. Если резиденту принадлежит прямо или косвенно 10 и более % Уставного капитала юридического лица-нерезидента, которое в свою очередь получает доход в государстве с льготным налогообложением, тогда часть прибыли юридического лица, относящиеся к резиденту, включается в его налогооблагаемый доход. Общая сумма прибыли юридического лица-нерезидента, расположенного или зарегистрированного в стране с льготным налогообложением, из которой часть прибыли включается в налогооблагаемый доход резидента РК, должна быть подтверждена консолидированной финансовой отчетностью нерезидента.

Иностранное государство рассматривается как государство с льготным налогообложением, если в этом государстве ставка налога составляет не более 1/3 ставки, определяемой в соответствии с Налоговым Кодексом РК.

Ставки налога, порядок уплаты и налоговый период. Корпоративный подоходный налог исчисляется за налоговый период путем применения ставки 30% к налогооблагаемому доходу с учетом корректировок, уменьшенному на сумму убытков.

Налогооблагаемый доход налогоплательщика, для которого земля является основным средством производства, подлежит обложению налогом по ставке 10%.

Доходы, облагаемые у источника выплаты, за исключением доходов нерезидентов из источников РК, подлежат налогообложению у источника выплаты по ставке 15%.

Чистый доход юридического лица – нерезидента, осуществляющего деятельность в РК через постоянное учреждение, подлежит налогообложению по ставке 15%.

В течение налогового периода налогоплательщики уплачивают корпоративный подоходный налог путем внесения авансовых платежей в порядке, установленном настоящим Налоговым Кодексом.

Суммы авансовых платежей по корпоративному подоходному налогу уплачиваемые в течение налогового периода, исчисляются налогоплательщиком исходя из суммы фактического налогового обязательства, указанного в декларации по корпоративному подоходному налогу за предыдущий налоговый период с учетом предполагаемой суммы корпоративного налога за текущий налоговый период.

Суммы авансовых платежей за период до сдачи декларации по корпоративному подоходному налогу исчисляются в размере уплаченных среднемесячных авансовых платежей за предыдущий налоговый период.

Суммы авансовых платежей, подлежащие уплате налогоплательщиком, уплачиваются равными долями в течение налогового периода. Расчет сумм авансовых платежей, подлежащих уплате за период до дачи декларации по корпоративному налогу, составляет и предоставляется до 20 января года, следующего за отчетным, в налоговый орган по месту регистрации налогоплательщика.

Расчет сумм авансовых платежей, подлежащих уплате после сдачи декларации по корпоративному подоходному налогу, представляется налогоплательщиком в течение двадцати рабочих дней со дня ее сдачи.

Налогоплательщики, по итогам налогового периода, получившие убытки или не имеющие налогооблагаемого дохода, в течение двадцати рабочих дней со дня сдачи декларации по корпоративному подоходному налогу, а также вновь созданные налогоплательщики в течение двадцати рабочих дней со дня создания обязаны представить в налоговый орган расчет предполагаемой суммы авансовых платежей, подлежащих уплате в течение налогового периода.

При представлении обоснованного письменного заявления в налоговые органы налогоплательщик по согласованию с налоговым органом вправе в течение налогового периода представить скорректированный расчет суммы авансовых платежей.

Налогоплательщики осуществляют уплату корпоративного подоходного налога по месту своего нахождения. Налогоплательщики обязаны вносить в бюджет авансовые платежи по корпоративному подоходному налогу ежемесячно в течение налогового периода, не позднее 20 числа текущего месяца. Суммы авансовых платежей, внесенные в течение налогового периода, зачитываются в счет уплаты корпоративного подоходного налога, исчисленного по декларации по КПП за налоговый период.

Налогоплательщик осуществляет окончательный расчет (уплату) по КПП по итогам налогового периода не позднее десяти рабочих дней после срока, установленного для сдачи декларации. Налогоплательщики, имеющие структурные подразделения, обязаны поставить структурные подразделения на регистрационный учет в налоговых органах по месту нахождения и уведомить налоговый орган по месту своей регистрации о постановке на регистрационный учет своих структурных подразделений. Исчисление корпоративного подоходного налога налогоплательщиком, имеющим структурные подразделения, производится в целом по юридическому лицу с распределением сумм авансовых платежей и КПП по итогам налогового периода по структурным подразделениям в порядке, устанавливаемом уполномоченным государственным органом.

Для корпоративного подоходного налога налоговым периодом является календарный год. Если организация была создана после начала календарного года, первым налоговым периодом для нее является период времени со дня ее создания до конца календарного года. Если организация была ликвидирована до конца календарного года, последним налоговым периодом для нее является период времени от начала года до дня завершения ликвидации.

Плательщики корпоративного подоходного налога представляют налоговым органам декларацию по корпоративному подоходному налогу не позднее 31 марта года, следующего за отчетным, за исключением юридических лиц, применяющих специальный налоговый режим и нерезидентов, получающих из источников в РК исключительно доходы, подлежащие налогообложению у источника выплаты, и не осуществляющих деятельность через постоянное учреждение в РК.

Декларация по корпоративному подоходному налогу состоит из декларации и приложений к ней по раскрытию информации об объектах налогообложения.

В Приложении 1 предложен расчет налогооблагаемого дохода и прибыли юридического лица-резидента, получающего доход в РК.

Тема 8. Собственный капитал

Основу финансового потенциала корпорации составляет образованный ею собственный капитал, включающий следующие элементы:

- уставный капитал;
- собственные акции (паи), выкупленные акционерным обществом у их

владельцев для последующего аннулирования или перепродажи;

- резервный капитал;
- добавочный капитал;
- нераспределенную прибыль (непокрытый убыток);
- целевое финансирование.

Уставный капитал – сумма капитала, которую выделяют акционерные общества, и другие предприятия для начала деятельности. Определяется договором и уставом. Уставный капитал создается за счет выручки от продажи акций, частных вложений капиталов, государственных средств, а также ноу-хау, патентов, лицензий и т.д. В уставный капитал входит стоимость основных и оборотных средств. Правовому регулированию уставного капитала придается особое значение, что объясняется его важными функциями. Первая функция уставного капитала состоит в том, что внесенное в его оплату имущество составляет материальную базу для торгово-производственной деятельности общества при его возникновении. Вторая функция – гарантийная. Акционерное общество несет перед кредиторами ответственность в пределах принадлежащего ему имущества. Достижению этой цели служат постановления законов, допускающие распределение прибыли между акционерами только в том случае, если стоимость имущества общества превышает определенный в уставе размер акционерного капитала. Распределению в качестве дивиденда подлежит лишь балансовая (чистая) прибыль, которая составляет разницу между активом и долговыми обязательствами общества (за вычетом акционерного капитала). И третья функция уставного капитала состоит в том, что через его посредничество устанавливается доля участия каждого акционера в акционерном обществе.

Политика формирования собственного капитала представляет собой часть общей финансовой стратегии корпорации, заключающейся в обеспечении ее производственно-коммерческой деятельности. Политика формирования собственного капитала преследует две ключевые цели.

1. Создание за счет собственного капитала необходимого объема внеоборотных активов (собственного основного капитала – $СОК$). Его величину устанавливают по формуле:

$$СОК = ВОА - ДО,$$

где, $ВОА$ – внеоборотные активы;

$ДО$ – долгосрочные обязательства, используемые для финансирования внеоборотных активов

2. Образование за счет собственного капитала определенной доли оборотных активов (собственного оборотного капитала – $СОБК$):

$$СОБК = О_{об}А - ДО_{об} - КО_{об}$$

где, $О_{об}А$ – оборотные активы;

$ДО_{об}$ – долгосрочные обязательства, направленные на финансирование оборотных активов;

$КО_{об}$ – краткосрочные обязательства, направленные на покрытие оборотных активов.

Превышение собственного капитала над величиной внеоборотных активов и долгосрочных обязательств представляет собой чистый оборотный капитал ($ЧО_{обК}$):

$$ЧО_{обК} = СК - (ВОА - ДО),$$

где, $СК$ - собственный капитал.

Он характеризует сумму свободных денежных средств, которыми корпорация может маневрировать в отчетном периоде.

Коэффициент маневренности собственного капитала ($КМ_{ск}$) определяют по формуле:

$$КМ_{ск} = ЧО_{обК} / СК.$$

Рекомендуемое значение показателя $КМ_{ск}$ - 0,2-0,3. Он определяет, какая часть собственного капитала находится в наиболее ликвидной (мобильной) форме.

Управление собственным капиталом связано не только с рациональным использованием накопленной его части, но и с образованием собственных источников финансовых ресурсов, обеспечивающих будущее развитие корпорации. В процессе управления собственным капиталом источники его формирования подразделяют на внутренние и внешние. В состав внутренних источников включают:

- нераспределенную прибыль;
- средства, присоединяемые к собственному капиталу в результате переоценки (дооценки) основных средств;
- прочие внутренние источники (резервные фонды).

Амортизационные отчисления также являются внутренним источником формирования собственных денежных ресурсов, но величину собственного капитала они не увеличивают, а только служат способом его реинвестирования.

Политика формирования собственных финансовых ресурсов (СФР) направлена на обеспечение самофинансирования корпорации. Данная политика включает в себя следующие основные этапы:

- анализ образования и использования СФР в базисном периоде;
- определение общей потребности в СФР на предстоящий (прогнозный) период (квартал, год);
- оценка стоимости привлечения собственного капитала из различных источников;
- обеспечение максимального объема привлечения СФР за счет внутренних и внешних источников;
- оптимизация соотношения внутренних и внешних источников образования СФР

Мобилизация собственного (акционерного) капитала не связана с обратным денежным потоком по основной его сумме, что подтверждает выгодность этого источника для корпорации, несмотря на более высокую его стоимость. По заемным средствам обратный денежный поток, наряду с выплатой процентов, включает возврат в установленный сроки и основной

суммы долга (займа). По привлекаемому же собственному капиталу он включает только платежи дивидендов акционерам (за исключением случаев выкупа обществом собственных акций у их владельцев). Это обеспечивает большую безопасность использования собственного капитала с позиции достижения корпорацией финансовой устойчивости и платежеспособности.

Тема 9. Заемные источники финансирования корпораций

Ресурсное обеспечение предприятия является необходимым условием его развития. Именно наличие финансовых ресурсов определяют возможности формирования заемного капитала на промышленных предприятиях. В связи с этим система управления формированием заемного капитала – одно из важнейших функциональных направлений в системе управления капиталом. Его функциональными подсистемами являются привлечение финансовых ресурсов и оценка их эффективности.

Многие корпорации финансируют свою деятельность как за счет собственных, так и за счет *заемных средств*.

Прежде всего, заемные средства необходимы для финансирования текущих потребностей корпораций, когда темпы роста собственных источников отстают от темпов роста корпорации, для модернизации производства, освоения новых видов продукции, расширения своей доли на рынке, приобретения другого бизнеса и т.д. Инфляция и недостаток собственных оборотных средств вынуждают большинство корпораций привлекать заемные средства для финансирования оборотного капитала. Преимуществом финансирования за счет долговых источников является нежелание владельцев увеличивать число акционеров, а также относительно более низкая себестоимость кредита по сравнению со стоимостью акционерного капитала, которая выражается в *эффекте финансового рычага*.

Заемный капитал это совокупность заемных средств, приносящих корпорации доход.

Определение величины заемного капитала и его структуры является необходимым этапом при решении ряда задач финансового менеджмента, наиболее распространенными из которых являются следующие:

- оценка финансовой независимости и платежеспособности корпорации;
- прогнозирование вероятного банкротства и оптимизации структуры капитала;
- расчет цены заемного капитала и средневзвешенной стоимости капитала корпорации;
- определение приемлемого уровня финансового риска.

Каждая из этих задач может быть поставлена различными заинтересованными сторонами, начиная от собственников и заканчивая государственными органами, поэтому учитывает тот вид заемного финансирования, который касается их интересов. Наиболее общая трактовка понятия заемного капитала встречается при оценке финансового состояния

корпорации и характеристике общего уровня финансовой независимости.

Здесь ключевыми принято снижать показатели доли собственного капитала в общей его величине и соотношение всех заемных источников и собственных. Этот подход вызван заинтересованностью инвесторов в быстрой и простой оценке возможности корпорации рассчитаться по всем своим обязательствам. Увеличение доли заемных средств повышает риск вложений в данную корпорацию и требует дальнейшего, более подробного изучения причин, вызвавших этот процесс.

Кроме определения содержания заемного капитала, его величины и размера отдельных составных частей, важным моментом является анализ структуры заемного капитала. Положительным с точки зрения потенциальных инвесторов явлением принято считать наличие долгосрочных кредитов, которые наряду с собственным капиталом формируют постоянный капитал.

При определении цены заемного капитала в расчет включают только те средства, привлечение которых связано с дополнительными издержками. На этом основании не рекомендуют включать в состав заемного капитала сумму кредиторской задолженности. На практике расчеты с поставщиками в форме векселей и штрафные санкции за просроченные платежи, и налоги в бюджет, и внебюджетные фонды представляют собой дополнительные издержки корпорации по использованию этих средств и увеличивают тем самым плату за привлечение заемных средств.

Цена заемного капитала K_z находится как относительная величина, выраженная в процентах:

$K_z = (\text{Затраты по привлечению заемных средств} \times 100\%) / \text{Сумма заемных средств}$.

К издержкам по привлечению кредитов относят в первую очередь проценты по кредитам, которые корпорация в соответствии с договором должна выплачивать кредитной организации, выдавшей кредит. Здесь надо иметь в виду, что цена различных видов заемных средств должна определяться с учетом налогообложения выплачиваемых сумм по оплате процентов.

Решение о выборе тех или иных форм привлечения заемных средств принимается на основе сравнительного анализа их цены, а также оценки влияния использования заемного капитала на финансовые показатели деятельности корпорации в целом. *Эффективное управление заемным капиталом увеличивает рентабельность собственных средств.*

$$PCC^* = 2/3 * \text{ЭР} + \text{ЭФР},$$

PCC^* рентабельность собственных средств на предприятиях использующих заемные средства;

ЭР – экономическая рентабельность;

ЭФР – эффект финансового рычага.

$$PCC = 2/3 * \text{ЭР},$$

PCC рентабельность собственных средств предприятий не использующих заемные средства.

Рассмотрим первую составляющую эффекта финансового рычага: *дифференциал* – разница между экономической рентабельностью активов и средней расчетной ставкой процента по заемным средствам. Из-за налогообложения от дифференциала остается, к сожалению, только $2/3$ ($1 - \text{ставка налогообложения дохода}$), т.е.:

$$\text{ДИФФЕРЕНЦИАЛ} = 2/3(\text{ЭР} - \text{СРСП}).$$

Вторая составляющая *плечо рычага* характеризует силу воздействия финансового рычага. Это соотношение между заемными (ZC) и собственными средствами (CC). Соединим два составляющих эффекта финансового рычага и получим:

$$\text{УРОВЕНЬ ЭФР} = 2/3(\text{ЭР} - \text{СРСП}) * ZC/CC.$$

Эффект возникает из расхождения между экономической рентабельностью и «ценой» заемных средств – средней расчетной ставкой процента ($СРСП$). Иными словами, предприятие должно наработать такую экономическую рентабельность, чтобы средств хватило, по крайней мере, для уплаты процентов за кредит.

Нужно предостерегаться серьезной ошибки: средняя расчетная ставка процента, как правило, не совпадает с процентной ставкой, механически взятой из кредитного договора.

<i>СРЕДНЯЯ РАСЧЕТНАЯ СТАВКА ПРОЦЕНТА (СРСП)</i>	<i>ВСЕ ФАКТИЧЕСКИЕ ФИНАНСОВЫЕ ИЗДЕРЖКИ ПО ВСЕМ КРЕДИТАМ ЗА АНАЛИЗИРУЕМЫЙ ПЕРИОД * 100% ОБЩАЯ СУММА ЗАЕМНЫХ СРЕДСТВ, ИСПОЛЬЗУЕМЫХ В АНАЛИЗИРУЕМОМ ПЕРИОДЕ</i>
---	--

Есть и более тонкие способы расчета. Можно, например, рассчитывать эту величину не по среднеарифметической, а по средневзвешенной стоимости различных кредитов и займов, можно также причислять к заемным средствам деньги, полученные предприятием от выпуска привилегированных акций. Некоторые экономисты настаивают на этом потому, что по привилегированным акциям выплачивается гарантированный дивиденд, роднящий данный способ привлечения капитала с заимствованием средств и, кроме того, при ликвидации предприятия владельцы привилегированных акций имеют практически равные с кредиторами права на то, что им причитается. Мы вправе избрать для себя тот или иной способ. При мобилизации средств выпуском привилегированных акций как заемных, нужно включить в финансовые издержки суммы дивидендов (выплачиваемые, разумеется, из прибыли после налогообложения и поэтому утяжеляющиеся на сумму налога на прибыль), а также расходов по эмиссии и размещению этих акций.

Существуют два важнейших правила:

1 Если новое заимствование приносит предприятию увеличение уровня эффекта финансового рычага, то такое заимствование выгодно. Но при этом необходимо внимательнейшим образом следить за состоянием дифференциала при наращивании плеча рычага банкир склонен

компенсировать возрастание своего риска повышением цены своего “товара” - кредита.

2. Риск кредитора выражен величиной дифференциала: чем больше дифференциал, тем меньше риск, чем меньше дифференциал, тем больше риск.

Дифференциал не должен быть отрицательным! Это важно и для банкира: клиент с отрицательным дифференциалом явно кандидат в “черную картотеку”.

Многие западные экономисты считают, что золотая середина близка к 30-50 процентам, т.е. что эффект финансового рычага оптимально должен быть равен одной трети – половине экономической рентабельности активов. Тогда эффект рычага способен как бы компенсировать налоговые изъятия и обеспечить собственным средствам достойную отдачу/23/

Неправильный подход к формированию заемных источников может отрицательно отразиться на финансовом состоянии корпорации, так как требования кредиторов должны быть удовлетворены независимо от результатов финансово-хозяйственной деятельности корпорации. В то же время использование заемного капитала может быть крайне выгодным для собственников корпорации, поскольку позволяет достичь увеличения объемов производства, дохода и роста рентабельности без дополнительных вложений крайне дефицитного финансового ресурса собственного капитала. Поэтому перед финансовым менеджером стоят две достаточно противоречивые задачи как при привлечении заемного капитала не допустить критической потери финансовой независимости и вместе с тем увеличить рентабельность собственного капитала./2/

Механизм оценки влияния использования заемных средств на рентабельность собственного капитала построен на учете действия финансового рычага.

Эффект финансового рычага отражает принцип роста доходов собственников за счет привлечения заемных средств.

Уровень эффекта финансового рычага зависит от условий кредитования, наличия льгот при налогообложении кредитов, займов, ссуд и порядка оплаты процентов по кредитам и займам.

Если рентабельность активов выше, чем реальная цена заемного капитала, то возникает *положительный эффект финансового рычага*.

Обязательными условиями для эффективного управления формированием заемного капитала предприятия являются:

Осуществление реализации программы привлечения предприятием заемных средств как единого комплекса, подчиненного единой стратегии.

Развитие финансового (фондового, кредитно-банковского) рынка и его инфраструктуры, обеспечивающей организацию движения финансовых потоков, доступность финансовой информации для принятия управленческих решений.

Развитие кредитного рынка, институтов общества, акционерной собственности и устойчивость денежного обращения.

Тема 10. Стоимость и структура капитала

Капитал - одно из ключевых понятий финансового менеджмента. С этой позиции он выражает общую величину средств в денежной, материальной и нематериальной формах, вложенных в активы (имущество) корпорации.

С позиции корпоративных финансов он выражает денежные (финансовые) отношения, возникающие между корпорацией и другими субъектами хозяйствования по поводу его формирования и использования. Такие денежные отношения возникают между корпорацией как юридическим лицом и ее акционерами инвесторами, кредиторами, поставщиками, покупателями продукции (услуг) и государством (уплата налогов и сборов).

В результате вложения капитала образуется основной и оборотный капиталы. В процессе функционирования основной капитал принимает форму внеоборотных активов, а оборотный капитал форму оборотных активов. Денежные ресурсы корпораций, авансированные в оборотные активы, представляют собой оборотные средства.

Капитал это богатство, используемое для его собственного увеличения (самовозрастания). Только инвестирование капитала в производственно-торговом процессе формирует прибыль предпринимателя.

Цена капитала выражает, сколько следует заплатить (отдать денежных средств) за привлечение определенной суммы капитала. Цена собственного капитала - сумма дивидендов по акциям для акционерного капитала или сумма прибыли, выплаченная по паевым вкладам, и связанных с ними расходов. Цена заемного капитала - сумма процентов, уплаченных за кредит или облигационный заем, и связанных с ними затрат.

Цена привлеченного капитала это стоимость кредиторской задолженности. Она представляет собой сумму штрафных санкций за кредиторскую задолженность, не погашенную в срок более трех месяцев после возникновения или в срок, определенный договором (контрактом). Итак, капитал выражает источники средств корпорации (пассивы баланса), приносящие доход.

Капитал выступает основным источником благосостояния его собственников в текущем и будущем периодах. Он выступает, также главным измерителем рыночной стоимости фирмы (корпорации). Прежде всего это собственный капитал, определяющий объем ее чистых активов. Вместе с тем объем используемого собственного капитала характеризует и параметры привлечения заемного капитала, способного приносить дополнительную прибыль.

Переход нашей страны к рыночной экономике потребовал углубленного развития ряда новых областей науки и практики. Процесс приватизации, возникновение фондового рынка, развитие системы страхования, переход коммерческих банков к выдаче кредитов под залог имущества формируют потребность в новой услуге - оценке движимого и

недвижимого имущества, а также предприятия, как имущественного комплекса, определении их рыночной стоимости.

В законе Республики Казахстан от 30 ноября 2000г. «Об оценочной деятельности в Республике Казахстан», говорится, что **оценка** представляет собой определение возможной рыночной или иной стоимости объекта оценки. **Оценочная деятельность** это предпринимательская деятельность, осуществляемая оценщиками, направленная на установление в отношении объектов оценки рыночной или иной стоимости на определенную дату, если иное не предусмотрено законами.

Оценка бизнеса – представляет собой определение стоимости компании как имущественного комплекса, обеспечивающего получение прибыли его владельцу. В процессе оценки стоимости бизнеса рассчитывается стоимость всех активов компании: недвижимого имущества, машин и оборудования, складских запасов, финансовых вложений, нематериальных активов. Кроме того, отдельно оцениваются эффективность работы компании, ее прошлые, настоящие и будущие доходы, перспективы развития и конкурентная среда на данном рынке. В результате такого комплексного подхода определяется реальная стоимость бизнеса и его способность приносить прибыль.

В Государственных стандартах РК **оценка предприятия как имущественного комплекса** определяется как оценка материальных и нематериальных активов, обязательств существующих у действующего предприятия.

Оценка предприятия, как имущественного комплекса, может использоваться для следующих целей:

- купля-продажа;
- получение кредита под залог;
- для целей бухгалтерского учета (переоценка);
- внесение в уставной капитал;
- реструктуризация или ликвидация предприятия и т.д.

Проведение оценки предприятия, как имущественного комплекса осуществляется на основе, Совместного приказа Министерства юстиции Республики Казахстан от 21 ноября 2002 года №171 и Министра финансов Республики Казахстан от 2 декабря 2002 года № 597 «Об утверждении Правил по применению субъектами оценочной деятельности требований к методам оценки предприятия, как имущественного комплекса».

Выбор метода оценки во многом зависит от того, в каком финансовом состоянии находится предприятие в данный момент и каковы его перспективы. Финансовый анализ играет значительную роль в оценке бизнеса. На основании данных финансового анализа оценщик может сделать выводы о состоянии предприятия в настоящий момент, проанализировать причины изменения ключевых показателей и принять меры по совершенствованию производственной или коммерческой деятельности, а также по изменению структуры его финансирования. Роль финансовых отчетов состоит в том, чтобы помогать оценщикам вырабатывать

квалифицированные суждения относительно текущего состояния и перспектив конкретного предприятия. Особое значение имеют результаты финансового анализа в рамках доходного подхода.

Перечень документов и информации, необходимых для оценки бизнеса:

- Копии учредительных документов (Устав, Учредительный договор, Свидетельство о регистрации).

- Копии проспектов эмиссии, отчетов об итогах выпуска ценных бумаг (для акционерных обществ)

Виды деятельности и организационная структура компании.

- Данные бухгалтерской отчетности за последние 3-5 лет (или возможное количество предшествующих периодов):

- бухгалтерский баланс;

- отчет о прибылях и убытках.

- Если проводилась аудиторская проверка, последнее заключение аудитора

- Ведомость основных фондов.

- Инвентарные списки имущества.

- Данные обо всех активах (недвижимости, запасах, акциях сторонних обществ, векселях, нематериальных активах и пр.).

- Расшифровка кредиторской задолженности.

- Расшифровка дебиторской задолженности:

- по срокам образования;

- по видам дебиторской задолженности;

- доля сомнительной задолженности.

- Информация о наличии дочерних компаний, холдингов (если есть), финансовая документация по ним.

- План развития предприятия на ближайшие 3-5 лет с указанием планируемой валовой выручки по товарам/услугам, необходимых инвестиций, затрат, чистой прибыли - по годам.

Данный перечень документов носит предварительный характер и может быть сокращен или расширен после детального ознакомления оценщика с заданием на оценку.

В зависимости от состояния и перспектив развития бизнеса расчет стоимости компании может основываться на применении следующих подходов:

- Имущественный подход (Затратный);

- Доходный подход;

- Сравнительный подход

Затратный подход (cost approach to value) - совокупность методов оценки стоимости объекта оценки, основанных на определении затрат, необходимых для восстановления либо замещения объекта оценки, с учетом его износа. Рассматривает стоимость предприятия с точки зрения понесенных издержек. Стоимость предприятия признается равной стоимости активов предприятия, оставшихся после погашения всех обязательств. При

этом, как правило, балансовая стоимость активов и обязательств предприятия вследствие инфляции, изменений конъюнктуры рынка, используемых методов учета, не соответствует рыночной стоимости. В результате возникает необходимость проведения корректировки баланса предприятия. Для осуществления этого предварительно проводится оценка рыночной стоимости каждого актива баланса предприятия отдельно, затем определяется рыночная стоимость обязательств. После этого, из рыночной стоимости активов вычитается рыночная стоимость обязательств, в результате чего образуется рыночная стоимость собственного капитала предприятия.

Для расчетов используются данные баланса предприятия на дату оценки (либо на последнюю отчетную дату), статьи которого корректируются с учетом рыночной стоимости активов и пассивов.

Данный подход представлен двумя основными методами:

- метод чистых активов;
- метод ликвидационной стоимости.

Конкретная реализация затратного подхода зависит от состояния предприятия, а именно, является ли оно действующим и перспективным или находится в состоянии упадка, при котором наиболее целесообразна раздельная распродажа активов.

Доходный подход (income approach to value) - совокупность методов оценки стоимости объекта оценки, основанных на определении ожидаемых доходов от объекта оценки. Метод основан на том, что текущая стоимость имущества равна приведенной стоимости ожидаемых в будущем доходов от его эксплуатации и/или продажи. Доходный подход считается наиболее приемлемым с точки зрения инвестиционных мотивов, поскольку под стоимостью предприятия в нем понимается не стоимость набора активов (здания, сооружения, машины, оборудование, нематериальные ценности и т.д.), а оценка потока будущих доходов. Доходный подход предполагает, что потенциальный инвестор не заплатит за данный бизнес сумму, большую, чем текущая стоимость будущих доходов от этого бизнеса.

Существует несколько методов определения стоимости действующего предприятия в рамках данного подхода. Выбор конкретного метода зависит от объекта и цели оценки, имеющейся в распоряжении Оценщика информации, состояния рыночной среды и ряда других факторов, оказывающих влияние на конечные результаты.

В рамках доходного подхода стоимость бизнеса может быть определена:

- методом капитализации прибыли;
- методом дисконтирования денежных потоков.

Сравнительный подход (comparison approach to value) - совокупность методов оценки стоимости объекта оценки, основанных на сравнении объекта оценки с аналогичными объектами, в отношении которых имеется информация о ценах сделок с ними. Осуществляется на основе анализа сделок купли-продажи сопоставимых объектов, а также

запрашиваемых цен на аналогичные объекты собственности. Этапами расчета является выбор сопоставимых аналогов и анализ ценовых показателей сравниваемых объектов с целью приведения последних к единой базе (условиям приобретения объекта оценки).

При сравнительном подходе используются три основных метода, выбор которых зависит от целей, объекта и конкретных условий оценки:

- метод компании – аналога (метод рынка капитала);
- метод сделок;
- метод отраслевых коэффициентов.

В законе об оценочной деятельности приведен перечень ситуаций, когда оценка стоимости объекта является обязательной, перечислены права и обязанности оценщика и заказчика оценки, указаны обязательные требования к договору на проведение оценки и к отчету об оценке и сформулированы условия осуществления оценочной деятельности, соблюдение которых для специалистов-оценщиков обязательно.

Тема 11. Финансовый план корпорации

Планирование финансов осуществляется через управление балансов доходов и расходов, планом поступления финансовых ресурсов за счет различных источников, а также через регулирование использования средств.

Для оценки состояния текущего и стратегического финансового планирования финансовая служба выполняет следующие функции:

- выявляет объекты и формы планирования;
- регулирует состав образуемых целевых фондов денежных средств, и порядок отчисления в них прибыли и других финансовых ресурсов;
- устанавливает порядок разработки финансовых планов.

Стратегический финансовый план определяет важнейшие показатели, пропорции и темпы расширенного воспроизводства, является главной формой реализации целевых установок, стратегий, инвестиций и предполагаемых накоплений. Он составляет коммерческую тайну предприятия.

Текущие финансовые планы разрабатываются на основе перспективных планов путем их конкретизации и детализации. Производится увязка каждого вида вложений с источником финансирования. Для этого обычно пользуются сметами образования и расходования фондов денежных средств. Эти документы необходимы для контроля за ходом финансирования важнейших мероприятий, для выбора оптимальных источников пополнения фондов и структуры вложений собственных ресурсов.

В процессе финансового планирования производится конкретная увязка каждого вида вложений или отчислений и источника финансирования. Для этого составляется **проверочная (шахматная) таблица** к финансовому плану. В ней по вертикали приводятся направления использования финансовых ресурсов и приравненных к ним средств, по горизонтали – источники финансирования, т. е. финансовые ресурсы и приравненные к ним

средства. Такая таблица позволяет выявить целевой характер использования финансовых ресурсов, сбалансировать доходы и расходы по статьям, определить резервы формирования фондов денежных средств.

Оперативное финансовое планирование заключается в составлении и исполнении плана и отчета о движении денежных средств. *Отчет о движении денежных средств* – это финансовый документ, в котором подробно отражается оперативный денежный оборот предприятия. Поскольку весь оборот проходит через расчетные, текущие, валютные, ссудные и другие счета предприятия в банке, то в отчете показывается движение денежных средств по их поступлению и использованию. Источником информации служат выписки о состоянии расчетного счета, предоставляемые кредитными организациями.

План и отчет о движении денежных средств позволяют финансовой службе обеспечить оперативное финансирование, выполнение расчетных и платежных обязательств, фиксируют происходящие изменения в платежеспособности предприятия и ликвидности его активов. Они дают возможность отслеживать состояние собственных средств, а также указывают на необходимость использования средств в виде заемного и другого привлеченного капитала. В составлении плана и отчета о движении денежных средств проявляется распределительная и контрольная функции финансов предприятий.

План и отчет о движении денежных средств конкретизируют и детализируют текущий финансовый план, уточняют его показатели, позволяют использовать все имеющиеся резервы повышения эффективности использования финансовых ресурсов предприятия, дают полное представление о состоянии платежей и расчетов в анализируемом периоде. С помощью этих документов контролируются составление смет затрат, издержек производства и обращения выпуск продукции и ее реализация отдельными структурными подразделениями и филиалами, а также уровень самоокупаемости и рентабельности.

При составлении плана и отчета о движении денежных средств финансовая служба тесно взаимодействует с бухгалтерской службой. Бухгалтерия обеспечивает сбор информации об операциях по счетам, состоянии дебиторской и кредиторской задолженности, срочных и просроченных ссудах, об уплате налогов, расчетах с поставщиками и подрядчиками и т.п. Квартальные планы и отчеты сопоставляются и выявляются тенденции и проблемы в деятельности предприятия. Результаты анализа используются при разработке очередного текущего финансового плана /4/.

Этапы разработки финансового плана:

Первым этапом разработки финансового плана (оперативного или годового) является осуществление анализа финансовых показателей, взятых из отчетов предприятия (корпорации) за период предшествующий планируемому (квартал, полугодие, год). К таким показателям относятся: выручка от продажи товаров (продукции, работ, услуг), себестоимость

проданных товаров, прибыль, объем капиталовложений, рентабельность активов и собственного капитала, показатели финансовой устойчивости, платежеспособности и ликвидности баланса.

Можно рекомендовать финансистам составлять динамические ряды указанных показателей за ряд периодов (месяцев, кварталов, лет) для использования их в финансовом планировании.

Второй этап – составление специальных расчетов и таблиц к финансовому плану (расчеты бухгалтерской и чистой прибыли и ее распределение по направлениям, амортизационных отчислений, источников финансирования капитальных вложений, потребности в оборотных средствах и др.). В литературе по бизнес-планированию рекомендуется составлять несколько вариантов финансовых расчетов для выбора оптимального решения.

Третий этап – разработка отчетов об исполнении финансовых планов (бюджетов). Они используются для финансового анализа и разработки планов на предстоящий период.

Литература

Нормативно-законодательные акты Республики Казахстан

1. Конституция РК от 10.08.1998.
2. Гражданский Кодекс РК от 01.01.2004.
3. Налоговый Кодекс РК от 01.01.2006.
4. Закон РК от 26.12.1995 г. №2731 «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности».
5. Закон РК «О рынке ценных бумаг».
6. Стандарты бухгалтерского учета.
7. Закон РК «О товариществах с ограниченной ответственностью» от 16.08.1999г.
8. Закон «О производственных кооперативах» от 2 марта 1998г.

Учебники и учебные пособия

1. Бочаров В.В., Леонтьев В.Е. Корпоративные финансы. СПб.: Издательский дом Питер, 2002.
2. Жуйриков К.К., Раимов С.Р., Корпоративные финансы.- Алматинская академия экономики и статистики, 2004.
3. Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С. Финансы предприятий.- М.: ИНФРА-М, 1998.
4. Павлова Л.Н. Финансы предприятий. – М.:Изд. ЮНИТИ, 1998.
5. Мельников В.Д. Основы финансов: Учебник. Алматы: ТОО «Издательство LEM», 2005. - 560 с.
6. Баймухамбетова С.С. Финансовый менеджмент. - Алматы, 1998.
7. Балабанов И.Т. Основы финансового менеджмента. - М., 2000.
8. Бланк И.А. Финансовый менеджмент. - Киев, 2000.
9. Бочаров П.П. Финансовая математика. - М., 2002.
10. Брейли Ричард Принципы корпоративных финансов. - М., 1997.
11. Бригхем Юджин Финансовый менеджмент. - СПб., 1997.
12. Дюсембаев К.Ш. Аудит и анализ финансовой отчетности. - Алматы, 1998.
13. Забелин П.В. Основы корпоративного управления концернами. - М., 1998.
14. Карлин Томас Р. Анализ финансовых отчетов (на основе GAAP). - М., 1998.
15. Ковалев В.В. Управление финансами. - М., 1998.
16. Колас Бернар. Управление финансовой деятельностью предприятия. - М., 1997.
17. Крейнина М.Н. Финансовый менеджмент.- М., 1998.
18. Ли Ченг Ф. Финансы корпораций: теория, методы и практика - М., 2000.
19. Маршалл Джон Финансовая инженерия. - М., 1998.
20. Моляков Д.С. Финансы предприятий и отраслей народного хозяйства. - М., 2002.
21. Павлова Л. Н. Финансовый менеджмент. Управление денежным оборотом предприятия. - М., 1995.
22. Смагулов А. Лизинг. - Алматы, 1996.
23. Стоянова Е.С. Финансовый менеджмент. - М., 1995.
24. Ташенова С.Д. Учет и анализ финансовой отчетности. - Алматы, 2003.

25. Уотшем Терри Дж. Количественные методы в финансах. - М., 1999.
26. Уткин Э. А. Финансовый менеджмент. - М., 1998.
27. Холт Роберт Н. Основы финансового менеджмента - М., 1993.
28. Шакбутова А.Ж. Оценка финансовых решений в условиях инвестирования. - Алматы, 2001.
29. Шенн В.И. Корпоративный менеджмент. - М., 2000.
30. Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С. Финансы предприятий. – М: Издательский дом ИНФРА-М, 1998.
31. Шуляк П.Н. Финансы предприятия. - М., 2003.

Расчет налогооблагаемого дохода

Данные для составления декларации по КПП и расчета налогооблагаемого дохода (убытка) берутся из финансовой отчетности и данных бухгалтерского учета за 2007 г.

По данным бухгалтерского учета ТОО «ХХХ» получило:

- доход от реализации товаров (работ, услуг) в сумме – 176 330 786 тенге;
- произошел возврат товаров от покупателей на сумму – 334 610 тенге;
- получен доход от сдачи имущества в аренду – 361 959 тенге;
- оприходованы излишки при инвентаризации, которые включены в приложение по КПП «Безвозмездно полученное имущество, товары (работы, услуги)» - 180 732 тенге;
- доход полученной курсовой разницы составил (по данным бух. учета) – 2 667 584 тенге в том числе: (в доп. Форме налоговой декларации должна быть расшифровка курсовой разницы, как положительной так и отрицательной по видам, т.е. отдельно по расчетам с поставщиками, по валютным кредитам, по валютным счетам, по вознаграждения в валюте);
- по расчетам с поставщиками – 607 027 тенге;
- по валютному кредиту – 2 047 440 тенге;
- по валютному счету – 568 тенге;
- по вознаграждениям в валюте – 12 549 тенге;
- *другие доходы – 24 723 тенге;
- расходы по оплате труда – 5 034 923 тенге (в том числе должна быть расшифровка в налоговой декларации по статьям затрат т.е. оплата труда производственных рабочих – 2 147 209 тенге, общего и административного персонала – 1 331 962, работников, занятых реализацией товаров – 1 555 752);
- приложение №9 «Расходы по отрицательной курсовой разнице» мы не заполняем, хотя по данным бухгалтерского учета мы имеем отрицательную курсовую разницу в сумме – 381 511 тенге, но согласно Налогового Кодекса в расходы по отрицательной курсовой разнице мы можем поставить только ту сумму отрицательной курсовой разницы, которая превышает сумму положительной курсовой разницы. В нашем примере положительная курсовая разница превышает отрицательную курсовую разницу (2 667 584 – 381 511) поэтому в основную Декларацию мы ставим сумму дохода от положительной курсовой разницы 2 286 073 тенге.

В приложении №12 к Декларации (расходы по реализованным товарам, работам)

Из бухгалтерского учета мы должны взять данные по балансу остаток на начало налогового периода по ТМЗ: - 55 667 693 тенге в т.ч. материалы – 33 174 759 тенге, готовая продукция, товары – 22 492 934 тенге (эти данные должны совпадать с Декларацией за 2003г.)

- ТМЗ на конец налогового периода всего 45 209 299 тенге, в т.ч. материалы – 7 609 314 тенге, готовая продукция, товары – 37 599 985 тенге.

Следующим этапом должен стать сбор данных по приобретенным товарам, работ, услугам в течение года от поставщиков. Здесь в Декларации в дополнительном приложении дается детальная расшифровка по каждому виду приобретенных товаров, работ, услуг с указанием РНН поставщика. В нашем примере приобретено всего 151 675 415 тенге, в т.ч.:

- Сырья, материалов, полуфабрикатов – 26 239 516 тенге;
- Товаров, предназначенных для дальнейшей реализации – 112 722 260 тенге, в том числе 98 560 213 непосредственно товар, 14 162 047 тенге таможенная пошлина и таможенное оформление, т.к. согласно СБУ №7 «Учет ТМЗ» все затраты, связанные с приобретением и доставкой товара увеличивают себестоимость приобретаемого товара, следовательно там.процедуры ложатся на себестоимость товара.
- Электроэнергии – 719 140 тенге;
 - Расходы на финансовые услуги – 21 350 тенге;
 - Транспортные расходы – 1 924 304 тенге;
- Расходы по связи – 266 061 тенге;
- Расходы по аудиторским услугам – 200 000 тенге;
- Расходы на рекламу – 3 931 212 тенге;
- Расходы по арендной плате - 4 435 857 тенге;
- Другие расходы – 1 515 175 тенге (услуги банка и т.д.).

В нашем примере при поступлении товара по импорту обнаружен брак, который поставщики отказались возмещать, и в бухгалтерском учете этот брак отнесен на расходы периода, по налоговому учету мы на вычеты эту сумму не берем и отражаем ее в строке приложения №12 100.12.009 «Стоимость ТМЗ, использованных не в целях получения годового дохода» - 736 507 тенге.

После того, как мы занесли все данные в приложение №12 мы можем посчитать Расходы по реализованным товарам, работам, услугам, которые пойдут на вычеты в основной форме Декларации. ТМЗ на начало налогового периода минус ТМЗ на конец налогового периода плюс все расходы по приобретенным товарам, работам, услугам в течение 2004г. плюс расходы по оплате труда минус стоимость ТМЗ, использованных не с целью получения годового дохода. Если подставить наши цифры по этой формуле получаем значение – 166 732 225 тенге, которое переносим в основную Декларацию.

Также в этом приложении необходимо указать применяемый метод оценки ТМЗ на конец налогового периода и если этот метод изменялся посчитать доход (убыток) от изменения оценки ТМЗ.

Следующим шагом будет расчет вычетов по вознаграждению. В приложении №13 мы обязательно должны расшифровать наименование кредитора, пририск резидентства, потому что от этого будет зависеть сумма вычета по вознаграждению (см выше), № и дата кредитного договора, сумма полученного кредита и сумма вознаграждения, выплачиваемая резиденту. В нашем случае по бухгалтерскому учету сумма вознаграждений равна 2 767 356 тенге, т.к. кредитором является Банк Центр Кредит, то по налоговому учету вся эта сумма идет на вычеты.

Следующее приложение №17 «Расходы по страховым премиям». Эти расходы могут учитываться двумя способами: в процентном соотношении от совокупного дохода или в зависимости от балансовой стоимости. В нашем примере сумма страховых выплат по бухгалтерскому учету составляет – 183 120 тенге, а по налоговому учету- 40320 тенге, разница найдет свое отражение в приложении №32 «Сверка отчета о доходах и расходах с декларацией по корпоративному подоходному налогу». Следовательно в основную форму Декларации мы ставим сумму 40 320 тенге. В дополнительной форме 100.17 также указываем наименование страховщика, признак резидентства, № и дата договора страхования, предельная норма страховых премий, носимых на вычеты, рассчитанная путем применения % ставки или балансовой стоимости.

В приложении №22 «Амортизационные отчисления» данные бухгалтерского учета нигде не применяются, т.к. налоговый учет по основным средствам в принципе отличается от бухучета. Во-первых, нормы амортизации по налоговому учету не могут быть выше предельных норм, указанных в Налоговом Кодексе РК. Во-вторых, норма амортизации применяется не к отдельному основному средству, а к определенной группе (и соответственно подгруппе) основных средств. В-третьих, остаточная стоимость подгруппы основных средств на конец налогового периода составляет сумму менее 100 МРП, то эта подгруппа основных средств подлежит вычету. В бухгалтерском учете основные средства подлежат списанию в случае если остаточная стоимость равна нулю или ликвидационной стоимости, предусмотренной при поступлении основных средств. При этом, если произошло досрочное списание или хищение основных средств (не застрахованных в страховой компании) в налоговом учете эта сумма на вычеты не идет. Расходы на ремонт основных средств в налоговом учете тоже имеет свои особенности: сумма расходов на ремонт в пределах 15% от стоимости подгруппы относится на вычеты, а остальная сумма, превышающая этот предел, увеличивает стоимостной баланс подгруппы. Итак, при заполнении дополнительной формы №22.003 мы указываем наименование группы основных средств, № группы, № подгруппы, предельную норму амортизации, применяемую норму амортизации, стоимостной баланс каждой подгруппы на начало налогового периода (значение которого должно соответствовать предыдущей Декларации на конец налогового периода), стоимость поступивших средств в течение налогового периода, стоимость выбывших основных средств подгруппы, стоимостной баланс на конец налогового периода, сумма амортизационных отчислений, фактические расходы на ремонт в пределах 15% и расходы на ремонт, увеличивающие стоимостной баланс подгруппы, стоимостной баланс подгруппы, подлежащий вычету при величине менее 100 МРП, стоимостной баланс подгруппы, подлежащий вычету при выбытии всех фиксированных активов подгруппы, который подлежит вычету и наконец стоимостной баланс подгруппы на конец налогового периода с

учетом корректировок. Рассмотрим на нашем примере расчет суммы амортизационных отчислений подлежащих вычету (в обобщенном виде):

- Стоимостной баланс всех подгрупп на начала налогового периода 4 540 801 тенге;
- Стоимость поступивших основных средств - 4 334 982 тенге;
- Стоимость выбывших основных средств подгруппы - 250 435 тенге;
- Стоимостной баланс на конец налогового периода - 8 625 348 тенге;
- Амортизационные отчисления - 1 748 628 тенге;
- Фактические расходы на ремонт в пределах 15% - 9 142 тенге;
- Стоимостной баланс, подлежащий вычету менее 100 МРП - 248422 тенге;
- Стоимостной баланс на конец налогового периода с учетом корректировок - 6 876 720 тенге.

Остальные приложения в нашем примере не заполняются, т. к. нет таких видов дохода (расхода). Все данные рассчитанные нами заполняем в основную Декларацию формы №100 за 2004г. (см. заполненные формы ниже).

Следующим этапом нашего примера является заполнение приложения №29 «Исчисление налогового обязательства». Из основной Декларации берем сумму стр.100.45 налогооблагаемый доход - 6 461 797 тенге. Так как сумму налога мы исчисляем по обычной ставке 30% то сумма налога соответственно будет равна $(6\,461\,797 * 30\%)$ 1 938 539 тенге. Далее определяем чистый доход $(6\,461\,797 - 1\,938\,539)$ 4 523 258 тенге. В этом приложении необходимо указать сумму авансовых платежей уплаченных в течение 2004 года В пределах начисленных для того, чтобы определить сумму подлежащую уплате или сумму излишне уплаченного налога, которая равна $(2\,509\,290 - 1\,938\,539)$ 570 751 тенге.

Заполнение приложения №31 «Отчет о доходах и расходах» берется также по данным бухгалтерского учета и является вспомогательным для следующего приложения №32 «Сверка о доходах и расходах с декларацией по корпоративному подоходному налогу». В приложении №32 выявляются расхождения между данными бухгалтерского и налогового учета, и выводится сальдо положительное или отрицательное (см. заполнение формы ниже)

И последним приложением в нашем примере является приложение №33 «Отчет о движении денег», который носит скорее информационный финансовый характер, т.к. эти данные никак не влияют на расчет налогооблагаемого дохода. Отчет о движении денег бывает прямым и косвенным, обычно используется прямой метод, где указываются следующие данные: движение денег от операционной деятельности, движения денег от инвестиционной деятельности и от финансовой деятельности. Под движением денег от операционной деятельности понимается поступление денег от покупателей, авансы, дивиденды и т. д. и, соответственно расход денег по этим направлениям (расчеты с поставщиками, выплата заработной платы, расчеты с бюджетом и т. д.); под инвестиционной деятельностью

понимается поступление денег от реализации основных средств, нематериальных активов, реализация финансовых инвестиций.

Соответственно расход по тем же направлениям; финансовая деятельность включает в себя поступления от выпуска ценных бумаг, получения кредитов и расхода денежных средств: погашение кредитов, выплата дивидендов.

На этом заполнение нашей Декларации заканчивается.

Оглавление

Тема 1. Основы организации финансов корпораций.....	3
Тема 2. Математические основы финансово-экономических расчетов принятия финансово-кредитных решений.....	16
Тема 3. Основной капитал компании.....	19
Тема 4. Оборотный капитал.....	27
Тема 5. Затраты на производство и реализацию продукции (работ и услуг) и другие расходы корпораций.	38
Тема 6. Формирование и планирование доходов корпораций.....	48
Тема 7. Налогообложение доходов корпораций.....	52
Тема 8. Собственный капитал.....	59
Тема 9. Заемные источники финансирования корпораций.....	62
Тема 10. Стоимость и структура капитала.....	66
Тема 11. Финансовый план корпорации.....	70
Литература	73
Приложения.....	75

Учебное издание

*Ермекбаева Баян Жундибаевна
Купешова Баян Куанышбековна*

КОРПОРАТИВНЫЕ ФИНАНСЫ

Учебное пособие

*Редактор Г.Т.Жанкидирова
Оформление обложки З.Т.Акажановой*

ИБ № 4027

Подписано в печать 05.12.07. Формат 60x84 1/16. Бумага офсетная.
Печать RISO. Объем 5,0 п. л. Тираж 500 экз. Заказ № 324.
Издательство «Қазақ университеті» Казахского национального
университета им. аль-Фараби 050038, г. Алматы, пр. аль-Фараби, 71. ҚазНУ.
Отпечатано в типографии издательства «Қазақ университеті».