**Содержание**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 1 | Организационно – правовая структура предприятия | | 3 |
| 2 | Учетная политика предприятия | | 4 |
| 3 | Учет денежных средств | | 7 |
| 4 | Учет основных средств и нематериальных активов | | 12 |
| 5 | Учет труда и заработной платы на предприятии | | 19 |
| 6 | Налогообложение | | 25 |
| 7 | Учет кредиторской задолженности | | 28 |
| 8 | Порядок формирования собственного капитала | | 32 |
| 9 | Бизнес – план | | 34 |
| 10 | Экспресс - анализ деятельности предприятия | | 56 |
| 11 | Порядок и применение гражданского и трудового Кодексов Республики Казахстан | | 57 |
|  | Приложение А | Анализ основных технико-экономических показателей деятельности предприятия 2007 – 2009 годы ИП Рыбалков В.И. | 60 |
|  | Приложение Б | Бухгалтерский баланс ИП Рыбалков В.И. за 2009 год | 61 |

**1 Организационно – правовая структура предприятия**

ИП Рыбалков В.И. осуществляет предпринимательскую деятельность на основании Свидетельства о государственной регистрации Индивидуального Предпринимателя.

ИП Рыбалков В.И. имеет самостоятельный баланс и занимается предоставлением услуг культурного отдыха – Кафе – Бар «НОРД».

В штате ИП Рыбалков В.И. имеется бухгалтер, которая ведет бухгалтерский учет на предприятии, составляет и представляет финансовую отчетность.

В штате ИП Рыбалков В.И. числится 6 человек, это 4 работника бара, уборщица и бухгалтер.

Вся кадровая документация ведется согласно Трудового Кодекса Республики Казахстан. В качестве первичных документов преимущественно используются утвержденные формы первичной документации. Так, по учету личного состава используются приказ о приеме на работу, личная карточка, приказ о предоставлении отпуска, приказ о прекращении трудового договора. А так же различные внутренние приказы по трудовому распорядку, дисциплине.

На предприятии согласно нормам производится обучение и подготовка персонала по технике безопасности и охране труда, по пожарной безопасности. Проводятся плановые медицинские осмотры согласно установленным санитарных норм.

На предприятии имеется утвержденное штатное расписание, исходя из которого можно сказать что форма оплаты труда на предприятии окладно -премиальная.

Индивидуальный предприниматель - менеджер

Бухгалтер

Работники Бара

Рисунок 1 – Организационная структура предприятия

Индивидуальный предприниматель на предприятии выполняет роль директора и менеджера, он ведет всю организационную работу, занимается закупом товаров, разрабатывает программы продвижения услуги на рынке (реклама, рекламные акции), отвечает по обязательствам предприятия.

Работники Бара ведут непосредственно работу по предоставлению услуг культурного отдыха являются специалистами своего дела.

**2 Учетная политика предприятия**

Учетная политика представляет собой совокупность способов ведения бухгалтерского учета, выбранных организацией для использования. Методы учета различных активов и обязательств установлены положениями по бухгалтерскому учету (ПБУ), и организация должна самостоятельно решить, какие из них она будет применять. Если для каких-либо конкретных ситуаций способы ведения бухгалтерского учета не установлены, организация может разработать их самостоятельно.

Определяя учетную политику, необходимо учитывать следующие основные требования:

1. требование полноты: в бухгалтерском учете должны отражаться все хозяйственные операции;
2. требование своевременности: каждую операцию необходимо учитывать в том периоде, в котором она совершена (независимо от времени фактического получения или выплаты денег);
3. требование осмотрительности: организация скорее признает расходы и обязательства, чем возможные доходы;
4. требование приоритета содержания перед формой: при учете операций следует исходить не столько из их правовой формы, сколько из экономического содержания;
5. требование непротиворечивости: данные аналитического и синтетического учета должны быть тождественны;
6. требование рациональности: затраты на ведение бухгалтерского учета должны соответствовать условиям хозяйственной деятельности и величине организации.

Учетная политика ИП Рыбалков В.И. составлена бухгалтером и утверждается руководителем организации. Положения учетной политики организации применяются всеми ее обособленными подразделениями (филиалами, представительствами).

Ответственность за формирование учетной политики, ведение бухгалтерского учета, своевременное представление полной и достоверной финансовой отчетности несет директор, который может делегировать ее другим - гла­вному бухгалтеру, аудиторской фирме и тому подобное.

Необходимость контроля за финансово-хозяйственной деятельностью предприятия объективно вытекает из сущности финансов как денежных отношений. Финансово-хозяйственная деятельность предприятия связана с формированием и расходованием денежных средств, а следовательно, затрагивает интересы государства, работников предприятия и всех возможных контрагентов предприятия.

Только что созданная организация должна оформить учетную политику до сдачи первой бухгалтерской отчетности, но не позднее 90 дней со дня государственной регистрации. Однако использовать положения учетной политики нужно с момента государственной регистрации предприятия. Следовательно, составить учетную политику нужно еще до регистрации предприятия, а утвердить – в указанные сроки.

При формировании учетной политики предлагается:

* что активы и обязательства организации существуют обособленно от активов и обязательств ее учредителей и других организаций (допущение имущественной обособленности);
* что организация планирует продолжать свою деятельность в обозримом будущем (допущение непрерывности деятельности);
* что учетная политика организации применяется последовательно из года в год (допущение последовательности применения учетной политики);
* что факты хозяйственной деятельности организации относятся к тому отчетному периоду, в котором они имели место, независимо от времени оплаты (допущение временной определенности факторов хозяйственной деятельности).

Согласно «Закону о бухгалтерском учете» вносить изменения в учетную политику можно в следующих случаях:

* когда изменилось законодательство Республики Казахстан или нормативные документы по бухгалтерскому учету;
* когда организация разработала новые способы ведения бухгалтерского учета (более точные или менее трудоемкие);
* когда изменились условия деятельности организации (произошла реорганизация, смена собственников, изменились виды деятельности).

Внесение изменений в учетную политику оформляется приказом руководителя.

Если у организации возникли операции, схема учета которых не была установлена, то учетную политику следует дополнить. Все дополнения утверждаются приказом руководителя. Вносить их можно в течение всего года.

Ответственным за организацию бухгалтерского учета в ИП Рыбалков В.И. является руководитель. Именно он принимает решение о том, как нужно вести учет. В зависимости от сложности хозяйственных операций, количества работников, наличия обособленных подразделений и объема работ вести учет могут:

* бухгалтерия, под руководством главного бухгалтера;
* один бухгалтер, состоящий в штате организации;
* специализированная организация (аудиторская фирма) или бухгалтер-специалист, работающий по договору гражданско-правового характера;

Выбранный способ должен быть указан в приказе об учетной политике. Кроме того, необходимо пояснить, какую форму бухгалтерского учета будет использовать предприятие.

Основными формами ведения бухгалтерского учета являются:

* журнально-ордерная;
* мемориально-ордерная;
* упрощенная;
* автоматизированная.

Бухгалтерский учет в ИП Рыбалков В.И. ведется в бухгалтерии в соответст­вии со следующими нормативными документами:

- законом Республики Казахстан «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности» от 26.02.07г. № 234-111.

* Концептуальной основой для подготовки и представления финансовой отчетности от 29 октября 2002 г. № 542
* Казахстанскими стандартами бухгалтерского учета (с учетом измене­ний и дополнений)
* Методическими рекомендациями к стандартам бухгалтерского учета
* Типовым планом счетов бухгалтерского учета от 23.05.2007 г. № 185
* учетной политикой ИП Рыбалков В.И.
* Рабочим планом счетов ИП Рыбалков В.И.
* Методическими рекомендациями, инструкциями и другими нормативными актами по организации бухгалтерского учета.

Целью бухгалтерского учета и финансовой отчетности ИП Рыбалков В.И. яв­ляется обеспечение заинтересованных лиц полной и достоверной информа­цией о финансовом положении, результатах деятельности и изменениях фи­нансовом положении ИП Рыбалков В.И..

Бухгалтерский учет ИП Рыбалков В.И. ведется в соответствии с принципами:

* начисления, при котором доходы признаются, когда они заработаны (а не тогда, когда получено возмещение), а расходы — когда они понесены:
* непрерывность деятельности, при которой финансовая отчетность сос­тавляется на основе допущения, что компания. Действует и будет действовать в обозримом будущем.

В случае выявления ошибок, допущенных при составлении финансовых отчетов предыдущих периодов, сумма корректировки ошибок учитывается при расчете чистого дохода или убытка за текущий период (используется альтернативный подход).

Основными качественными характеристиками финансовой отчетности  
ИП являются понятность, уместность (существенность), надежность (правди­вое представление, преобладание сущности над формой, нейтральность, осмотрительность, полнота) и сопоставимость.

Изменения в учетной политике ИП Рыбалков В.И. могут быть произведены в случаях:

* когда это требуется в соответствии с законодательством о бухгалтерс­ком учете
* когда это изменение приведет к более достоверному представлению со­бытий и операций в финансовой отчетности ИП Рыбалков В.И.
* по решению учредительного собрания.

**3 Учет денежных средств**

Ведение кассовых операций осуществляется в соответствии с Положением о порядке ведения кассовых операций в ИП Рыбалков В.И., утвержденных 21.08.1998 года. Отчет кассира составляется один раз в месяц. Кассовая книга ведется ручным и автоматизированным способом, предусмотренным работой программы 1С:Бухгалтерния версии 7.7. (или других версий). Учет операций по кассе ведется на счете 1010 «Денежные средст­ва в кассе».

Денежные средства включают в себя денежные средства (в тенге и валю­те) в кассе, на счетах в банке, на депозитах банковских счетов, на специальных счетах, денежные средства в пути. Денежные средства учитываются в балансе по первоначальной стоимости.

Учет ведется на счете 1010 «Денежные средства в кассе»

Ведение кассовых операций осуществляется в соответствии с Положением о порядке ведения кассовых операций в ИП Рыбалков В.И., утвержденных 21.08.1998 года. Отчет кассира составляется один раз в месяц. Кассовая книга ведется ручным и автоматизированным способом, предусмотренным работой программы 1С:Бухгалтерния версии 7.7. (или других версий).

Выдача наличных денег из кассы производится:

1. па выдачу задолженности по зарплате и авансов по зарплате;
2. в подотчет:

- на расходы, связанные со служебными командировками, в пределах сумм, причитающихся командированным лицам на эти цели;

- на операционные, хозяйственные и представительские расходы на  
основании распоряжения директора ИП Рыбалков В.И в пределах и на срок,  
указанных в служебной записке работника:

3) материальная помощь сотрудникам.

Неиспользованные подотчетные суммы должны быть сданы в кассу не позднее трех дней по окончании срок, на который они выдавались. В случае не возврата эти суммы удерживаются из заработной платы, начисленной за месяц, в котором подотчетная сумма должна быть возвращена.

Количество наличных денег в кассе неограниченно, хранятся в несгорае­мом сейфе на конец отчетного периода (т.е. года) в кассе наличность должна быть минимальной.

ИП Рыбалков В.И имеет расчетный, в банке, ведение которых регламенти­руется банковским договором на обслуживание.

Операции по расчетному счету оформляются следующими документами:

* при безналичных расчетах - платежные поручения
* при наличных расчетах - наличные денежные средства которые снимаются со счета по чеку (чековая книжка) принадлежащему ИП Рыбалков В.И, право подписи на чеке у директора ИП Рыбалков В.И.
* при сдачи денег в банк применяется - объявление на взнос наличными. Учет операций по расчетному счету ведется на счете 1030 «Денежные средст­ва на текущих банковских счетах» где учитываются движение денежных сред­ств на расчетном счете, на основании выписок банка и приложенных к ним документов.

По НСФО №2 (Национальные стандарты финансовой отчетности), при применении рабочего плана счетов учет операция в кассе ведется на активных синтетических счетах раздела 1 «Краткосрочные активы». Учет наличности в национальной валюте отражается на счете 1010 «Денежные средства в кассе». Счет является Активным, поэтому имеет сальдо только по дебету. Увеличение на счете происходит по дебету, а уменьшение по кредиту.

Денежные средства включают в себя денежные средства (в тенге и валю­те) в кассе, на счетах в банке, на депозитах банковских счетов, на специальных счетах, денежные средства в пути. Денежные средства учитываются в балансе по первоначальной стоимости.

Учет ведется на счете 1010 «Денежные средства в кассе»

Прием наличных денег производится по приходному кассовому ордеру, подписанному главным бухгалтером. При приеме наличных денег тому кто сдал деньги, выдается квитанция подписанная кассиром и главным бухгалтером, заверенная печатью.

Выдача наличных денег из кассы производится:

1. па выдачу задолженности по зарплате и авансов по зарплате;
2. в подотчет:

- на расходы, связанные со служебными командировками, в пределах сумм, причитающихся командированным лицам на эти цели;

- на операционные, хозяйственные и представительские расходы на  
основании распоряжения директора ИП Рыбалков В.И. в пределах и на срок, указанных в служебной записке работника:

3) материальная помощь сотрудникам.

Неиспользованные подотчетные суммы должны быть сданы в кассу не позднее трех дней по окончании срок, на который они выдавались. В случае не возврата эти суммы удерживаются из заработной платы, начисленной за месяц, в котором подотчетная сумма должна быть возвращена.

Количество наличных денег в кассе неограниченно, хранятся в несгорае­мом сейфе на конец отчетного периода (т.е. года) в кассе наличность должна быть минимальной.

При выдаче денег по доверенности в расходном кассовом ордере дополнительно указывается Ф.И.О. лица, которому доверено получение денег, а саму доверенность прикрепляют к расходному кассовому ордеру.

Оплата труда, выплата пособий по временной нетрудоспособности, премий производится кассиром по платежным ведомостям без составления расходного ордера на каждого получателя. На общую сумму выданной заработной платы составляется один расходный ордер, дата и номер которого проставляются на каждой платежной ведомости. На титульном листе платежной ведомости делается разрешительная надпись о выдаче наличных денег, за подписями руководителя и главного бухгалтера, с указанием сроков выдачи наличных денег и суммы прописью.

Приходные и расходные кассовые ордера выписываются кассиром четко и ясно. Исправление ошибок, помарки и применение корректора в данных документах не допускается. После совершения операции правильно оформленные ордера подписываются кассиром.

Оформленные приходные и расходные кассовые ордера заносятся в «Кассовую книгу». Кассовая книга должна быть пронумерована, прошнурована, заверена печатью и подписями руководителя и главного бухгалтера. Заполненные листы кассовой книги являются отчетами кассира. Отчет кассира составляется ежедневно.

Ревизию хранящихся в кассе денежных средств проводят не реже 1 раза в квартал. Это положение отражено в учетной политике ИП Рыбалков В.И.. В сроки, установленные руководителем, производится внезапная ревизия кассы. Ревизия производится с полным полистным пересчетом всех наличных денег и проверкой чеков и ценных бумаг, находящихся в кассе с указанием в акте инвентаризации названия, номера, номинальной цены. Денежная наличность включается в акт по купюрам и сумме. Ее производит комиссия, назначиваемая приказом руководителя. Результаты оформляются Актом инвентаризации наличия денежных средств. Излишки денежных средств, обнаруженные в кассе, приходуются, а недостачи взыскиваются с кассира. При любом несоответствии наличия денег в кассе с суммой по учетным документам с кассира берется объяснительная записка по этому поводу, где кассир обязан объяснить причины выявленного несоответствия. Объяснительная записка прилагается к акту инвентаризации денежных средств. Комиссия выявляет причины недостач или излишков, обнаруженных при инвентаризации. Выводы, предложения и решения комиссии оформляются протоколом, утвержденным руководителем. Результаты инвентаризации должны быть отражены в бухгалтерском учете и финансовой отчетности того месяца, в котором была проведена инвентаризация, а по годовой инвентаризации – в годовой финансовой отчетности.

Выявленная недостача денег в кассе при инвентаризации отражается по дебету счета 1280 «прочая краткосрочная дебиторская задолженность», по кредиту счета 1010 «денежные средства в кассе». Излишки денежных средств, обнаруженные при инвентаризации кассы отражаются по дебету счета 1010 «денежные средства в кассе», по кредиту счета 6160 «прочие доходы от финансирования».

ИП Рыбалков В.И. имеет расчетный, в банке, ведение которых регламенти­руется банковским договором на обслуживание.

Для проведения безналичных платежей организация должна иметь расчетный счёт в банке. Открытие счета производится на основании заявления по специальной форме с приложением копии учредительных документов, копии приказов о назначении первого руководителя и других лиц, внесенных в карточку образцов подписей. Заполняются карточки с образцами подписей распорядителей средств организации и оттиском печати. Подписи в карточке заверяются нотариально. Осуществление банковского обслуживания производится на основании договора на банковское обслуживание по тарифам, которые являются обязательным приложением к этому договору.

Банк осуществляет следующие операции, связанные с:

- обеспечением наличия и использования банком денег, принадлежащих владельцу счета, гарантирую владельцу счета беспрепятственно распоряжаться своими деньгами;

- принятием (зачислением) сумм денег в пользу владельца счета;

- изъятием (списанием) сумм денег по поручению владельца счета.

Операции оп банковскому счету производится на основании:

- поручений владельца счета;

- требований третьих лиц, акцептованных владельцем счета;

- требование третьих лиц, не требующих, в соответствии с законодательством, акцепта владельца счета;

- распоряжения банка, ведущего счет, если оно не противоречит условиям договора и законодательству Республики Казахстан в пользу владельца счета.

Операции по расчетному счету оформляются следующими документами:

* при безналичных расчетах - платежные поручения
* при наличных расчетах - наличные денежные средства которые снимаются со счета по чеку (чековая книжка) принадлежащему ИП Рыбалков В.И., право подписи на чеке у директора ИП Рыбалков В.И..
* при сдачи денег в банк применяется - объявление на взнос наличными.

Учет операций по расчетному счету ведется на счете 1030 «Денежные средст­ва на текущих банковских счетах» где учитываются движение денежных сред­ств на расчетном счете, на основании выписок банка и приложенных к ним документов.

Учет операций на валютном счете ведется на счетах 1030-1039 «Денежные средства на текущих банковских счетах». Причем если у организации имеется учет по нескольким видам валют, то для учета открывается отдельные счет для записи операций на каждый вид валют.

Операции по расчетному счету в банке оформляются следующими документами:

Объявление на взнос наличными – для зачисления сумм, вносимых наличными владельцем счета на его счет в банке.

Платежное поручение*.* По платежному поручению банк перечисляет указанную в нем сумму на счета получателей. Этим документом производится расчеты за товарно-материальные ценности, выполненные работы и услуги; авансовые платежи по заключенным договорам; расчеты с бюджетом по налогам и платежам. В документе обязательно указываются назначение платежа со ссылкой на платежные документы, реквизиты банковского счета получателя дата и номер платежного поручения. Платежи по поручениям можно производить как внутри одного города, так и между различными городами. Платежные поручения заполняются в двух экземплярах, первый из которых подписывается лицами, указанными в образцах подписей, и заверяется печатью.

В настоящее время можно использовать систему «Интернет-банкинг», по которой отправка платежных поручений и получение выписок банка производится в электронном виде. В любой момент электронные документы можно вывести на бумажный носитель и заверить в банке их подпись.

Чек*.*  Чеки на получение наличности с расчетного счета в банке владелец расчетного счета получает по специальному бланку-заявлению. Чеки сформированы в чековые книжки на 25-50 чеков. Чек выписывается чернилами в одном экземпляре. На лицевой стороне чека указываются сумма прописью, фамилия, имя, отчество получателя денег, дата выписки чека, наименование организации, номер его расчетного счета и РНН. На оборотной стороне чека расшифровываются цели, на которые получаются деньги, указываются реквизиты документа, удостоверяющие личность получателя, указанного в чеке. Одновременно заполняется корешок чека, который хранится в чековой книжке. Выписанный чек считается действительным в течении 10 дней со дня выписки. Исправления в чеке не допускаются. Если произошла ошибка, то испорченный чек перечеркивается, помечается надписью «аннулировано» и хранят в таком виде вместе с корешками до окончания срока хранения.

Платежное требование-поручение является приказом (требованием) банку о взыскании сумм платежа с плательщика. Требования предъявляют банку в трех экземплярах и они в обязательном порядке должны быть акцептованы (акцепт – согласие на платеж) владельцем счета. Бланки требований могут быть использованы для бесспорного списания средств со счета плательщика только в случаях, установленных законодательством.

Выписки банка по расчетному счету выдаются лицам, имеющим право первой или второй подписи на платежных документах, или другому лицу по доверенности. В организации к выписке подкалываются копии платежных поручений и других банковских документов, подтверждающих операционные движения по расчетному счету. На выписках делаются отметки о корреспондирующих счетах по каждой сумме.

Основанием для проведения валютных операций является Закон РК «О валютном регулировании» и «Правила проведения валютных операций в РК»

Инвентаризация денежных средств, находящихся в банке на текущем счете в тенге, на текущем счете в валюте и специальных счетах, производится путем сверки остатков сумм, числящихся на соответствующих счетах по данным бухгалтерии, или с данными по выписке банков.

**4 Учет основных средств и нематериальных активов**

Основными задачами бухгалтерского учёта основных средств в ИП Рыбалков В.И является правильное документальное оформление и своевременное отражение в учётных регистрах поступление основных средств, их внешнего перемещения и выбытия; правильное исчисление и отражение в учёте сумм износа основных средств; точное определение результатов при ликвидации основных средств; контроль за затратами на ремонт основных средств; за их сохранностью и эффективностью использования.

Для организации учёта основных средств в ИП Рыбалков В.И, отвечающего поставленным выше задачам, важное значение имеет:

- наличие научно-обоснованной классификации основных средств;

- установление принципов оценки основных средств;

- установление единицы учёта предметов основных средств.

В ИП Рыбалков В.И применяется единая типовая классификация основных средств, в соответствии с которой их группируют по отраслевому признаку, назначению, видам, принадлежности, использованию.

Группировка основных средств по отраслевому признаку (промышленность, сельское хозяйство, транспорт и т.д.) позволяет получить данные об их стоимости в каждой отрасли.

По назначению основные средства предприятий подразделяются на: производственные основные средства основной деятельности; производственные основные средства других отраслей; непроизводственные основные средства.

По видам основные средства предприятий подразделяются на следующие группы: здания; сооружения; передаточные устройства; машины и оборудование; транспортные средства; инструмент; производственный инвентарь; хозяйственный инвентарь; рабочий и продуктовый скот; многолетние насаждения; капитальные затраты по улучшению земель; прочие основные средства.

К основным средствам относятся также капитальные вложения в арендованные объекты, относящиеся к основным средствам.

Классификация основных средств по видам положена в основу их аналитического учета.

Учет основных средств в ИП Рыбалков В.И. осуществляется в соответствии с НСФО №1 «Учет основных средств». К основным средствам в ИП Рыбалков В.И. относятся материальные активы, которые используются в процессе предоставления услуг по охране объектов, для сдачи в аренду другим организациям или для административных целей и которые предполагается использовать в течении длительного времени (более одного года).

В зависимости от целевого назначения выполненных функций основные средства ИП Рыбалков В.И.разделены на следующие группы:

* офисная мебель;
* мебель бара;
* кухня;
* производственный инвентарь и принадлежности.

К производственному инвентарю и принадлежностям относятся предметы производственного назначения, которые служат для облегчения производ­ственных операций во время работы и имеют длительный срок службы. Учет основных средств ведется на синтетических счетах: 2410 «Основные средства».

Срок полезной службы определяется агентством при признании объекта активом (при зачислении на баланс). Срок полезной службы актива является пред­метом суждений руководства, устанавливается в соответствии с техническими условиями, предполагаемого срока полезной службы, с учетом специфики производства и опыта работы ИП Рыбалков В.И.. В случае значительных изме­нений в предполагаемой схеме получения экономических выгод от этих акти­вов, сроки полезной службы объектов основных средств могут периодически пересматриваться. Целесообразность пересмотра сроков полезной службы должна подтверждаться заключением (актом) постоянно действующей комис­сии.

Основные средства, приобретенные с целью использования в хозяйствен­ной деятельности ИП Рыбалков В.И. по назначениям, отражаются в составе основ­ных средств. Зачисление объектов в состав основных средств оформляется ак­том приемки-передачи (перемещения) основных средств, в кото­ром отражается их нормативный срок эксплуатации. ИП Рыбалков В.И. самостоя­тельно определяет срок полезной службы (период, в течение которого предпо­лагается получение экономической выгоды от использования основных средств) и ликвидационную стоимость (предполагаемая стоимость запасных частей, лома, отходов, возникающих при ликвидации основных средств в конце срока полезной службы, за вычетом ожидаемых затрат по выбытию).

Основные средства в ИП Рыбалков В.И. отражаются в момент оприходования по первоначальной стоимости, включающей все фактически произведенные необходимые затраты по возведению или приобретению основных средств, в том числе уплаченные при покупке невозмещаемые налоги и сборы (НДС, уплаченный при приобретении зданий и легковых автомобилей, госпошлина, уплачиваемая при составлении договора на куплю и т.д.), затраты по доставке, монтажу пуску в эксплуатацию, проценты за кредит, предоставленный за пери­од строительства, любые другие расходы, непосредственно связанные с приве­дением актива в рабочее состояние для его использования по назначению.

Расходы, не являющиеся необходимыми (расходы по ликвидации пов­реждения, полученного во время транспортировки, произведенный ремонт в результате повреждения объекта во время монтажа и др.), в первоначальную стоимость не включаются, а учитываются как расходы текущего периода. Первоначальная стоимость объектов основных средств определяется:

- при внесении учредителями основных средств в счет их вклада в устав­  
ный капитал по согласованной стоимости между учредителями;

- при изготовлении основных средств самим ИП Рыбалков В.И. или приобретении их за плату - по сумме фактических затрат;

- при получении объектов от других юридических или физических лиц безвозмездно - экспертным путем или по данным акта приема-передачи.

В результате обменной операции стоимость приобретенных активов из­меряется по текущей стоимости полученных активов, которая равна текущей стоимости переданных, с поправкой на сумму полученных (переданных), де­нежных средств.

Основные средства могут находиться на складе как резерв, могут быть законсервированы в установленном порядке. Порядок консервации основных фондов, числящихся на балансе, устанавливается и утверждается первым руко­водителем предприятия в соответствии с действующим законодательством.

Выбытие основных средств ИП Рыбалков В.И. из эксплуатации может быть вызвано безвозмездной передачей другим юридическим и физическим лицам; продажей; ликвидацией вследствие аварии; по физическому и моральному износу. Для определения непригодности основных средств, невозможности или экономической нецелесообразности их восстановительного ремонта в ИП Рыбалков В.И. создана постоянно действующая комиссия.

Комиссия производит непосредственный осмотр ликвидируемых объек­тов, устанавливает причины их списания и лиц, виновных в этом и подлежащих привлечению к ответственности, определяет возможность использования отде­льных узлов, деталей, материалов и производит их оценку. Результатом работы является составление акта на списание основных средств или акта на списание автотранспортных средств, на основе которого в бух­галтерии делаются соответствующие бухгалтерские записи. В акте отражают первоначальную стоимость объекта, сумму начисленного износа по данным бухгалтерского учета, стоимость материальных ценностей, полученных при разборке (демонтаже) объекта, величину расходов по ликвидации (разборка, демонтаж и пр.), цену возможной реализации и общий результат ликвидации.

По основным средствам, ликвидируемым в результате стихийных бедс­твий и аварий, к акту на списание должна быть приложена справка компетент­ной организации о стихийном бедствии либо копия акта об аварии с указанием причин и виновников. Суммы, полученные от продажи материальных ценнос­тей, а так же материалы, поступившие от разборки или демонтажа объекта по ценам возможного использования, приходуются. Средства от продажи остают­ся в распоряжении ИП Рыбалков В.И..

Решение о безвозмездной передаче объектов основных средств прини­мается директором ИП Рыбалков В.И.. Амортизационные отчисления признаются за каждый отчетный период как расход.

В ИП Рыбалков В.И. начисление амортизации производится по всем видам основных средств с использованием равномерного (прямолинейного) метода списания стоимости исходя из первоначальной стоимости объектов. В целях определения полезного использования объекты основных средств объединяются в амортизационные группы. Размер амортизационных отчисле­ний по основным средствам определяется на основании таблицы амортизационных показателей утвержденных в учетной политики товарищества.

Начисление амортизации по основным средствам, вновь введенным в эксплуатацию, начинается с 1-го числа месяца, следующего за месяцем ввода; а по выбывшим — прекращается с 1-го числа месяца, следующего за месяцем выбытия. Амортизационные отчисления за текущий период признаются ИП Рыбалков В.И. в качестве расхода.

В соответствии с НСФО №1«Учет основных средств» в ИП Рыбалков В.И. возможно использование методов ускоренного списания стоимости по отдельным видам основных средств. Применение метода ускоренного списа­ния по вновь поступившим видам основных средств осуществляется в общем порядке; по ранее действующим видам основных средств на основании реше­ния об изменении метода начисления амортизации, начиная с 1-го числа месяца следующего после момента оформления соответствующих распоряжений ди­ректора ИП Рыбалков В.И..

Учет износа основных средств ведется на счете 2420 «Амортизация основных средств».Для обеспечения бесперебойной работы основных средств ИП Рыбалков В.И. периодически производит ремонты - капитальный или текущий.

Затраты на текущий и капитальный ремонты основных средств, прово­димые в целях сохранения и поддержания технического состояния объекта, первоначальную стоимость не увеличивают, а признаются как текущие расходы того отчетного периода, в котором они были понесены. Затраты, связанные с проведением текущего ремонта арендованных основных средств, относятся к тому отчетному периоду, в котором они были фактически произведены, и отно­сятся на расходы периода.

Последующие затраты (капитальный ремонт, модернизация, реконструк­ция, техническое перевооружение) будут относиться на увеличение стоимости объекта основных средств, если в результате этих вложений изменились перво­начально оцененные нормативные показатели (срок службы, мощность, пло­щадь, скорость, производительность труда, сокращение производственных затрат, качество выпускаемой продукции и др.).

Аналитический учет фактических затрат на ремонт основных средств ведется пообъектно, нарастающим итогом с начала года. На каждый объект ремонта открывается отдельная карточка, где накапливаются сведения о фак­тически произведенных расходах.

Приведения первоначальной стоимости основных средств в соответствие с действующими ценами на определенную дату ИП Рыбалков В.И. по мере необ­ходимости может производить переоценку объектов, в результате которой основные средства будут отражены в учете и отчетности по текущей стоимос­ти. При этом износ основных средств, начисленный на дату проведения пере­оценки, корректируется пропорционально изменению стоимости основных средств.

Сумма переоценки по мере эксплуатации актива переносится на нерас­пределенный доход в размерах, определяемых в соответствии с применяемым методом начисления амортизации. Вся сумма переоценки может быть перене­сена на нераспределенный доход только в момент выбытия объекта, незави­симо от причины. Для проверки наличия основных средств не реже 1 раза в год бухгалтерская служба совместно с материально ответственными лицами производит инвентаризацию основных средств.

ИП Рыбалков В.И. вправе вкладывать средства в нематериальные активы, под которыми понимаются не денежные активы, не имеющие физической сущности, предназначенные для использования в течение длительного периода времени (более одного года) в производстве или реализации товаров (работ, услуг), в административных целях и сдаче в аренду другим субъектам, которые:

* можно определить;
* контролируются компанией;
* могут принести экономические выгоды в будущем.

Нематериальная статья признается в качестве нематериального актива, если она соответствует определению нематериального актива и отвечает критериям признания. В ИП Рыбалков В.И. нематериальный актив признается (регистри­руется в учете) в качестве актива, когда:

- высока вероятность того, что ИП Рыбалков В.И. получит в будущем ожидаемые экономические выгоды, непосредственно связанные с данным активом;

- можно достоверно определить стоимость актива.

Зачисление объектов в состав нематериальных активов оформляется актом приемки-передачи нематериальных активов произвольной формы, в котором отражаются их срок полезной службы и ликвидационная стоимость.

Срок полезной службы нематериального актива устанавливается ИП Рыбалков В.И. самостоятельно на основе наиболее приближенной оценки руководства, но не более срока деятельности компании с момента готовности нематериального актива к использованию, если иное не предусмотрено законодательством (патент, авторское право) или договором (лицензионное соглашение).

Ликвидационная стоимость нематериального актива считается равной нулю, если:

* нет соглашения с третьей стороной о его покупке в конце срока полез­ной службы; или
* не существует активного рынка для данного нематериального актива, в связи с чем:
* ликвидационная стоимость актива не может быть достоверно определе­на со ссылкой на данный рынок; и
* нет вероятности того, что подобный рынок будет существовать в конце срока полезной службы актива.

Нематериальные активы оцениваются по первоначальной стоимости -  
сумме уплаченных денежных средств или их эквивалентов или справедливой  
стоимости другого возмещения, переданного для приобретения актива на  
момент его покупки или произведения.

Нематериальный актив списывается с бухгалтерского баланса ИП Рыбалков В.И. при его выбытии или если не ожидается получение никаких эконо­мических выгод от его использования или последующего выбытия. Выбытие нематериального актива оформляется актом на списание произвольной формы.

При списании нематериального актива его первоначальная (переоценен­ная) стоимость списывается с соответствующего счета. Одновременно списы­вается накопленная по данному объекту амортизация. Прибыли и убытки, воз­никающие в связи с прекращением использования или выбытием нематериаль­ного актива, должны определяться как разница между чистыми поступлениями от выбытия и балансовой стоимостью актива и должны признаваться как доход или расходы в отчете о прибылях и убытках.

В ИП Рыбалков В.И. начисление амортизации производится с момента гото­вности нематериального актива к использованию по назначению. Для начис­ления амортизации нематериальных активов используется прямолинейный (равномерный) метод, который применяется последовательно от одного отчет­ного периода к другому, если только не произошли изменения в ожидаемой мо­дели потребления экономических выгод от актива. Сумма амортизации обычно признается как расход, если она не включена в себестоимость другого актива.

Срок полезной службы и используемый метод начисления амортизации актива в ИП Рыбалков В.И. пересматриваются на каждую дату составления финан­совой отчетности. Если ожидаемый срок полезной службы актива значительно отличается от предыдущих оценок, срок начисления амортизации должен быть соответственно изменен. Если происходит значительное изменение в ожидае­мой модели потребления экономических выгод от использования актива, необ­ходимо изменить метод начисления амортизации для отражения произошед­шего изменения.

Последующие затраты, связанные с нематериальным активом, призна­ются в ИП Рыбалков В.И. как расходы того отчетного периода, в котором они понесены, и только в редких случаях увеличивают их балансовую стоимость.

Последующие затраты на нематериальный актив после его покупки или завершения увеличивают фактическую себестоимость нематериального актива при выполнении следующих условий:

1. имеется вероятность того, что эти затраты позволяют активу создавать будущие экономические выгоды сверх первоначально определенных норм;
2. эти затраты могут быть надежно оценены и отнесены на актив.

Инвестиции — вложение капитала в объекты предпринимательской и иной деятельности с целью получения прибыли или достижения положительного социального эффекта. В рыночной экономике получение прибыли является движущим мотивом инвестиционной деятельности.  Данная цель опосредуется производством конкретных товаров, оказанием услуг, которые находят признание на рынке; без этого инвестиции окажутся бесполезными. Побудительный мотив усиливается, если сокращаются налоги, в том числе на прибыль, и в особенности если законодательно закреплено право собственности. Эту прибыль целесообразно рефинансировать, т. е. направлять ее в определенном объеме на развитие производства.

Для целей планирования и анализа инвестиции могут быть классифицированы по ряду направлений, что дает возможность глубже понять сущность инвестиций. Наиболее распространенной является следующая классификация:

1) По объектам инвестирования:

- финансовые;

- реальные;

- инвестиции в нематериальные активы.

Финансовые инвестиции — это вложение денежных средств в ценные бумаги, акции, облигации, долговые права, на депозитные счета в банке под определенные проценты.

Реальные инвестиции — вложение капитала в производство на его создание и развитие.

Инвестиции в нематериальные ценности — это вложение средств в научные исследования, подготовку кадров, рекламу, приобретение лицензий на использование новых технологий.

2) По продолжительности инвестирования:

- краткосрочные (до 1 года);

- долгосрочные.

Основными инструментами краткосрочного инвестирования являются банковские депозиты, векселя, сертификаты и высоколиквидные ценные бумаги.

Долгосрочные инвестиции (на продолжительный период времени)— это инвестиции в реальный сектор. К ним относятся долгосрочные финансовые инвестиции, например в акции дочерних предприятий, в уставный капитал других фирм.

Цель долгосрочных инвестиций состоит в приумножении основных и оборотных средств предприятия.

3) По формам воспроизводства в реальном секторе:

- на создание объекта предпринимательской деятельности;

- на расширение производства;

- на реконструкцию, техническое перевооружение.

4) По формам собственности:

- частные;

- государственные.

Частные инвестиции - инвестиции , образуемые из средств частных, корпоративных предприятий и организаций, граждан, включая как собственные, так и привлеченные средства.

Государственные инвестиции - инвестиции, образуемые из средств государственного бюджета и других государственных финансовых источников.

5) По источникам финансирования:

- собственные (амортизация, прибыль);

- заемные (кредиты);

- привлеченные (посредством эмиссии акций).

6) По составу участников инвестиционного процесса, их вкладу в разработку и реализацию проекта:

- предприятия;

- акционеры;

- коммерческие банки;

- структуры более высокого уровня по отношению к проекту (компании, холдинги);

- бюджеты разного уровня (федеральный, региональный, местный).

Различают также и интеллектуальные нематериальные инвестиции - это затраты на покупку патентов, лицензии, ноу-хау, подготов­ку и переподготовку персонала, вложения в научно- исследовательские и опытно- конструкторские разработки, рекламу и др.

Основные средства – это материальные активы, которые предприятие содержит с целью использования в процессе производства или снабжения товаров, предоставления услуг, сдачи в аренду другим лицам или для осуществления административных и социально-культурных функций, ожидаемый срок полезного использования (эксплуатации) которых составляет свыше одного года (или операционного цикла, если он больше года).

**5 Учет труда и заработной платы на предприятии**

ИП Рыбалков В.И. самостоятельно составляет штатное расписание в соот­ветствии с потребностью в работниках, их численностью, профессиональным и квалификационным уровнем. Штатное расписание утверждает директор ИП Рыбалков В.И.. Ведение учета личного состава ИП Рыбалков В.И. производится бухгалтером. Учет использования рабочего времени осуществляется в табелях методом сплошной регистрации явок и неявок на работу.

Оплата труда работников ИП Рыбалков В.И. производится в соответствии с действующим на предприятии «Положением об оплате труда работников», согласно занимаемым должностям, в соответствии с заключенными трудовыми договорами.

ИП Рыбалков В.И. самостоятельно распределяет общий фонд заработной платы, определяет общую численность работников, их профессиональный и квалификационный состав. ИП Рыбалков В.И. устанавливает формы, систему оплаты и сти­мулирования труда, доплаты, надбавки работникам в соответствии с действу­ющим законодательством и результатами хозяйственной деятельности.

В зависимости от выполняемых хозяйственных функций работающие ИП Рыбалков В.И. подразделяются на группы:

* руководящий состав;
* служащие.

ИП Рыбалков В.И. имеет право выдавать денежные средства на возвратной основе в виде беспроцентных ссуд сроком до 5-ти лет на приобретение и. обустройство квартир, дач и т.д.

Очередные отпуска работающим предоставляются согласно утвержден­ному графику. При этом резерв на оплату отпусков не создается.

Учет заработной платы ведется на счете 3350 «Краткосрочная задолженность по оплате труда» где учитываются вознаграждения работникам (кроме выходных пособий и компенсационных выплат долевыми инструментами), подлежащие выплате в полном объеме в течение двенадцати месяцев после окончания периода, в котором работники оказали соответствующие услуги, и прочая задолженность по оплате труда.

Заработная плата - вознаграждение за труд в зависимости от квалификации работника, сложности, количества, качества и условий выполняемой работы, а также выплаты компенсационного и стимулирующего характера.

Трудовые доходы каждого работника определяются по личным вкладам, с учетом конечных результатов работы предприятия, регулируются налога­ми и максимальными размерами не ограничиваются. Минимальный размер оплаты труда работников предприятия всех организационно-правовых форм устанавливается законодательством.

Уставной юридической формой регулирования трудовых отношений, в том числе и в области оплаты труда работников, становится коллективный до­говор предприятия, в котором фиксируются все условия оплаты труда, входя­щие в компетенцию предприятия.

Основным документом при повременной оплате труда является табель учета использования рабочего времени. В зависимости от характера производства, системы организации и оплаты труда, способа контроля качества продук­ции в промышленности применяются следующие формы первичных документов, утвержденные законодательством: наряд на сдельную работу, маршрутный лист (карта), рапорт о выработке, ведомость учета выработки, акт о прием­ке выполненных работ, нормированные задания повременщиков и другие.

Из оплаты труда членов трудового коллектива и лиц, работающих в организации по трудовым соглашениям, договорам подряда, по совместитель­ству выполняющих разовые и случайные работы, производятся различного ро­да удержания. По своему характеру эти удержания подразделяются на две группы: обязательные и удержания по инициативе организации.

К числу обязательных удержаний (дебет счета 3350) относятся подо­ходный налог, удержания в Пенсионный фонд, по исполнительным листам и надписям нотариальных контор в пользу юридических и физических лиц.

К удержаниям по инициативе организации относят суммы, удержанные с членов трудового коллектива и работающих в нем лиц (дебет счета 3350) за причиненный материальный ущерб; допущенный брак; своевременно не возвращенные суммы, полученные подотчет; своевременно не погашенные беспроцентные ссуды, вы­данные членам трудового коллектива; за форменную одежду.

Удержанные суммы в установленные сроки подлежат перечислению в бюджет; Пенсионный фонд; юридическим и физическим лицам.

1) Удержание подоходного налога

Налогообложение доходов членов трудового коллектива осуществляет­ся в соответствии с Законом РК "О подоходном налоге с физических лиц", в порядке, предусмотренном Инструкцией по применению Закона РК "О подоходном налоге с физических лиц", утвержденной Государственной налоговой службой РК.

2) Удержание по исполнительным листам.

Организации при удержании алиментов по исполнительным листам ру­ководствуются Временной инструкцией о порядке удержания алиментов по ис­полнительным документам, переданным для производства взыскания предприя­тиям, учреждениям и организациям, утвержденной Министерством юстиции РК.

Основанием для удержания алиментов служат исполнительные листы, а в случае их утраты-дубликаты; письменные заявления граждан о доброволь­ной уплате алиментов: отметки ОВД в паспортах лиц о том, что в соответст­вии с решением судов эти лица обязаны уплачивать алименты.

3) Удержание за причиненный организации материальный ущерб.

Материальная ответственность членов трудового коллектива за ущерб, причиненный организации по их вине, предусматривается Кодексом законов о труде РК.

Администрация организации вправе требовать от членов трудового кол­лектива и лиц, работающих по трудовому договору (контракту), возмещения, причиненного ущерба при наличии противоправных действий с их стороны, ре­зультатом которых и явился причиненный ущерб.

Различают полную и ограниченную материальную ответственность за причиненный материальный ущерб. При ограниченной материальной ответствен­ности работник возмещает причиненный материальный ущерб в заранее уста­новленном пределе - в размере действительных потерь, но не выше установлен­ных законом. Полная материальная ответственность заключается в обязанности работника, по вине которого причинен ущерб, возместить его сполна независи­мо от размера.

4) Удержание своевременно не возмещенных подотчетными лицами сумм.

Наличные денежные средства выдаются под отчет на хозяйственные расходы, по приобретению ГСМ, представительские расходы, на командировки. Наличные выдаются на определенный срок, по истечении которого подотчетное лицо должно представить авансовый отчет с приложением оправдательных расходных документов. Если работник своевременно не возвратил неиспользованную сумму, то она может быть удер­жана по инициативе организации из заработной платы.

Отчисления в государственные внебюджетные социальные фонды.

Взносы во внебюджетные государственные фонды начисляют по страховым тарифам, размеры которых устанавливаются феде­ральным законом. Установленные сроки платежей в государственные внебюджетные со­циальные фонды:

- в Фонд социального страхования - один раз в месяц в срок, установ­ленный для выплаты заработной платы за истекший месяц;

- в Пенсионный фонд - ежемесячно в сроки получения в учреждении банка средств на оплату труда за истекший месяц, но не позднее 15-го числа месяца, следующего за месяцем, за который исчислены взносы.

В ИП Рыбалков В.И. существуют следующие виды доплат:

1) Доплата в связи с отклонениями от нормальных условий работы.

Нормальные условия - те, при которых рабочие места согласно заданиям-нарядам, маршрутным листам и прочим документам полностью обеспече­ны сырьем, материалом, полуфабрикатами, действующим оборудованием, спе­циальным инструментом и приспособлениями. Если эти условия не выполнены и рабочему приходится затрачивать на работу дополнительное время, то необ­ходимо произвести расчет этого времени и его доплату. С этой целью выписы­ваются: наряд на сдельную работу, листок на доплату.

2) Оплата часов ночной работы.

Временем ночной работы считается время с 22 до 6 ч. При этом ус­тановленная продолжительность работы (смены) сокращается на один час. Ча­сы ночной работы оплачиваются в повышенном размере, предусмотренном тру­довым договором, но не ниже размеров, установленных законодательством. Ночное время фиксируется в табелях учета рабочего времени итоговым коли­чеством за месяц.

3) Оплата часов сверхурочной работы.

Сверхурочной считается работа сверх установленной законом продол­жительности рабочего дня. Работа в сверхурочное время оплачивается за пер­вые два часа не менее чем в полуторном размере, а за последующие часы - не менее чем в двойном размере за каждый час сверхурочной работы. Дан­ная работа оформляется табелем учета использования рабочего времени и справкой-расчетом бухгалтерии.

4) Оплата работы в праздничные дни.

Работа в праздничный день компенсируется работнику предоставлени­ем другого дня отдыха или, по соглашению сторон, в денежной форме. Рабо­та в праздничный день оплачивается не менее чем в двойном размере. Офор­мляется табелем учета использования рабочего времени.

5) Оплата простоя.

Время вынужденных перерывов в работе, в течение которого рабочие находятся на предприятии, но не могут быть использованы, называется прос­тоем. Простои увеличивают себестоимость продукции, уменьшают прибыль, на­носят ущерб предприятию. Время простоя по вине работника оплате не подле­жит. Время простоя не по вине работника, если он предупредил администра­цию о начале простоя, оплачивается из расчета не ниже 2/3 тарифной ставки установленного работнику разряда или оклада. Данное время оформляется листком о простое, в котором указывается причина и виновники простоя, его продолжительность, тарифная ставка работника или оклад, размер оплаты и сумма.

Документальное оформление заработной платы за неотработанное время и пособий по временной нетрудоспособности. Согласно трудовому законодательству рабочим и служащим оплачивается и не проработанное время. В основе расчета сумм таких выплат лежит средний заработок, правила исчисления и применения которого устанавливаются соответствующими нормативными документами. Расчеты среднего заработка производятся на ос­новании данных учета использования рабочего времени и соответствующих до­кументов, подтверждающих право работника на получение гарантированного законодательством среднего заработка.

Источником оплаты пособий по временной нетрудоспособности явля­ются средства органов социального страхования. Основанием для расчета суммы к оплате является табель учета использования рабочего времени и лис­ток временной нетрудоспособности лечебного (медицинского) учреждения.

6) Оплата отпуска и выходных пособий.

Право на отпуск возникает у работников через одиннадцать месяцев после поступления на работу в организацию. Отпуск предоставляется ежегодно в срок, предусмотренный утвержденным в организации графиком отпусков. В исключительных случаях и с согласия работника допускается перенос отпуска на следующий год. Законодательство запрещает не предоставление ежегодного отпуска в течение двух лет подряд, а также выплату компенсации за неисполь­зованный отпуск, кроме случая увольнения работника, не использовавшего от­пуск. Коллективным договором может быть предусмотрено предоставление ра­ботнику дополнительных кратковременных отпусков с сохранением заработной платы в случаях: вступления сотрудника в брак (2-3 рабочих дня), рождения ребенка (1-2 рабочих дня), смерти яиц, состоящих с сотрудником в близком родстве, или лиц, находящихся на иждивении сотрудника (2-3 рабочих дня). Для определения суммы за отпуск за основу берется фактический за­работок работника за 12 месяцев, предшествующих месяцу отпуска. При исчис­лении продолжительности отпуска в календарных днях праздничные нерабочие дни, приходящиеся на период отпуска, в число календарных дней отпуска не включаются. Выходное пособие выплачивается в случаях, когда трудовой договор расторгается.

7) Оплата труда при совместительстве.

Совместительством является выполнение работником помимо своей основной другой регулярно оплачиваемой работы на условиях трудового догово­ра в свободное от основной работы время. Работа по совместительству разрешается только или по месту основной работы, или в другой организации. Труд совместителей оплачивается за фактически выполненную работу согласно повременной или сдельной форме оплаты труда. На совместителя должен быть издан приказ о приеме на работу с указанием формы оплаты труда. Организа­ция обязана вести табель учета рабочего времени совместителей. Труд сов­местителей оплачивается в общеустановленном порядке за фактически выпол­ненную работу и особенностей не имеет.

Стимулирующие выплаты (доплаты и надбавки за высокую квалифи­кацию, профессиональное мастерство, работу с меньшей численностью, пре­мии, вознаграждения и т.д.) определяются предприятиями самостоятельно и производятся в пределах имеющихся средств. Размеры и условия их выплат определяются в коллективных договорах.

Заработная плата работникам организаций в соответствии с законода­тельством о труде выплачивается не позднее первой декады следующего месяца. Применяется авансовый и безавансовый порядок расчетов по заработной плате за первую половину месяца.

Основным регистром, используемым для оформления расчетов с рабо­чими и служащими, является расчетная ведомость. Это регистр аналитическо­го учета, так как составляется в разрезе каждого табельного номера, по це­хам, категориям работников и по видам оплат и удержаний.

Показатели расчетной ведомости являются основанием для заполнения платежной ведомости для выдачи заработной платы в окончательный расчет.

Выдача заработной платы производится по платежным ведомостям в установленные на предприятии дни месяца. Основанием на право выдачи яв­ляется наличие в ее реквизитах приказа в кассу для оплаты указанной суммы в срок с 05 по 10 число следующего месяца. Подписывают приказ руководитель предприятия и глав­ный бухгалтер.

Кассир ведет специальную книгу регистрации платежных ведо­мостей и сумм, выданных (полученных) наличными. По истечению трех дней кассир построчно проверяет и суммирует выданную заработную плату, а против фамилий, не получивших ее, в графе «расписка в получении» проставляет штамп или пишет от руки «депонировано». Платежная ведомость закрывается двумя суммами - выдано наличными и депонировано.

На депонированные суммы кас­сир составляет реестр не выданной заработной платы, после чего передает в бухгалтерию платежную ведомость и реестр не выданной заработной платы для проверки и выписки расходного ордера на выданную сумму заработной платы. Расходный кассовый ордер передается кассиру для регистрации в кассовой книге.

Выдача заработной платы, выплата пособий по временной нетрудоспособности, премий производится бухгалтером по платежным ведомостям без составления расходного ордера на каждого получателя. На общую сумму выданной заработной платы составляется один расходный ордер, дата и номер которого проставляются на каждой платежной ведомости. На титульном листе платежной ведомости делается разрешительная надпись о выдаче наличных денег, за подписями руководителя и бухгалтера, с указанием сроков выдачи наличных денег и суммы прописью.

Выдача заработной платы производится в срок на позднее первой декады следующего месяца. При прекращении трудового договора выплата сумм, причитающихся работнику от работодателя, производится не позднее трех рабочих дней после его прекращения.

Порядок исчисления средней заработной платы работников во всех случаях, когда зако­нодательством гарантировано сохранение (выплата в денежной форме) средней заработной платы, определен едиными правилами исчисления средней заработной платы, утвержденной постановлением Правительства РК от 29.12.2007 г. № 1394.

Для исчисления средней заработной платы расчетным периодом являются 12 календар­ных месяцев (с 1-го по 1-е число), предшествующих событию, с которым связана соответ­ствующая плата (выплата).

Под расчетным периодом понимается период продолжительностью 12 календарных ме­сяцев или период фактически отработанного времени (если работник проработал у работо­дателя меньше года).

**6** **Налогообложение**

ИП Рыбалков В.И. исчисляет и уплачивает налоги и сборы в соответствии с требованиями Кодекса РК «О налогах и других обязательных платежах в бюд­жет».

Основанием для записи в регистры бухгалтерского учета обязательств по налогам являются документы бухгалтерского оформления: справки, расчеты, декларации. Окончательная корректировка записей по учету налоговых платежей производится по истечении налогового года на основе данных налоговых дек­лараций.

Учет расчетов по налогам и сборам ведется на счетах бухгалтерского  
учета непрерывно нарастающим итогом раздельно по каждому налогу и сбору, а также в разрезе вида задолженности (недоимка по основному платежу налога или сбора, пени, штрафа). Штрафы, пени, подлежащие уплате в бюджет, учитываются на отдель­ных счетах.

Предприятия осуществляют расчеты с бюджетом по различным видам платежей: КПН, ИПН, НДС, акцизам, социальному налогу и другим налогам.

Учет расчетов с бюджетом ведут на счетах обязательств подраздела «Расчеты с бюджетом» По кредиту счетов отражают остатки задолженности на начало и конец месяца и суммы, начисленные в пользу бюджета. А по дебету – погашение задолженности перед бюджетом.

При учете корпоративного подоходного налога для целей составления  
отчетности применяется следующая классификация:

* текущий налог - это сумма налога на прибыль, подлежащая уплате (возмещению) в отношении налогооблагаемой прибыли (налогового убытка) за период;
* отложенные налоговые обязательства - это сумма налога на прибыль, подлежащая уплате в будущих периодах в связи с налогооблагаемыми времен­ными разницами. Они образуются в связи с разницей между балансовой стои­мостью активов и обязательств и их налоговой базой. Отсроченные налоговые активы и отсроченные налоговые обязательства представляются в разделе дол­госрочных активов и обязательств отдельно от других активов и обязательств.

«Корпоративный подоходный налог к выплате» предназначен для отражения начисленных и перечисленных Сумм подоходного налога с юридических лиц. Объектом налогообложения является совокупный годовой доход за минусом вычетов. По кредиту отражают суммы подоходного налога, причитающегося ко взносу в бюджет, определяемые в конце года, в корреспонденции со счетами «Расходы по корпоративному подоходному налогу» и «Отсроченный корпоративный подоходный налог».

Плательщиками корпоративного подоходного налога являются предприятия – резиденты, за исключением Национального банка РК и государственных учреждений, а также предприятия нерезиденты, осуществляющие деятельность в РК через постоянное учреждение или получающие доходы из источников в РК и имеющие налогооблагаемый доход в налоговом году, доход, облагаемый у источника выплаты. Или чистый доход предприятия- нерезидента, осуществляющего деятельность в РК через постоянное учреждение.

Налог на добавленную стоимость представляет собой отчисления в бюджет части прироста стоимости, добавленной в процессе производства и обращения товаров, а также отчисления при импорте товаров на территорию РК.

Плательщиками НДС являются лица, которые встали на учет по НДС в РК. За исключением государственных учреждений. Плательщиками НДС при импорте товаров являются лица, импортирующие эти товары на территорию РК в соответствии с таможенным законодательством РК.

«Индивидуальный подоходный налог». При удержании индивидуального подоходного налога дебетуют счет «Расчеты с персоналом по оплате труда», «Задолженность должностным лицам» и кредитуют счет «Прочие налоги, сборы и обязательные платежи в бюджет», субсчет «Индивидуальный подоходный налог».

Плательщиками индивидуального подоходного налога являются физические лица, имеющие налогооблагаемый доход в налоговом году. К физическим лицам – плательщикам индивидуального подоходного налога относятся граждане РК, граждане иностранных государств и лица без гражданства.

Земельный налог.Плательщиками земельного налога являются физические и юридические лица, имеющие объекты обложения:

- На праве собственности;

- На праве постоянного землепользования;

- На праве первичного безвозмездного временного землепользования.

Налог на транспортные средства начисляется на все виды транспортных средств, находящиеся на территории РК.

Плательщиками налога на транспортные средства являются физические лица, имеющие объекты обложения на праве собственности, и юридические лица, их структурное подразделение, имеющие объекты обложения на праве собственности, хозяйственного введения или оперативного управления.

Налог на имущество. Плательщиками налога на имущество являются:

- Юридические лица, имеющие объект налогообложения на праве собственности, хозяйственного ведения или оперативного управления на территории РК;

- Индивидуальные предприниматели, имеющие объект налогообложения на праве собственности на территории РК.

Объектом налогообложения являются основные средства и нематериальные активы. Налоговой базой по объектам налогообложения налога на имущество является среднегодовая остаточная стоимость объектов обложения, определяемая по данным бухгалтерского учета.

Социальный налог уплачивают юридические лица, индивидуальные предприниматели, частные нотариусы, адвокаты.

Объектом налогообложения являются расходы работодателя, выплачиваемые работникам в виде доходов работника, к которым относятся любые доходы, выплачиваемые работодателями в денежной или натуральной форме, включая доходы, предоставленные работодателем в виде материальных, социальных благ.

Начисление социального налога отражают по кредиту счета «Социальный налог». Для индивидуальных предпринимателей, частных нотариусов и адвокатов, объектом обложения социальным налогом является численность работников, включая самих плательщиков.

**7 Учет кредиторской задолженности**

Для учета расчетов с поставщиками и подрядчиками используем синтетические счета из типового плана счетов для этого предназначены, в зависимости от срока и ликвидности, следующие счета: 3310 - «Краткосрочная кредиторская задолженность поставщикам и подрядчикам», 4110 - «Долгосрочная кредиторская задолженность поставщикам и подрядчикам», 1610 - «Краткосрочные авансы выданные», 2910 - «Долгосрочные авансы выданные».

Указанные счета предназначены для обобщения информации по выданным авансам под поставку товаров, внеоборотных активов, выполнение работ, оказание услуг, частично полученных покупателем от поставщика.

Счет 3310, 4110 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками» предназначен для отражения операций по расчетам за приобретенные товары, принятые работы и оказанные услуги, в том числе для учета расходов по доставке или переработке товарно-материальных запасов.

На счете 3310,4110 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками» учитываются расчеты по:

Полученным товарам, принятым работам, потребленным услугам, в том числе предоставление электроэнергии, газа, воды и т.д., доставке или переработке товарно-материальных запасов, расчетные документы на которые приняты к оплате;

Товарам, продукции, работам, услугам, на которые расчетные документы от поставщиков (подрядчиков) не поступили;

Излишкам товаров, установленным при их приемке; потребленные услуги по перевозкам. В том числе недоплаченной или переплаченной суммам тарифов; по всем видам услуг связи и т.д.

Операциям, связанным расчетами по приобретенным товарам, принятым работам, потребленным услугам, отражаемым на счете 3310,4110 не зависимо от факта оплаты.

Аналитический учет по счету 3310,4110 должен вестись по каждому выставленному счету, поставщику и подрядчику. Аналитический учет должен обеспечивать получение следующей информации по:

- поставщикам по акцептованным расчетным документам, срок оплаты которых не наступил;

- поставщикам, по расчетным документам которых оплата в срок не произведена;

- поставщикам по поставкам, по которым расчетные документы не поступили;

- поставщикам по выданным векселям, по которым срок оплаты не наступил;

- поставщикам по полученному товарному кредиту;

- другим необходимым сведениям, согласно учетной политики предприятия.

Суммы штрафов, пени, неустоек, признанные должником или по которым получены решения суда об их взыскании, отражаются на счете 6160,6280 «Прочие доходы от не основной деятельности»

Сумма кредиторской задолженности, с истекшим сроком исковой давности, списываются по каждому обязательству на основании материалов инвентаризации, письменного обоснования и приказа руководителя предприятия и учитываются на счете 6160, 6280 «Прочие доходы от неосновной деятельности».

Службе внутреннего аудита или бухгалтерии предприятия необходимо учитывать, что поступление товаров или внеоборотных активов осуществляется по следующим основаниям:

- по договорам купли-продажи, договорам поставки

- внесению в счет вклада в уставный капитал

- получению активов на безвозмездной основе

По активам, поступающим на основе договоров поставки или купли продажи, предприятие должна получить от поставщика расчетные документы и сопроводительные документы, в том числе товаротранспортные накладные счета спецификации, сертификаты ит.д. Ответственные лица должны:

- произвести регистрацию документов в журнале учета поступающих грузов;

- проверить соответствие данных документов по количеству, номенклатуре, ценам, срокам поставки в соответствии с договором;

- проверить правильность показателей расчетных документов;

- принять к оплате расчетные документы;

- передать документы в соответствующие службы и отделы предприятия (в небольших предприятиях - это бухгалтерия) согласно документооборота.

Кредиторская задолженность - стоимостное выражение обязательств должника перед своими кредиторами. Обычно кредиторскую задолженность составляют неосуществленные платежи поставщикам за отгруженные товары, неоплаченные налоги, невыплаченная начисленная заработная плата, невнесенные страховые взносы, неоплаченные долги. Кредиторская задолженность отражается в разделе VI пассива баланса. Анализ кредиторской задолженности начинается с оценки структуры и динамики источников заемных средств: долгосрочные кредитные займы, краткосрочные кредитные займы, кредиторская задолженность и прочие краткосрочные пассивы.

Для учета расчетов с поставщиками и подрядчиками используем синтетические счета из типового плана счетов для этого предназначены, в зависимости от срока и ликвидности, следующие счета: 3310 - «Краткосрочная кредиторская задолженность поставщикам и подрядчикам», 4110 - «Долгосрочная кредиторская задолженность поставщикам и подрядчикам», 1610 - «Краткосрочные авансы выданные»,2910 - «Долгосрочные авансы выданные».

Указанные счета предназначены для обобщения информации по выданным авансам под поставку товаров, внеоборотных активов, выполнение работ, оказание услуг, частично полученных покупателем от поставщика.

Счет 3310, 4110 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками» предназначен для отражения операций по расчетам за приобретенные товары, принятые работы и оказанные услуги, в том числе для учета расходов по доставке или переработке товарно-материальных запасов.

На счете 3310,4110«Расчеты с поставщиками и подрядчиками» учитываются расчеты по:

Полученным товарам, принятым работам, потребленным услугам, в том числе предоставление электроэнергии, газа, воды и т.д., доставке или переработке товарно-материальных запасов, расчетные документы на которые приняты к оплате;

Товарам, продукции, работам, услугам, на которые расчетные документы от поставщиков (подрядчиков) не поступили;

Излишкам товаров, установленным при их приемке; потребленные услуги по перевозкам. В том числе недоплаченной или переплаченной суммам тарифов; по всем видам услуг связи и т.д.

Операциям, связанным расчетами по приобретенным товарам, принятым работам, потребленным услугам, отражаемым на счете 3310,4110 не зависимо от факта оплаты.

Аналитический учет по счету 3310,4110 должен вестись по каждому выставленному счету, поставщику и подрядчику. Аналитический учет должен обеспечивать получение следующей информации по:

Поставщикам по акцептованным расчетным документам, срок оплаты которых не наступил;

Поставщикам, по расчетным документам которых оплата в срок не произведена;

Поставщикам по поставкам, по которым расчетные документы не поступили;

Поставщикам по выданным векселям, по которым срок оплаты не наступил

Поставщикам по полученному товарному кредиту

Другим необходимым сведениям, согласно учетной политики предприятия.

Суммы штрафов, пени, неустоек, признанные должником или по которым получены решения суда об их взыскании, отражаются на счете 6160,6280 «Прочие доходы от не основной деятельности»

Сумма кредиторской задолженности, с истекшим сроком исковой давности, списываются по каждому обязательству на основании материалов инвентаризации, письменного обоснования и приказа руководителя предприятия и учитываются на счете 6160,6280 «Прочие доходы от неосновной деятельности».

Службе внутреннего аудита или бухгалтерии предприятия необходимо учитывать, что поступление товаров или внеоборотных активов осуществляется по следующим основаниям:

* по договорам купли-продажи, договорам поставки
* внесению в счет вклада в уставный капитал
* получению активов на безвозмездной основе

По активам, поступающим на основе договоров поставки или купли продажи, предприятие должна получить от поставщика расчетные документы и сопроводительные документы, в том числе товаротранспортные накладные счета спецификации, сертификаты ит.д. Ответственные лица должны:

* Произвести регистрацию документов в журнале учета поступающих грузов;
* Проверить соответствие данных документов по количеству, номенклатуре, ценам, срокам поставки в соответствии с договором;
* Проверить правильность показателей расчетных документов;
* Принять к оплате расчетные документы;
* Передать документы в соответствующие службы и отделы предприятия (в небольших предприятиях - это бухгалтерия) согласно документооборота.

Кредиторская задолженность - стоимостное выражение обязательств должника перед своими кредиторами. Обычно кредиторскую задолженность составляют неосуществленные платежи поставщикам за отгруженные товары, неоплаченные налоги, невыплаченная начисленная заработная плата, невнесенные страховые взносы, неоплаченные долги. Кредиторская задолженность отражается в разделе VI пассива баланса. Анализ кредиторской задолженности начинается с оценки структуры и динамики источников заемных средств: долгосрочные кредитные займы, краткосрочные кредитные займы, кредиторская задолженность и прочие краткосрочные пассивы.

При углубленном анализе кредиторской задолженности целесообразно рассмотреть остаток обязательств на конец отчетного периода по срокам образования, как и в дебиторской задолженности. Особое внимание обращается на просроченную кредиторскую задолженность. Анализируя состояние кредиторской задолженности, необходимо отличать реальную и нереальную (неоправданную) задолженность. В ходе анализа кредиторской задолженности производят выборку обязательств, сроки погашения которых наступают в отчетном периоде, а также отсроченных и просроченных обязательств.

В составе обязательств любого предприятия условно можно выделить 2 типа задолженности:

* «срочная» (обязательства перед бюджетом, перед банком по полученной ссуде, перед органами социального страхования и обеспечения);
* «спокойная» (полученные авансы от покупателей, перед поставщиками и подрядчиками).

Таким образом, рост срочной кредиторской задолженности (расчеты с бюджетом) по сравнению со «спокойной» (все остальные виды задолженности) говорит о серьезных финансовых затруднениях организации. Кредиторская задолженность организации составляет больше половины общей суммы пассивов, что отрицательно повлияло на состояние расчетов организации и в целом состояние пассивов организации.

**8 Порядок формирования собственного капитала**

Собственный капитал ИП Рыбалков В.И. включает:

- уставный капитал;

- дополнительный неоплаченный капитал от переоценки основных  
средств;

- нераспределенную прибыль (убыток).

Уставный капитал ИП Рыбалков В.И. сформирован из суммы активов, пере­данных учредителем. Формирование уставного капитала производится в соответствии с учредительными документами и равен сумме вкладов участников.

В ИП Рыбалков В.И. не создается резервный капитал. Учет наличия и движения собственного капитала ведется на счетах раздела «Собственный ка­питал» плана счетов бухгалтерского учета.

Увеличение уставного капитала ИП Рыбалков В.И. может осуществляться путем дополнительных вкладов участника, за счет собственного капитала товарищества, переоценки чистых активов, реальная стоимость которых превышает их балансовую стоимость, принятия новых участников в состав товарищества.

Уменьшение уставного капитала ИП Рыбалков В.И. может осуществляться путем уменьшения размера вклада участника товарищества.

Уменьшение уставного капитала ИП Рыбалков В.И. ниже минимального размера, установленного законодательством Республики Казахстан на момент его государственной регистрации, не допускается.

Экономический смысл уставного капитала заключается в наделении вновь созданного юридического лица основными и оборотными средствами, необходимыми для развёртывания предпринимательской деятельности по производству продукции, выполнению работ, оказанию услуг или продаже товаров. Сам по себе размер уставного капитала не может никоим образом гарантировать права кредиторов коммерческой организации.

Уставный капитал, являясь неотъемлемой составной частью любого хозяйственного общества или товарищества, вместе с тем представляет собой весьма условную величину, определяющую совокупный размер внесённых учредителями (участниками) средств в момент учреждения ИП Рыбалков В.И.. Гражданское право исходит из того, что «уставный капитал определяет минимальный размер имущества общества, гарантирующего интересы его кредиторов».

Именно для того, чтобы понятие уставного капитала как можно более достовернее характеризовало «гарантийную» функцию, гражданским законодательством, с одной стороны, установлено понятие «чистые активы», величина которых не может быть меньше уставного капитала, а с другой стороны, установлены минимальные размеры для уставного капитала в зависимости от организационно-правовой формы коммерческих организаций.

В соответствии с нормативными документами уставный капитал для разных групп организации и организаций оплачивается полностью или частично на момент их государственной регистрации.

Перед регистрацией организация открывает специальный накопительный счет в банке, с которого банк до момента государственной регистрации владельца счета не производит никаких операций. После регистрации накопительный счет преобразуется в расчетный счет. Если в течение года с момента регистрации организации ее частично оплаченный уставный капитал не будет доведен до заявленного в учредительных документах, организация обязана зарегистрировать уменьшение уставного капитала. Если уменьшенный уставный капитал по сумме меньше установленной законодательством нижней границы, организация ликвидируется.

Учет добавочного капитала осуществляется на пассивном счете «Добавочный капитал», на котором отражаются:

- прирост стоимости внеоборотных активов, выявляемый по результатам переоценки их. Порядок переоценки регулируется соответствующими нормативными документами;

- сумма разницы продажной и номинальной стоимостей акций, образующиеся в процессе формирования уставного капитала общества (при учреждении общества, при последующем увеличении уставного капитала) за счет продажи акций по цене, превышающей номинальную стоимость.

По кредиту показывают образование и пополнение добавочного капитала, т.е. общую собственность всех участников.

Суммы, отнесенные в кредит счета, как правило, не списываются. Дебетовые записи по нему могут меть место лишь в случаях:

- погашения сумм снижения стоимости внеоборотных активов, выявившихся по результатам его переоценки;

- направления средств на увеличение уставного капитала;

- распределения сумм между учредителями.

Отчисления в резервный капитал производится ежегодно при наличии чистой прибыли до достижения размера предусмотренного уставом.

Бухгалтерский учет резервного капитала ведется на пассивном счете «Резервный капитал». По кредиту счета отражается образование резервного капитала, а по дебету — его использование. Кредитовое сальдо счета показывает сумму неиспользованного резервного капитала на начало и конец отчетного периода. Организации, создающие резервный капитал по своему усмотрению, могут его использовать на различные цели.

**9 Бизнес – план**

Для решения новой производственной или коммерческой задачи необходимо заранее ее спланировать. Любое мероприятие, требую­щее вложения средств, должно начинаться с разработки внутрифир­менного документа, называемого бизнес-планом. Этот документ явля­ется обычным для большинства зарубежных стран и все чаще приме­няется в отечественной практике. В какой-то степени бизнес-план напоминает существовавшее раньше технико-экономическое обосно­вание проектов, но есть и принципиальные отличия.

В составлении бизнес-плана обязательно должен принимать учас­тие владелец предприятия или его руководитель. Некоторые разделы бизнес-плана не могут быть выполнены без участия специалистов, в этом случае можно воспользоваться помощью сторонних консуль­тантов. Привлечение экспертов целесообразно, например, при раз­работке следующих вопросов: учет и отчетность, страхование, про­гноз результатов хозяйственной деятельности, потребности в капи­тале, налоги, юридические вопросы.

Бизнес-план должен:

- быть составлен предельно ясно и точно и поэтому требует тща­тельной проработки;

- давать конкретное представление о том, как будет функциони­ровать предприятие, какое место оно займет на рынке;

- содержать все производственные характеристики будущего пред­приятия, детально описывать схему его функционирования;

- раскрывать принципы и методы руководства предприятием,

- содержать программу управления финансами, без которой не­возможно начать любое дело и обеспечить его эффективность;

- показывать перспективы развития производства инвесторам и кредиторам.

В процессе подготовки бизнес-плана проект, который вы хотите осуществить, подвергается детальному рассмотрению многих специ­алистов. Это позволяет взглянуть на проект объективно, критически изложенный на бумаге план — это тот инструмент, при правильном использовании которого можно успешно управлять предприятием. Бизнес-план поможет донести идеи до тех, от кого зависит финансирование проекта.

Бизнес-план используется в следующих случаях, а именно для:

- принятия основных решений на этапе становления фирмы;

- обеспечения доступа к источникам заемного капитала;

- оценки результатов хозяйственной деятельности;

- проверки обоснованности заложенных плановых ориентиров;

- корректировки прогнозов;

- определения потребности в капитале и денежных средствах;

- повышения эффективности управления.

Бизнес-план используется и как инструмент стратегического планирования. Это особая область бизнес-планирования. Стратегическое планирование совершенно необходимо, если фирма собирается ра­ботать долго и выигрывать в конкурентной борьбе. Современный бизнес строится на смелых, продуманных решениях, но ему совершенно чужд авантюризм. Долгосрочное планирование создает своего рода “оборонительный рубеж” для предприятия. Западные специалисты особо подчеркивают: ошибочно думать, что руководить предприятием можно только с помощью финансовых рычагов — этого недостаточно.

Стратегический план — это результат разработки общего направления развития фирмы. Любая фирма создается для какой-либо определенной цели, являющейся основой ее существования, а все даль­ше действия направлены на реализацию поставленной цели.

Таким образом, можно выделить два уровня бизнес-планирования.

Во-первых, стратегическое планирование, позволяющее устанавливать или изменять цель создания организации, оценивать ее поло­се на текущий момент, решать, какой хотели бы видеть фирму издатели через три-пять лет. Оно позволяет также намечать, что необходимо сделать, чтобы организация переместилась из того положения, в котором находится сейчас, в то положение, где ее хотят видеть создатели.

Во-вторых, бизнес-планирование, представляющее собой тщательную проработку реализации конкретного мероприятия, детализацию отдельного этапа стратегического плана.

Сам бизнес-план, даже очень удачный, не является гарантией успеха. После его принятия следует организовать его реализацию, наметить сроки, персонально ответственных лиц, методы контроля и стимулирования, предусмотреть возможные отклонения и пути их преодоления. Реализация бизнес-плана требует гораздо более напряженной работы, чем его составление.

Динамичный процесс планирования является тем зонтиком, под которым укрываются все управленческие функции. Не используя преимущества планирования, организация в целом и отдельные люди могут быть лишены четкого способа оценки цели или направления корпоративного предприятия. Процесс планирования обеспечивает основу для управления членами организации.

Развитие хозяйственной системы – это не простое наращивание ее производственных мощностей, а движение к определенной цели. В процессе развития требуется согласованность действий отдельных элементов системы, которую возможно обеспечить планированием деятельности.

Планировать надо либо хорошо, либо не планировать совсем. Начиная планирование, следует ответить на ряд ключевых вопросов: "На какой срок мы осуществляем планирование? ", "С чего начинаем? ", "Учитываем ли предыдущие результаты? ", "Как описываем план? ", "Откуда берем нормы? ", "Какова степень приуроченности к календарным срокам? ".

Планирование – набор действий и решений, предпринятых руководством, которые ведут к разработке специфических стратегий, предназначенных для того, чтобы помочь организации достичь своих целей.

Производственная программа – это развернутый план производства и реализации продукции. Её количественные показатели определяют состав продукции и объем производства. Важнейшими измерителями объема производства являются номенклатура, ассортимент, товарная, валовая,

реализованная и чистая продукция.

Целевые программы являются наиболее динамичной формой управления. Они позволяют концентрировать усилия коллектива на достижение конкретных целей. Данный метод приводим в соответствие цели деятельности и возможности ресурсного обеспечения. "Дерево целей" изображается в виде уровней, при этом средства, необходимые для достижения целей более высокого уровня является целями для уровня находящегося ниже.

Получение стабильного высокого уровня доходов

Завоевание репутации

Повышение качества

обслуживания

Получение максимальной прибыли

Создание

учебно-методического отдела

Расширение площадей заведения, повышение

комфорта

Улучшение благосостоя-ния работников

Введение

новых технологий

Повышение квалификации

Сотрудничество со специалистами различных направлений.

Рисунок 1 - Дерево целей организации.

Миссия кафе-бара заключается в удовлетворение потребности людей в качественном питании по доступным ценам. Играет все большую роль в организации достойного досуга для значительной части жителей и гостей города.

В совокупность планов деятельности предприятия входят: план продажи, складской план, план производства, план НИОКР, план доходов, финансовый, по персоналу, закупок инвестиций, расходов, кредитный и др.

Определяющим параметром деятельности предприятия оказывается продажа продукции. Она реализуется главным образом на основе спроса, который может выравниваться по интервалам времени.

Рассмотрим несколько этапов заключающих в себе вопросы планирования.

Изучение рынка - исключительно большое значение. Подготовка к производству начинается когда спрос на данный товар действительно существует.

Система управления, при которой в основу принятия решений о начале производства продукции положена информация о рынке, называется маркетингом. Предприятие планирует свое развитие исходя из потребностей и желаний потенциальных покупателей.

Цена продажи товара калькулируется на основе изучения рынка, и только после этого должен решаться вопрос о том, может ли производство данного изделия обеспечить получение необходимого уровня прибыли.

Рыночная цена на аналогичную продукцию

Уровень прибыли планируемой продукции

Планируемые издержки производства

Плановая цена

Рисунок 2 - Схема ценообразования.

Производитель продукции постоянно должен решать проблему снижения издержек производства: замена видов сырья, упрощение конструкции, улучшенные методы производства.

Основной задачей всех предприятий в условиях рыночной экономики является учет интересов потребителей. Поэтому определение возможных объемов реализации продукции и плановые цены продажи, а лишь затем планирование производства продукции следует признать единственно верным решением для менеджера.

На стадии планирования для удешевления продукции необходимо осуществлять работу по упрощению конструкции изделия. Борьба за повышение производительности труда предполагает, что специалисты предприятия должны изучать конструкции изделий и менять их единственной целью – удешевить производство.

Важный момент процесса планирования производства является постоянные проверки и перепроверки правильности намеченных планов всеми заинтересованными лицами. Хотя это связано с определенной потерей времени, в конечном счете, это дает огромную экономию времени и средств.

Программа планирования.

I. Определение стратегии маркетинга нашего ресторана.

Предполагается, что на открытие кафе-бара уйдет от полугода лет до года, не считая времени "включения в процесс".

1. Используется стратегия дифференцированного маркетинга. То есть на каждую группу блюд и напитков разработана программа по его работе с подходящим для него сегментом. При этом риск конкуренции невелик, но и сложностью является необходимость наличия сильной финансовой поддержки программы.

2. Реклама.

- Телевиденье – 10 тыс. тенге в месяц

- Газеты – 2,5 тыс. тенге. в месяц.

- Вывески и плакаты – 10 тыс. руб. в квартал.

3. Рост объема продаж базируется за счет поиска новых форм привлечения клиентов

- обеденные скидки

- расширение кухни появлением в меню блюд экзотической кухни

- предоставление организаторских услуг в проведении банкетов и вечеров

- организация шоу программ: живой вокал, стриптиз

4. Репутация фирмы достигается за счет организационной культуры, достойного дизайнерского решения и относительной кадровой стабильностью (постоянный шеф - повар и надежный менеджер зала)

II. Оценка риска и страхование.

1. Ассортимент риска:

- Пожары

- Изменения в налоговом регулировании и колебании валютных курсов

- Межнациональные конфликты

- Жесткая конкуренция

- Неверная оценка требований рынка

2. Наиболее вероятными являются:

- Неверная оценка требований рынка (32% неудач)

- Жесткая конкуренция (8% неудач)

3. Организационные меры уменьшения рисков:

– постоянная работа по изучение и анализу ситуации на рынке предоставления данных услуг

- наличие резервного фонда

III. Финансовый план

1. Прогноз объемов реализации

При средней наценке на блюда в 30% планируется оборот в 120–140 т. р. в месяц.

На такой результат можно рассчитывать, учитывая наличие 60-80 посадочных мест, со средней загрузкой одна - две посадки в день. В таком случае за 12 часов работы кафе-бар посетят от 60 до 160 человек.

2. Доходы и затраты:

38% - оборота ресторана уходит на закупку продуктов

25% - на оплату персонала

9% - прибыль

15% - развитие бизнеса

13% - налоги

IV Стратегии финансирования

Для реализации данного проекта, включая расходы на дизайн, интерьер и оборудование (составляют порядка 1, 5 млн. тг) необходимо 5млн. тенге.

Средства намеренно получить из личных накоплений учредителей, а также кредита на развитие производства.

Бизнес-план начинается с раздела, называемого резюме. Этот раздел составляется в конце работы над бизнес-планом. Он содержит основные сведения о предполагаемых мероприятиях и является преамбулой к основной части документа. Желательно, чтобы он занимал не более двух машинописных страниц. Этот раздел важен потому, что он должен произвести благоприятное впечатление на предполагаемых инвесторов. Прочитав резюме, инвестор или начнет изучать бизнес-план дальше, или отклонит проект сразу, не вдаваясь в детали.

Резюме должно быть написано предельно ясно, просто и лаконично, оно должно содержать минимум специальных терминов. Предполагается, что документ читает не имеющий специальных знаний инвестор, собирающийся вложить средства в проект. При этом его интересуют прежде всего два вопроса: что он получит в результате успешной реализации проекта и каков риск потери денег?

Резюме содержит следующие сведения:

• что именно предполагается сделать (суть проекта);

• за счет чего осуществляется проект (каковы источники финансовых и других ресурсов);

• чем данный вид продукции или услуг лучше других;

• основные финансовые результаты на период планирования: прогноз объема реализации в натуральных единицах, выручка от реализации продукции, общая стоимость проекта или затраты, прибыль, рентабельность вложений, сроки возврата заемных средств.

Виды товаров и услуг.

В настоящее время в отечественной экономике разумно поступает тот предприниматель, который для своего бизнеса выбирает товары и услуги, производство или оказание которых требует минимальной кооперации и поставок со стороны или где достижима широкая заменяемость исходного сырья и материалов. Планирование ассортимента товаров (услуг) является важнейшей функцией менеджмента фирмы. Прежде всего здесь должны учитываться возможности фирмы: производственные, финансовые, материальные ресурсы, система сбыта продукции, квалификация имеющегося персонала и т.д. Далее должны учитываться потребности рынка и требования потенциальных покупателей к показателям товаров.

В результате анализа информации о возможностях фирмы и рыночных требованиях фирма может выбрать ассортимент, приспособить его к отдельным сегментам рынка. Тем самым определяется место, которое каждый товар занимает на рынке среди товаров-аналогов и товаров-конкурентов.

Далее фирма проводит целенаправленную деятельность по повышению качества, выбранного ассортимента товаров, добиваясь наибольшего соответствия его показателей потребительским требованиям. При выборе ассортимента товаров необходимо учитывать, что вся продукция предлагаемая для продажи может быть условно разделена в зависимости от уровня качества на четыре группы: высшая, конкурентоспособная, пониженная, с низкой конкурентоспособностью.

Продукция высшего качества превосходит по своим технико-экономическим показателям аналогичные товары-конкуренты. Во многих случаях это принципиально новая продукция. Изготовитель таких товаров может значительно увеличить свою прибыль. Как за счет установления более высоких цен на них, так и за счет увеличения своей доли рынка.

Конкурентоспособная продукция в основном соответствует высокому уровню качества, но может иметь и средний уровень качества среди аналогичных товаров на рынке. В последней ситуации конкурентоспособность товара достигается за счет более эффективных маркетинговых мероприятий по рекламе и стимулированию продаж, и будет зависеть главным образом от следующих факторов: ценообразования, послепродажного обслуживания, рекламы и т.д.

Продукция с пониженным уровнем качества имеет в целом несколько худшие потребительские свойства, чем продукция большинства конкурентов. Чтобы в этом случае рыночные позиции фирмы остались стабильными, производитель может прибегнуть к стратегии снижения цены на такие товары.

Продукция с низким уровнем качества обычно не конкурентоспособна, и либо вообще не найдет потребителя, либо может быть реализована только по очень низким ценам. Производителю в этом случае необходимо либо повышать качество, либо создавать и выходить на рынок с новым изделием.

При формировании ассортимента товаров весьма полезным для фирмы может стать опыт маркетинговой деятельности по исследованию жизненного цикла товаров (ЖЦТ).

ЖЦТ – это период времени, в течение которого товар разрабатывается, внедряется и реализуется на рынке. Концепция ЖЦТ используется при создании и сбыте продукции, разработке стратегии маркетинга с момента поступления товара на рынок до его снятия с рынка. ЖЦТ может быть представлен как определенная последовательность различных стадий существования товара на рынке, ограниченных определенными временными рамками.

Динамика жизни товара определяет объем возможных или фактических продаж в каждом периоде времени существования спроса на него.

Принято выделять следующие виды ЖЦТ:

1. Традиционный, т.е. постепенные рост и падение спроса;
2. Бум (мода), т.е. быстрый рост спроса и сохранение его на высоком уровне достаточно длительное время;
3. Увлечение, т.е. быстрый рост и быстрое падение спроса;
4. Сезонность, т.е. ритмичность сохранения спроса на высоком уровне по временам года и др.

Однако, несмотря на разнообразие жизненных циклов товаров можно выделить основные стадии, характерные для всех вариантов:

* Разработка;
* Внедрение;
* Рост спроса;
* Зрелость (стабилизация);
* Спад спроса.

Надо сказать, что переход от одной стадии ЖЦТ к другой характеризуется существенными изменениями в темпах роста продаж и прибыли.

На стадии разработки детально прорабатываются исходные показатели товара6 технико-экономические характеристики, название, дизайн, эргономические особенности, цвет, упаковка, послепродажное обслуживание, гарантия, виды инструкции по эксплуатации и т.д. Затем делаются выводы о том, каким покупатель хочет видеть данный товар сегодня и завтра. Но стадии разработки товара целесообразно разделить на 3 уровня:

1. Товар по замыслу: определяется основная выгода, которую получает потребитель от его приобретения;
2. Товар в реальном исполнении: определяются его свойства, внешнее оформление, качество, марочное название, упаковка и т.д.;
3. Товар с сопровождением, т.е. когда определяется необходимый монтаж, установка, гарантия, послепродажное обслуживание, поставки и кредитование.

Внедрение – это стадия выхода нового товара на рынок, первоначально в виде пробных продаж. В этот период фирма должна решить когда, где, кому и как его предлагать. На этой стадии товар является новинкой, поэтому, чтобы он был признан и принят потребителями в коммерческом смысле, а также показал свои достоинства и отличительные черты по сравнению с товарами – конкурентами, требуется значительное время, большие затраты на рекламу и стимулирование продаж. При этом объем реализации в начальном периоде может быть малым и будет увеличиваться очень медленно, так как обычно покупатели обладают инертностью ко всему новому.

В этот период имеет место неполная загруженность производственных мощностей фирмы, низкая прибыльность, так как наблюдается высокая себестоимость, но слабая конкуренция, по причине большого количества фирм конкурентов.

На стадии роста спроса товар признается покупателем и спрос начинает динамично возрастать. Происходит расширение рынка сбыта, появляются различные модификации товара, возрастает число и объем повторных и многократных покупок, репутация и популярность товара повышается в результате обмена мнениями между покупателями. На этой стадии производственных мощностей фирмы не хватает, так как идет сдвиг в сторону массового производства. Снижается себестоимость, цены сохраняются достаточно высокими, имеет место высокая прибыль. Многие фирмы вступают в конкурентную борьбу по данному виду товара в результате чего число конкурентов может стать весьма значительным. Для того, чтобы увеличить продолжительность периода роста фирма может использовать следующие стратегические подходы:

1. Повышать качество новинки, придавая ей дополнительные потребительские свойства;
2. Проникать в новые сегменты существующего рынка;
3. Переориентировать часть рекламы о товаре с целью усиления мотивов, стимулирующих его приобретение;
4. Использовать новые каналы сбыта;
5. Своевременно снизить цены для привлечения дополнительных покупателей на существующем рынке;
6. Выйти на новые рынки.

В период зрелости наступает стадия постепенного насыщения спроса на данный товар, начинают снижаться темпы роста спроса, стабилизируются объемы продаж. На этой стадии становится необходимым увеличение расходов на рекламу, повышение количества товара, расширение послепродажного обслуживания, также возможно и снижение цен для поддержания большого объема продаж. Прибыльность на этой стадии может быть сохранена на прежнем уровне только путем уменьшения производственных издержек, может появиться некоторый избыток производственных мощностей. Товар выпускается крупными партиями, идет насыщение рынка, структура цен и распределение долей рынка между конкурирующими фирмами стабильны. В конце этой стадии принимается решение по товару, определяются пути его совершенствования, модификации, модернизации или перехода на новую модель.

Период спада представляет собой стадию резкого снижения спроса и объема продаж, а следовательно и прибыли. В результате сокращения производства наблюдается значительный избыток производственных мощностей, фирмы начинают выходить из конкурентной борьбы, число конкурентов резко уменьшается, снижается цена, однако в конце стадии она может даже несколько повыситься, если спрос превысит предложение вследствие сокращения производства товара. Далее товар завершает свой жизненный цикл и вытесняется с рынка очередным поколением новых и перспективных товаров, поэтому сохранение в своей номенклатуре товара, вступившего в стадию спада, может оказаться для фирмы чрезвычайно накладным делом.

Таким образом, товарная политика фирм складывается из 3-х элементов:

* Своевременное внесение в товар изменений (модификация);
* Создание и внедрение на рынок нового товара;
* Прекращение производства товара не имеющего спроса.

Основными побудителями политики модификации обычно служат требования потребителей, обычаи страны, климатические условия, социально-культурный уровень населения, возможности ремонтных и обслуживающих организаций, стоимость рабочей силы, система налогообложения, тарифы и т.д.

Прежде чем применять курс по модификации продукции необходимо оценить возможное увеличение количества продаж и повышение цены, сопоставив это с дополнительными расходами на модернизацию.

В мировой практике распространен следующий подход: за первым товаром должны последовать два других, один с худшим качеством и меньшей ценой, другой с более высокими ценой и качеством. Это позволяет расширить рынок сбыта, а следовательно увеличить объем продаж и прибыль фирмы.

Товар-новинка – это товар, который удовлетворяет совершенно новую потребность покупателей или обеспечивает удовлетворение уже известной потребности на новом уровне. Выход на рынок товаров-новинок представляет собой проведение пробных продаж, т.е. реализацию продукта на одном или нескольких выбранных рынках с целью наблюдения за изменением спроса. В ходе пробных продаж собирается и анализируется информация о реакции покупателя на товар.

В результате проведения пробных продаж могут быть внесены изменения как в сам товар, так и в стратегию маркетинга фирмы по данному товару. Во многих случаях большую роль играет упаковка, являющаяся неотьемлемой частью товара. С функциональной точки зрения упаковка защищает товар на всем пути его движения от производителя к потребителю, с эстетической точки зрения упаковка вносит весомый вклад в поддержание образа, марки товара. Размеры, форма, конструкция, цвет, шрифт, название и элементы художественного оформления упаковки должны четко говорить об особенностях фирменной марки.

Другую важную роль играет инструкция (руководство) потребителю по использованию нового товара. Основное содержание инструкции должно быть посвящено последовательной процедуре действий потребителя, позволяющих обеспечить условия пользования товаром в соответствии с его назначением, целесообразно в инструкцию помещать только те характеристики товара, которые непосредственно нужны потребителю.

Потребитель также должен знать как гарантированы его права в случае обнаружения дефектов в товаре или его выхода из строя до окончания гарантийного срока.

На этапе планирования нового товара уже разрабатывается график постепенного прекращения производства и сбыта старого товара. В график также включаются этапы работ по переориентации фирмы на другой вид изделия, перераспределению ресурсов и перестройке сбытовой сети. При выборе нового товара, услуги важно обеспечить устойчивую конкурентоспособность.

Современная теория конкурентоспособности выделяет три типа конкурентных преимуществ:

1. Более низкие издержки;
2. Дифференциация;
3. Фокусирование.

Под более низкими издержками понимают способность фирмы разрабатывать, производить и сбывать товар при меньших затратах, чем конкуренты. Иными словами, чтобы достигнуть этого типа конкурентного преимущества предприниматель должен быть в состоянии организовать с меньшими затратами и в более короткие сроки весь цикл операций с товаром от его конструкторской проработки до его продажи потребителю. Неспособность выстроить всю цепочку сведет на нет успех в любом из ее звеньев.

Под дифференциацией понимается способность удовлетворять особые потребности покупателей и получать за это премиальную цену, т.е. цену в среднем более высокую, чем у конкурентов. Другими словами, для выживания фирмы среди конкурентов необходимо предлагать товар заметно отличающийся либо более высоким качеством при стандартном наборе параметров определяющих это качество, либо нестандартным набором свойств, реально интересующих покупателя.

Под фокусированием понимается ориентация усилий фирмы на какую-либо группу потребителей, на ограниченную часть ассортимента или на специфический географически рынок.

# В любой данный момент времени предприниматель может строить свою стратегию обеспечения конкурентоспособности, опираясь лишь на один из видов конкурентных преимуществ: либо на низкие издержки, привлекая покупателей относительной дешевизной своих товаров по сравнению с товарами других производителей, либо на дифференциацию, вызывающую интерес у наиболее взыскательной клиентуры, требующей прежде всего высокого качества товаров, либо на фокусирование, привлекая покупателей определенной группы.

# Выбор стратегии конкуренции зависит от того, какими возможностями располагает предприниматель. Так, если на его фирме установлено устаревшее оборудование, невысока квалификация персонала, нет интересных технических новинок, но вместе с этим невысока зарплата работников и затраты на производство, то он может принять на вооружение стратегию состоящую в производстве недорогих товаров невысокого качества, которые предназначены для менее обеспеченной, но зато обычно многочисленной группы потребителей. Хотя с каждой единицы товара предприниматель будет получать небольшую прибыль, зато масштаб производства может быть весьма большим, а значит велика будет и общая масса прибыли.

При другом варианте если сырье и материалы обходятся очень дорого, но зато у фирмы есть хорошее оборудование, новые конструкторские разработки или изобретения и квалифицированный персонал, то стоит попытаться достичь высокой конкурентоспособности путем организации выпуска уникального товара или товара с таким высоким уровнем качества, который окупит в глазах покупателя свою высокую цену.

Проведя работу описанную выше, предприниматель, взвесив все “за” и “против”, осуществляет выбор того ассортимента товаров, которые станут предметом его бизнеса. Фирма, которая хочет иметь стабильное положение на рынке, обычно занята производством нескольких видов товаров, которые находятся на разных стадиях жизненного цикла. В этом случае рекомендуется для разработки стратегии фирмы по товарам использовать широко известную матрицу “Boston Consulting Group”, которая позволяет классифицировать товары на рынке в зависимости от темпа роста общего рынка по данному виду товара (рынок отрасли) и относительной доли фирмы на этом рынке.

Теория и практика рыночного хозяйства свидетельствуют о том, что наиболее правильным является подход, при котором в основу выбора заложен критерий обеспечения конкурентоспособности. При этом выделяют два типа преимуществ: низкие издержки и специализация.

Под низкими издержками понимается способность фирмы разрабатывать, производить и продавать продукцию более эффективно, чем ее конкуренты. Это означает, что предприятие организует весь цикл производства — от разработки нового товара до его сбыта - в более короткие сроки и с меньшими затратами. Следует учесть все стадии производства нового вида продукции — от идеи до получения выручки от реализации. На каждой из этих стадий необходимо до­биться выигрыша по сравнению с конкурентами, иначе, получив экономию на какой-либо одной стадии, предприятие рискует поте­рять свои преимущества, проиграв на другой. Даже самая лучшая тех­нологическая новинка может не принести результата при непроду­манной системе снабжения или сбыта продукции.

Под специализацией понимается способность получать более высо­кую цену по сравнению с конкурентами за счет умения выделяться среди производителей и распространителей аналогичного товара. Выделяться можно за счет более высокого качества при почти анало­гичной цене, удобной для покупателя схемы продажи или доставки товара, разнообразия цвета или отделки, более удачной системы оп­товых скидок.

Каждое предприятие в любой момент может строить стратегию обеспечения конкурентоспособности, опираясь только на один из видов конкурентных преимуществ: их совмещение невозможно. При­ходится выбирать: либо высокое качество товара, расчет на взыска­тельного и богатого клиента, сравнительно небольшой объем произ­водства, относительно высокая цена; либо высокая эффективность производства и за счет этого — относительно низкая цена товара, массовое производство, большой объем выпуска, среднее качество.

Выбор стратегии конкуренции зависит от того, какими возмож­ностями располагает предприятие. Разумеется, эта стратегия не явля­ется раз и навсегда заданной. В процессе развития предприятия ста­новится ясно, во что следует вкладывать средства исходя из ситуации на рынке.

Конкурентные преимущества делятся на преимущества низкого и высокого порядка. К преимуществам низкого порядка относятся воз­можности использования более дешевого сырья, материалов, рабо­чей силы. Эти преимущества являются неустойчивыми, ими могут воспользоваться и конкуренты, они не всегда обеспечивают длитель­ного лидерства. Преимуществами высокого порядка считаются уни­кальная технология, высокая квалификация специалистов, выпуск прогрессивной, например экологически чистой, продукции. Эти пре­имущества могут обеспечить длительный успех на рынке, они устой­чивы и достаточно долговечны. Особо следует сказать о таком виде конкурентного преимущества, как хорошая репутация фирмы. Она зарабатывается годами успешной работы, требует крупных затрат на свое поддержание, но и дает отдачу в течение длительного времени. Репутация относится к конкурентным преимуществам высокого по­рядка.

Итак. во втором разделе бизнес-плана содержатся следующие сведения:

• какие потребности может удовлетворить данный товар или вид услуг;

• каковы особенности товара, чем он отличается от других, существующих;

• насколько долго этот товар будет новинкой на рынке;

• какие патенты или лицензии следует приобрести для производства этого товара;

• образец товара, а если это невозможно, то эскиз, фотография, рисунок, макет;

• предложения по сервисному послепродажному обслуживанию;

• оценка цены;

• оценка затрат;

• оценка прибыли на единицу товара.

Следует предостеречь составителей бизнес-плана от некоторых типичных ошибок. Выбирая товар, который собирается производить предприятие, следует исходить прежде всего из определенной потребности в этом товаре. Если продукция никому не нужна, производить ее бессмысленно, каким бы дешевым ни казался сам процесс производства. В основе рыночного производства лежит спрос, причем не просто спрос, а платежеспособный спрос. Эти вопросы более подробно освещаются ниже.

Товар должен обязательно отличаться от уже существующих. Самые минимальные отличия, которые могут быть, — это более низкая цена и сбыт товара на еще не охваченной конкурентами территории. Почти все виды предпринимательской деятельности являются лицензируемыми государством. Расходы на приобретение лицензии должны быть включены в затраты.

Было бы серьезной ошибкой предъявить в качестве образца товара продукцию чужой фирмы. В этом случае инвестор скорее вложит свои средства в развитие уже существующего предприятия — что менее рискованно. Если нельзя представить образец будущей продукции, то инвестору следует предъявить фотографию или эскиз вашей продукции. При этом обратите внимание на внешний вид изделия, его дизайн, упаковку, удобство транспортировки и складирования.

Наличие сервисного послепродажного обслуживания должно быть продумано. С одной стороны, это делает проект более дорогим и сложным. С другой — для завоевания такого конкурентного преимущества, как репутация фирмы, необходимо, чтобы покупатель не оказался один на один со сложным в техническом отношении изделием; он должен всегда знать, что ему помогут в затруднительной ситуации.

Очевидно, что из сведений, содержащихся в данном разделе бизнес-плана, нельзя сделать заключения о цене, затратах и прибыли; эти данные приводятся на основании расчетов, содержащихся в пос­ледующих разделах.

Третий раздел бизнес-плана посвящен оценке рынка сбыта. Это самый важный раздел, и на него нельзя жалеть ни средств, ни сил, ни времени. Если проект большой, то для подготовки этого раздела потребуется участие специалистов - маркетологов. Многие неудачи ком­мерческих проектов связаны с переоценкой емкости рынка: товар произведен, но сбыта нет.

Главный вопрос, на который должен быть найден ответ в данном разделе, — определение объема продаж в натуральных единицах. От правильного расчета этого показателя зависят и все дальнейшие рас­четы, связанные с организационной структурой предприятия, рас­ходом сырья и материалов, численностью работающих, объемом финансовых вложений. Обычно исследования рынка сбыта связаны с обработкой большого объема информации. Причем часто эту инфор­мацию бывает трудно найти.

Первый этап исследования рынка – оценка потенциальной его емкости, т.е. определение общей стоимости аналогичных товаров, которые потребители данного региона могут купить в течение того или иного периода. Емкость рынка зависит от социальных, климати­ческих, национальных и, главное, экономических факторов. Среди последних выделяются уровень доходов потенциальных покупателей, структура расходов из бюджетов, темпы инфляции, наличие ранее купленных аналогичных товаров и т.п.

Второй этап — оценка доли рынка, которую в принципе может охватить данное предприятие. Таким образом, оценивается макси­мально возможный объем реализации. В результате определяется при­мерное количество покупателей, на которое можно рассчитывать в течение месяца. Однако это количество не может быть принято за основу расчетов, поскольку этих покупателей необходимо еще "за­воевать".

При исследовании потенциальных покупателей их группируют по наиболее важным характеристикам. Такие группы покупателей со­ставляют сегменты рынка. Сегментацию рынка используют для того, чтобы выбрать группу покупателей, на которую вы будете ориенти­роваться.

Третий этап оценки рынка сбыта — прогноз объема продаж и при­мерной цены, по которой покупатели могут приобретать товар. Для больших проектов, где цена ошибки велика, проведение маркетин­говых исследований связано с применением методов математическо­го моделирования, проведением экспериментов. Для небольших про­ектов обычно используют экспертную оценку.

В третьем разделе бизнес-плана отражаются следующие дaнные:

• кто будет покупать товар;

• когда покупать (при этом очень важно учесть сезонность производства и сбыта продукции);

• сколько покупать;

• по какой цене.

Необходимо иметь прогноз изменения этих данных на весь период планирования, как правило, на три года.

Четвертый раздел бизнес-плана содержит сведения о конкурентах. О конкурентах полезно знать следующее:

• какие фирмы производят аналогичную продукцию; каковы их объемы продаж;

• качество их продукции, основные технические характеристики;

• цены; ценовая политика;

• система снабжения и сбыта.

Оценивая конкурентов, необходимо уделить внимание достоинствам и недостаткам их продукции и производства. Важно особо остановиться на достоинствах конкурентов, что дает возможность использовать уже накопленный опыт для развития собственного производства. Недостатки конкурентов могут дать реальный шанс выиграть в борьбе с ними, находя более рациональные решения.

Практика показывает, что в конкурентной борьбе побеждает тот, кто может предложить потребителю именно то, что он хочет. Обычно принято использовать два основных направления конкуренции: ценовую конкуренцию и конкуренцию качества. Однако это далеко не полный перечень возможностей. Ориентиром должны служить потребности клиента.

Если на стадии исследования рынка обнаружится, что нет реальной возможности проникнуть на него, то следует искать другое направление бизнеса. Лучше потратить время и деньги на маркетинговые исследования и получить при этом отрицательный результат, чем вложить большие средства в проект и потерпеть неудачу. Потери при этом несравнимо больше.

Направления конкурентной борьбы должны быть продуманы на стадии планирования, поскольку в текучке ежедневных дел уже некогда будет прорабатывать такие вопросы.

Пятый раздел бизнес-плана содержит план маркетинга. К основным элементам плана маркетинга относятся:

• схема распространения товаров;

• ценообразование;

• реклама;

• методы стимулирования продаж;

• организация послепродажного (сервисного) обслуживания;

• формирование общественного мнения о фирме и товарах.

Полный план маркетинга — это отдельный очень важный доку­мент. В бизнес-плане рекомендуется изложить его в сжатом виде, не вдаваясь в детали.

Схема распространения товаров — это ответ на вопрос: как будет продаваться товар? Диапазон ответов здесь обширный. Соответствен­но велика разница в затратах. Самым дорогим решением является создание собственных фирменных магазинов, самым дешевым — про­дажа со склада готовой продукции предприятия оптовым покупате­лям. Есть преимущества и недостатки в каждой схеме распростране­ния товара, у каждой формы торговли. Задача плана маркетинга со­стоит в том, чтобы найти наиболее подходящий вариант и при этом учесть затраты.

Особо следует остановиться на ценообразовании. Установление цены на новый товар — задача непростая. При принятии решения учиты­ваются многие факторы. Однако необходимо знать, что цена меняет­ся в процессе жизненного цикла товара.

Существуют товары, которые сначала продаются по высоким це­нам, а затем по мере освоения производства и снижения издержек цены на эти товары постепенно снижаются. При этом наращивается объем производства и сбыта, и масса прибыли остается неизменной или растет.

Есть и другой вариант. Сначала первые партии товара выбрасыва­ются на рынок по низким ценам, едва покрывающим издержки. Идет процесс завоевания потребителя. Как правило, такая низкая цена на новейший товар порождает большой потребительский спрос. Это по­зволяет резко увеличить масштабы производства. Крупномасштабное производство дает быстрое снижение издержек, и новинка становит­ся рентабельной. При этом цена остается прежней.

Политика ценообразования зависит от цели, которую ставит пе­ред собой предприятие: захват рынка, быстрое получение прибыли или обеспечение стабильности производства. Цели могут быть раз­личными. Кроме того, на политику ценообразования влияет тип то­вара и тип спроса на него: является ли этот товар предметом первой необходимости или его покупают для подтверждения своего соци­ального статуса. Спрос на товар бывает двух типов: эластичный и неэластичны и. В первом случае объем продаж товара практически не изменяется при росте цен на него; во втором — при Увеличении цен объем продаж снижается.

Для правильного определения цены товара необходимо выявить зависимость между валовым доходом (выручкой) от реализации товара и его ценой. Здесь же определяется желательный уровень прибыльности производства.

Для увеличения объема продаж и лучшей информирование покупателя фирмы обычно используют рекламу. Крупные компании расходуют на рекламу огромные средства, иногда до 10% валовой выручки. В пятом разделе бизнес-плана приводятся данные об организации рекламы и расходах на нее. При организации рекламы важным является принцип ее доведения до максимального числа потенциальных потребителей при минимальных расходах.

Существуют различные методы стимулирования продаж, например продажа оптовых партий со скидкой, продажа по принципу “десять плюс один” (когда при покупке десяти одинаковых единиц товара в качестве подарка фирмы дается еще одна бесплатно), продажа в кредит, розыгрыш различных лотерей, премии продавцам за увеличение выручки и т.п. Очевидно, что всякого рода подарки, скидки и премии должны быть подсчитаны и включены в издержки. Расчет должен доказать, что расходы на тот или иной способ стимулирования оправдываются увеличением прибыли за счет роста объема продаж.

Если фирма производит сложную в техническом отношении продукцию, то, скорее всего, ей придется организовывать сервисное послепродажное обслуживание своего товара: установку, подключи гарантийный ремонт. Это потребует дополнительных расходов на подготовку персонала, выпуск запасных частей и организацию. Также расходы могут быть больше или меньше в зависимости от способа организации сервисного обслуживания, но в любом случае интересы покупателя должны быть на первом месте. Кроме того, практика показывает, что изделия с гарантией покупаются более охотно, чем без нее. Расходы, на сервисное обслуживание покрываются за счет более высокой цены на изделие.

Стратегия маркетинга предусматривает формирование положительной репутации фирмы и ее товаров у общественности. Этому направлению деятельности, называемому паблик рилейшнз, уделяется большое внимание. В бизнес-плане можно предусмотреть такие мероприятия. Паблик рилейшнз не является прямой рекламой товара, однако с положительный образ фирмы в конечном итоге, так же как и реклама, способствует увеличению объемов продаж.

Шестой раздел бизнес-плана - план производства - необходим только для тех проектов, в которых предусматривается производство какой-либо продукции. Данные раздела должны быть обоснованы на длительную перспективу — два-три года, для крупных проектов - четыре-пять лет. Раздел включает следующую информацию:

* где будет организовано производство: на действующем или на новом предприятии;
* какие необходимы производственные мощности и каков их рост по годам;
* какие сырье, материалы, комплектующие изделия необходимы, где и когда их приобретать, по какой цене;
* возможна ли производственная кооперация: с кем, на каких ус­ловиях;
* какое оборудование потребуется, когда, где его предполагается приобрести, по каким ценам;
* схема производственных потоков, включая точки контроля ка­чества.

Каждый из этих подразделов содержит расчет расходов на произ­водство.

Схеме производственных потоков следует уделить особое внима­ние, поскольку рациональное размещение оборудования на различ­ных стадиях производства дает возможность снизить издержки за счет сокращения транспортных расходов, затрат труда и времени. Необхо­димо также учесть возможность быстрого изменения ассортимента продукции в соответствии с требованиями рынка.

Контроль качества должен быть предусмотрен таким образом, что­бы технологический процесс исключал бы возможность выпуска не­качественной продукции. Нерационально проводить контроль каче­ства только на заключительной стадии производства, когда можно лишь зафиксировать наличие бракованной продукции. Качество сы­рья должно контролироваться на стадии подготовки производства; затем следует контроль качества полуфабрикатов, чтобы еще можно было исправить возникшие отклонения, и, наконец, контроль каче­ства готового изделия. Для контроля качества нужны стандарты.

Для новых предприятий предусматривается исследование его мес­тоположения. Этот вопрос особенно важен для предприятий сферы обслуживания, где от местоположения зависят количество посетите­лей и соответственно объем продаж. Местоположение предприятия также важно, если предприятие оказывает отрицательное воздействие на окружающую среду и в соответствии с законодательством может быть размещено только на определенной территории.

В плане производства необходимо предусмотреть утилизацию отходов и решение других вопросов, связанных с экологией, иначе предприятию придется платить штрафы за нарушение экологических требований.

На основе плана производства осуществляется оценка издержек и их динамики по годам.

Организационный план.

Содержание этого раздела посвящено организации производства и кадрам.

В частности, важны следующие кадровые вопросы:

• какие специалисты нужны, каким должно быть их образование, квалификация, опыт работы;

• заработная плата, условия труда и условия найма на pa6oту.

• способы привлечения специалистов.

Определяя численность и состав будущего персонала предприятия, следует иметь в виду, что квалификация работников, их опыт и отношение к работе — важнейшие составляющие успеха. В некоторых случаях желательно отсутствие отрицательного опыта, например опыта работы в нашей службе автосервиса до начала рыночных преобразований, но на должность главного бухгалтера предпочтительнее взять образованного и опытного работника.

Особо оговариваются условия оплаты высшего руководящего звена: будет ли применяться система участия в прибылях или зависимость оплаты труда от других конечных результатов деятельности предприятия (объема продаж, качества продукции, экономии издержек).

В последнее время все чаще применяется такая система оплаты труда, при которой сотрудники не знают, какую зарплату получают их коллеги. Такая система предусматривает заключение с каждым работником индивидуального контракта, в котором отоваривается неразглашение условий оплаты труда.

Для больших предприятий необходимо привести в бизнес-плане организационную схему, содержащую состав и порядок взаимодействия служб, наметить координацию и контроль их деятельности, документооборот и обмен информацией.

Юридический план

Этот раздел посвящен правовым аспектам предприятия. К его разработке целесообразно привлечь юриста-профессионала. В разделе указываются форма собственности и правовой статус предприятия, обосновываются причины выбора той или иной формы.

В зависимости от выбора формы организации предприятия оговариваются вопросы, связанные с распределением акционерного питала, порядком выплаты дивидендов и т.п. Необходимо учесть, как выбор формы предприятия может отразиться на системе налогообложения, распределении прибыли и ответственности учредителей.

Оценка риска и страхование

Предприятие подвержено самым разнообразным рискам, связанным с утратой денег и имущества, работники предприятия подвержены риску потери трудоспособности. Глубокий анализ рисков свя­зан с математическим моделированием и сложными расчетами.

В бизнес-плане (раздел девятый) требуется оценить, каким типам рисков подвержено будущее предприятие, каков возможный ущерб от наступления неблагоприятных событий, в какой момент они мо­гут произойти.

Все вероятные риски предлагается разделить на две категории: наносящие наибольший ущерб (т.е. наиболее вероятные или имею­щие серьезные последствия) и те, ущерб от которых не оказывает серьезного влияние на деятельность предприятия (менее вероятные и приносящие небольшой убыток).

От рисков, отнесенных к первой категории, необходимо застра­ховаться. При этом следует учесть момент вероятного наступления неблагоприятного события. Заключение договоров страхования учи­тывается при определении стоимости проекта. Возможные потери от рисков, отнесенных ко второй категории, следует уменьшить путем проведения мероприятий по профилактике. Например, в отдельных случаях установление противопожарной сигнализации обходится де­шевле, чем страховка на случай пожара.

Выводом по этому разделу является перечень страховых договоров и суммарная стоимость страховой защиты.

В РФ действует система обязательного социального страхования работников, предусмотрены отчисления в обязательные страховые фонды: пенсионный фонд, фонд обязательного медицинского стра­хования, фонд социального страхования и фонд занятости населе­ния. Эти расходы должны быть предусмотрены в бизнес-плане.

Финансовый раздел бизнес-плана включает в себя три основных плановых документа:

* баланс организации,
* план прибылей и убытков,
* прогноз движения наличности.

Кроме того, при составлении бизнес-плана проводится так называемый анализ чувствительности.

Анализ чувствительности - это метод изучения эффекта изменений текущей чистой стоимости (чистой дисконтированной стоимости) проекта в связи с изменением ключевых параметров проекта- затрат на исследование и разработки, строительных издержек, размеров рынка, цены, издержек производства, затрат на рекламу и сбыт и т. п.

Чистая дисконтированная стоимость- это показатель эффективности инвестиций, предпринятых в рамках предпринимательского проекта.

Дисконтирование стоимости- это определение текущей стоимости будущих денежных доходов фирмы, которые должны быть получены в результате реализации проекта. Чем выше дисконтированная стоимость проекта, тем он эффективнее.

Формула, по которой рассчитывается дисконтированная стоимость, такова:

PV=CF(1+r)n,

где PV- дисконтированная (текущая)стоимость проекта;

CF- кэш- флоу (поток наличности) в будущий период времени. Кэш-флоу - это сумма чистого дохода и амортизации, то есть совокупные накопления, характеризующие денежное обогащение фирмы;

r- ставка процента;

n- число лет, за которое производится суммирование дохода.

Чистая дисконтированная стоимость- это дисконтированная стоимость за вычетом первоначальных инвестиций.

NPV=PV-I I,

где, NPV- чистая дисконтированная стоимость;

PV- дисконтированная стоимость;

I I- первоначальные инвестиции.

Критерием эффективности бизнес-проекта является положительная величина чистой дисконтированной стоимости. Таким образом, анализ чувствительности позволяет определить, не приведут ли изменения ключевых параметров проекта к снижению чистой дисконтированной стоимости до отрицательной величины, то есть к утрате эффективности проекта. Другими словами, этот метод определяет, насколько чувствителен проект к изменениям. Предварительное применение анализа чувствительности в рамках бизнес-планирования позволяет снижать предпринимательских риск, избегать непроизводительных вложений капитала.

Ещё одна важная составляющая финансового раздела бизнес-плана- это определение источников капитала (фондов), необходимых для деятельности фирмы. Эта часть финансового плана актуальна как для небольших, только вступающих в бизнес фирм, так и для крупных предприятий, нуждающихся в дополнительном притоке капитала.

Данные об источниках капитала должны быть увязаны с использованием фондов при конкретном указании способов и направления использования капитала.

Вопросы об источниках финансирования могут иметь следующее содержание:

- Предполагаемая система финансирования и её инструменты: будут ли это банковские кредиты, векселя, облигации, опционы, простые и привилегированные акции и т. д.

- Величина процентов и основных выплат по долгу. Только около трети российских предпринимателей указывают в своих бизнес-предложениях величины процентов по кредитам, а указанные проценты обычно предполагаются гораздо более низким, чем действующие на реальном ссудном рынке. Такой подход, естественно, не может заинтересовать потенциальных инвесторов. Кроме того, желательно указать распорядок выплат по финансовым соглашениям.

- Гарантии или залог, обеспечивающие безопасность финансовых соглашений.

- Показатели финансового рычага, определяющие уровень риска проекта, соотнесёнными с соответствующими среднеотраслевыми показателями.

- Список текущих кредитов фирмы (если они существуют), суммы и сроки выплат по кредитам.

- Налоговые преимущества, которые могут быть получены при том или ином способе финансирования бизнеса.

При определении источников финансирования рекомендуется проводить активную политику поисков необходимого капитала, разнообразить способы их получения от обращения в банк, к венчурным капиталистам и выпуска акции и облигации до поиска помощи у федерального правительства и муниципальных структур через государственные субсидии, схемы финансирования малого бизнеса и т. д.

План исследований и разработок.

Не каждая фирма обладает необходимыми возможностями для проведения научных исследований и разработок (НИОКР). Ведь эта сфера деятельности требует значительных вложений капитала, наличия высококвалифицированных специалистов и менеджеров, высокой степени специализации производства. Поэтому небольшие фирмы, только осваивающие бизнес, часто довольствуются использованием уже существующих разработок, имитацией тех или иных технологий производства и товаров.

Если же фирма всё-таки предполагает или уже проводит исследования и разработки, в соответствующем разделе бизнес-плана она должна осветить следующие вопросы:

* величина затрат на исследования и разработки (в том числе как процент от суммы продаж за последние несколько лет); сравнение затрат на НИОКР с соответствующими затратами фирм конкурентов;
* квалификация и опыт ключевого персонала в отделе исследований и разработок, количество занятых в этой сфере;
* оснащённость отдела исследований и разработок, характеристики общезаводского оборудования;
* реальные достижения исследовательского подразделения и его вклад в общий успех организации ( с количественной и качественной точек зрения );
* направления исследований и разработок, не имеющих прямого отношения к созданию конкретных свойств товара (например, исследование операций и создание внутрифирменных моделей, фундаментальные исследования );
* связи подразделения НИОКР с другими исследовательскими организациями, такими, как отделы фирм, университеты и учебные институты, научно-исследовательские и проектные институты;
* дохода, которые подразделение исследования и разработок генерирует, проводя работы для других организаций (договорные работы).

**10 Экспресс - анализ деятельности предприятия**

Содержание и основная целевая установка финансового анализа - оценка финансового состояния и выявление возможности повышения эффективности функционирования хозяйствующего субъекта с помощью рациональной финансовой политики. Финансовое состояние хозяйствующего субъекта - это характеристика его финансовой конкурентоспособности (т.е. платежеспособности, кредитоспособности), использования финансовых ресурсов и капитала, выполнения обязательств перед государством и другими хозяйствующими субъектами.

В традиционном понимании финансовый анализ представляет собой метод оценки и прогнозирования финансового состояния предприятия на основе его бухгалтерской отчетности. Принято выделять два вида финансового анализа - внутренний и внешний. Внутренний анализ проводится работниками предприятия (финансовыми менеджерами). Внешний анализ проводится аналитиками, являющимися посторонними лицами для предприятия (например, аудиторами).

Анализ финансового состояния предприятия преследует несколько целей:

* определение финансового положения;
* выявление изменений в финансовом состоянии в пространственно-временном разрезе;
* выявление основных факторов, вызывающих изменения в финансовом состоянии;
* прогноз основных тенденций финансового состояния.

Финансовое состояние фирмы является комплексным понятием и характеризуется системой показателей, отражающих реальные и потенциальные финансовые возможности фирмы как партнера по бизнесу, объекта инвестирования капитала, налогоплательщика. Целью любой фирмы (компании, организации, предприятия) служит такое финансовое состояние, когда происходит эффективное использование ресурсов, когда фирма способна в сроки и полностью ответить по своим обязательствам и т.д. Достаточность собственных средств для исключения высокого риска, хорошие перспективы получения прибыли — также показатели хорошего финансового состояния фирмы (организации, предприятия, компании). Плохое финансовое состояние выражается в неудовлетворительной платежной готовности, в низкой эффективности использования ресурсов, в неэффективном размещении средств, их иммобилизации. Пределом плохого финансового состояния фирмы является состояние банкротства, т.е. неспособность фирмы полностью отвечать по своим обязательствам.

При общей оценке финансового состояния предприятия основной задачей финансиста является выявление и анализ тенденций развития финансовых процессов на предприятии.

Содержание анализа состоит в обработке информации, позволяющей выявить соответствие тех или иных действий фирмы на финансовом рынке ее целям. Таким образом, финансовый анализ дает возможность ответить на следующие вопросы:

* каков риск финансовых отношений с компанией и какова ожидаемая доходность?
* как риск и доходность будут изменяться в перспективе?
* Каковы основные направления улучшения финансового состояния компании?

Информация, необходимая для анализа финансового состояния предприятия, содержится в финансовой отчетности, аудиторских заключениях, оперативном бухгалтерском учете и других источниках.

На основании данных приведенных в Приложении А можно сделать следующие выводы. Увеличение масштабов производства дает основание рассчитывать на увеличение заказов и как следствие увеличение финансового результата деятельности организации. В частности, величина объема производства (полученной прибыли) увеличилась на 7,12 %, то есть на 684000 тенге. Увеличение прибыли дает основание рассчитывать на увеличение заказов и как следствие увеличение финансового результата деятельности организации.

При увеличении объемов выполняемых заказов себестоимость реализованной продукции также возросла на 15,85 %, что в стоимостном выражении составило 595000 тенге. Среднесписочная численность работников не изменилась за анализируемый период. Произошли изменения в фондовых показателях деятельности предприятия. Значительно увеличилась среднегодовая стоимость основных фондов.

**11 Порядок и применение гражданского и трудового Кодексов Республики Казахстан**

Трудовое законодательство Республики Казахстан основывается на Конституции Республики Казахстан и состоит из настоящего Кодекса, законов Республики Казахстан и иных нормативных правовых актов Республики Казахстан.

Запрещается включение в другие законы Республики Казахстан норм, регулирую­щих трудовые отношения, отношения социального партнерства и охраны труда, кроме случаев, предусмотренных настоящим Кодексом.

Если международным договором, ратифицированным Республикой Казахстан, ус­тановлены иные правила, чем те, которые содержатся в настоящем Кодексе, то применяются правила международного договора. Международные договоры, ратифицированные Республикой Казахстан, к трудовым отношениям применяются непосредственно, кроме  
случаев, когда из международного договора следует, что для его применения требуется издание закона.

Целью трудового законодательства Республики Казахстан является правовое регулирование трудовых отношений и иных отношений, непосредственно связанных с трудо­выми, направленное на защиту прав и интересов сторон трудовых отношений, установление минимальных гарантий прав и свобод в сфере труда.

Задачами трудового законодательства Республики Казахстан являются создание необходимых правовых условий, направленных на достижение баланса интересов сторон трудовых отношений, экономического роста, повышение эффективности производства и благосостояния людей.

Принципами трудового законодательства Республики Казахстан являются:

- недопустимость ограничения прав человека и гражданина в сфере труда;

- свобода труда;

- запрещение дискриминации, принудительного труда и наихудших форм детского труда;

- обеспечение права на условия труда, отвечающие требованиям безопасности и гигиены;

- приоритет жизни и здоровья работника по отношению к результатам производ­ственной деятельности;

- обеспечение права на справедливое вознаграждение за труд не ниже минимального размера заработной платы;

- обеспечение права на отдых;

- равенство прав и возможностей работников;

- обеспечение права работников и работодателей на объединение для защиты своих прав и интересов;

- социальное партнерство;

- государственное регулирование вопросов безопасности и охраны труда;

- обеспечение права представителей работников осуществлять общественный кон­троль за соблюдением трудового законодательства Республики Казахстан.

Трудовой Кодекс регулирует отношения:

- трудовые;

- непосредственно связанные с трудовыми;

- социального партнерства;

- по безопасности и охране труда.

Действие трудового Кодекса, если иное не предусмотрено законами и международ­ными договорами, ратифицированными Республикой Казахстан, распространяется на:

- работников, в том числе на работников организаций, расположенных на территории Республики Казахстан, собственниками имущества, участниками или акционерами кото­рых являются иностранные физические или юридические лица;

- работодателей, в том числе на организации, расположенные на территории Республи­ки Казахстан, собственниками имущества, участниками или акционерами которых являют­ся иностранные физические или юридические лица.

Законы Республики Казахстан не должны снижать уровень прав, свобод и гарантий, установленных трудовым и гражданским Кодексом.

Трудовые отношения, а также иные отношения, непосредственно связанные с трудо­выми, регулируются трудовым договором, актом работодателя, соглашением и коллектив­ным договором.

Таким образом трудовой и гражданский кодекса Республики Казахстан регулирует и контролирует хозяйственные и трудовые отношения на предприятии.

**Приложение А**

Анализ основных технико-экономических показателей деятельности предприятия 2007 – 2009 годы ИП Рыбалков В.И.

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № п/п | Показатели | 2007 | 2008 | 2009 | Отклонения | | |
| сумма | % |
| 1 | Объем производства, тыс. тенге | 7634 | 8920 | 9604 | 20,51 | 7,12 |
| 2 | Доход от реализации, тыс. тенге | 7352 | 7842 | 7903 | 6,97 | 0,77 |
| 3 | Себестоимость продукции, тыс. тенге | 3102 | 3483 | 4139 | 25,05 | 15,85 |
| 4 | Валовая прибыль, тыс. тенге | 4250 | 4359 | 3764 | -12,91 | -15,81 |
| 5 | Рентабельность продаж | 108,86 | 73,09 | 109,07 | 0,19 | 32,99 |
| 6 | Расходы периода, тыс. тенге | 1683 | 1583 | 1099 | -53,14 | -44,04 |
| 7 | Чистая прибыль, тыс. тенге | 3737 | 3804 | 3231 | -15,65 | -17,73 |
| 8 | Среднесписочная численность работающих, чел | 15 | 16 | 16 | 6,25 | 0,00 |
| 9 | Фонд заработной платы работников, в т.ч. рабочих | 5760 | 6113 | 6234 | 7,60 | 1,94 |
| 10 | Среднемесячная заработная плата работников, в т.ч. рабочих | 384 | 382 | 389 | 1,29 | 1,80 |
| 11 | Среднегодовая стоимость основных средств, тыс. тенге | 3904 | 5964 | 3451 | -13,13 | -72,82 |
| 12 | Среднегодовая стоимость краткосрочных активов, тыс. тенге | 2204 | 2476 | 2750 | 19,85 | 9,96 |
| 13 | Производительность труда, тыс.тенге/чел | 490 | 490 | 494 | 0,77 | 0,77 |
| 14 | Фондоотдача, тенге | 1,09 | 0,73 | 1,09 | 0,19 | 32,99 |
| 15 | Фондовооруженность, тенге/чел | 0,92 | 1,37 | 0,92 | -0,19 | -49,23 |

**Приложение Б**

Бухгалтерский баланс ИП Рыбалков В.И. за 2009 год

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  |  |  | тыс. тенге |
| **Активы** | **Код стр.** | **На начало отчетного периода** | **На конец отчетного периода** |
| **1. Краткосрочные активы** |  |  |  |
| Денежные средства и их эквиваленты | 10 | 348 | 808 |
| Краткосрочные финансовые инвестиции | 11 |  |  |
| Краткосрочная дебиторская задолженность | 12 | 451 | 259 |
| Запасы | 13 | 895 | 462 |
| Текущие налоговые активы | 14 | 256 | 348 |
| Долгосрочные активы, предназначенные для продажи | 15 |  |  |
| Прочие краткосрочные активы | 16 | 526 | 873 |
| **Итого краткосрочных активов** | **100** | **2 476** | **2 750** |
| **II. Долгосрочные активы** |  |  |  |
| Долгосрочные финансовые инвестиции | 20 |  |  |
| Долгосрочная дебиторская задолженность | 21 | 164 | 123 |
| Инвестиции, учитываемые методом долевого участия | 22 |  |  |
| Инвестиционная недвижимость | 23 |  |  |
| Основные средства | 24 | 3 964 | 3 451 |
| Биологические активы | 25 |  |  |
| Разведочные и оценочные активы | 26 |  |  |
| Нематериальные активы | 27 | 286 | 221 |
| Отложенные налоговые активы | 28 |  |  |
| Прочие долгосрочные активы | 29 | 865 | 933 |
| **Итого долгосрочных активов** | **200** | **5 279** | **4 728** |
| **Баланс (стр. 100 + стр. 200)** |  | **7 755** | **7 478** |
| **Пассивы** |  |  |  |
| **III. Краткосрочные обязательства** | **30** |  |  |
| Краткосрочные финансовые обязательства | 31 |  |  |
| Обязательства по налогам | 32 | 157 | 142 |
| Обязательства по другим обязательным и добровольным платежам | 33 | 86 | 97 |
| Краткосрочная кредиторская задолженность | 34 | 594 | 465 |
| Краткосрочные оценочные обязательства | 35 |  |  |
| Прочие краткосрочные обязательства | 36 | 378 | 386 |
| **Итого краткосрочных обязательств** | **300** | **1 215** | **1 090** |
| **IV. Долгосрочные обязательства** |  |  |  |
| Долгосрочные финансовые обязательства | 40 |  |  |
| Долгосрочная кредиторская задолженность | 41 | 3562 | 3486 |
| Долгосрочные оценочные обязательства | 42 |  |  |
| Отложенные налоговые обязательства | 43 | 127 |  |
| **Итого долгосрочные обязательств** | **400** | **3 689** | **3 486** |
| **V. Капитал** |  |  |  |
| Собственный капитал | 50 | 424 | 547 |
| Эмиссионный доход | 51 |  |  |
| Выкупленные собственные долевые инструменты | 52 |  |  |
| Резервы | 53 |  |  |
| Нераспределенный доход (непокрытый убыток) | 54 | 2 427 | 2 355 |
| **Итого капитал .** | **500** | **2 851** | **2 902** |
| **Баланс (стр. 300 + стр. 400 + стр. 500)** |  | **7 755** | **7 478** |