

ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫ БІЛІМ ЖӘНЕ ҒЫЛЫМ МИНИСТРЛІГІ ҚАЗАҚТЫҢ СПОРТ ЖӘНЕ ТУРИЗМ АКАДЕМИЯСЫ

Дайындаған: Әлайдаров Ердәулет ФОС 19-1

- 1, Жеке бизнес құрудың принциптері мен шарттары.
- 2, Қызмет саласын таңдау.
- 3, Өз бизнесіңіздің кезеңдері.
- 4 Ұйым мәдениетін қалыптастыру тұжырымдамасы.

- Кәсіпкер үшін бизнес-жоспар жаңа бизнестің қалай жұмыс істейтінін бағалауға және оның болжамды нәтижелерін анықтауға, сондай-ақ банктен несие рәсімдеу барысында қажет болады.
- **Сонымен, бизнес-жоспар бұл** – жаңа бизнестің жан-жақты толық сипаттамасы. Онда бизнес туралы ақпарат, бизнестің қаржылық талдауы, маркетингтік жоспары және қызметкерлер бойынша жоспары жасалу керек. Сонда, кәсіпкер жаңа бизнестің түр-сұлбасын көре алады және өзі де көп нәрсені түсініп, байқай алады.

□ Бизнес-жоспардың кімге арналғанына байланысты оның бірнеше түрін ажыратамыз:

Өзіңізге арналған бизнес-жоспар.

Бұл бизнес-жоспар кәсіпкерге жаңа бизнестің қаншалықты тиімді, я болмаса тиімсіз екенін анықтауға арналған.

Несие алуға арналған бизнес жоспар. Банктер кәсіпкерге несие беру туралы шешім қабылдау үшін, одан бизнес-жоспарды талап етеді.

Инвесторларды тартуға арғалған бизнес-жоспар.

Инвесторлар өз қаржысын бұл бизнеске салар алдында, бизнеске талдау жүргізеді. Сол себепті, кәсіпкердің бизнес-жоспары қаралады.

- **Жергілікті және шетелдік серіктестермен бірлескен кәсіпорынға арналған бизнес-жоспар.**

Сауатты құрылған бизнес-жоспар сіздің ісіңіздің маңыздылығына серіктестің сенімін арттырады.

- **Жаңа қызметкерлерді тартуға арналған бизнес-жоспар.** Білікті мамандарды өзіңізге жұмысқа тарту қиынға соғады. Сондықтан, бұндай бизнес-жоспар қызметкерге болашақ қызметтің сипаттамасы жайында және ұсынылатын жұмыстың тұрақтылығы мен келешегі туралы ақпарат береді.

- **Басқа компаниямен бірігуге арналған бизнес жоспар.** Ол бірлескен қызметтің жағымды және жағымсыз жақтарын көруге көмектеседі.

Бизнес-жоспар келесі бөлімдерден тұрады:

Бизнес-идея. Істі алғаш бастайтын кәсіпкерге ең алдымен немен айналысатынын шешіп алу қажет, яғни ол бизнес-идея табуы тиіс. Бұл күрделі және жауапты саты. Бизнесінің қалай құрылатынын осыған байланысты. Бұл жерде кәсіпкер өз білімі мен дағдыларын, жұмыс тәжірибесін, хобби мен қызығушылықтарын ескеруі керек.

Жеке мүмкіндіктер. Кәсіпкер жаңа бизнестің мүмкіндіктерін, өзінің мүмкіндіктерін және идеяны жүзеге асыруға керек өзге ресурстарды бағалауы тиіс.

Клиент. Кәсіпкер болашақ клиентінің кім болатынын жақсы білуі тиіс. Ол үшін кәсіпкер «Менің ықтимал клиенттерім кімдер? Олар қайда орналасқан? Менің клиенттерім нені бағалайды?» деген сынды сұрақтарға жауап беруі керек.

- **Бизнесті ұйымдастыру.** Бизнесті ұйымдастыру барасында кәсіпкер өз клиенттеріне өнімді (тауарды немесе қызметті) шығару және оны сату үдерістері қалай, қашан ұйымдастырылатынын, оның қандай көлемде шығарылатынын ойластыруы тиіс.

Ақша қозғалысы Кәсіпкерге жаңа бизнестің кірісі мен шығысын, теңгерімін болжау сияқты қаржылық құжаттарды жасау қиынға түседі. Дегенмен, ақшаның қозғалысын елестетіп көру қажет.

Тәуекелдер Кәсіпкер бизнеспен бірге туындайтын: инфляция, несиелер, клиенттердің ақы төлеуден бас тартуы, төтенше жағдайларға байланысты немесе серіктесіңіз тарапынан алданып қалу сынды барлық тәуекелдерді ескеруі тиіс. Бұл тәуекелдерге дайын болуға және туындаған жағдайда еңсере білу үшін қажет.

Бизнес-жоспарды жасау кезінде келесі құрылымды ұстану керек:

1. Жобаның титулдық парағы.
2. Кіріспе бөлім (жоба түйіндемесі).
3. Нарық пен сала жағдайына талдау.
4. Жобаның мәні.
5. Маркетинг жоспары.
6. Өндіріс жоспары.
7. Инвестициялық климат пен тәуекелдер.
8. Ұйымдық жоспар (басқару және кадр лар
9. Қаржылық жоспар.
10. Қосымшалар.

1. Жобаның титулдық парағы

- Титулдық парақ инновациялық жоба мен осы жобаны іске асыратын заңды тұлға жайлы жалпы ақпаратты қамтуы керек:
- кәсіпорынның атауы мен заңды мекенжайы;
- кәсіпорынның басшысының аты-жөні, телефон нөмірі;
- құрылтайшыларының заңды мекенжайлары;
- жобаның атауы мен мәні (3 - 5 тармақ);
- жобаның толық құны, қаржының болжалды көздері мен олардың құрылымы (заңды тұлғаның өз қаражаты, акция шығару, несие, бюджеттен қаражат алу және сондайлар);
- коммерциялық құпияны сақтау туралы өтініш.

Кіріспе бөлім (жоба түйіндемесі)

Жоба түйіндемесінде оның барлық басты аспектілерін қамтитын түйіндер мен кеңестерді қысқаша баяндау керек, түйіндеменің құрылымы бизнес-жоспардың құрылмына сәйкес келуі керек.

Жоба түйіндемесі – оның жарнамасы, сондықтан да ол жерде жоба тиімділігінің бар дәлелдері болуы керек. Осы бөлімнің мақсаты – жобаның мәнін, мақсаттарын, қанша қаражат салынуы керектігін, болжалды нәтижесін көрсету.

Ұсынылған жобаның неге сәтті болатыны туралы негіздеме жеке беріледі.

Жобаның мәні

- Бұл бөлім алдыңғы « Нарық пен сала жағдайына талдау » бөлімінің жалғасы болып табылады. Бұл жерде жоба өндірісі бағытталған тауардың (қызметтің) жан-жақты сипаттамасын беру керек , Осы жерде жобаның сәттілігін негіздейтін жан-жақты дәлелдерді келтіру керек. Заңды тұлға-жобаның бастамашысы туралы, егер жоба оның өндірістік құрылмын дамытуға бағыттталып, онымен қарым-қатынаста болса, оның техникалық, технолгиялық, өндірістік әлеуеті жайлы толық ақпаратты беру.

□ **Маркетинг жоспары**

- Бұл бөлім алдыңғы екі бөлімнің жалғасы болып табылады. Бөлімнің мақсаты – бәсекелестік күрестің қлайлы әдісін таңдауды, өнімді нарыққа жылжытудың тәсілін қамтамасыз ету.

Өндіріс жоспары

Бұл бөлімнің басты мақсаты – барлық өндірістік процестің жақсылап ойластырылғаны, заңды тұлғаны дамытудың негізделген жоспары барлығы, қойылған мақсаттарға жету стратегиясының барлығы туралы сендірерлік дәлелдер келтіру. Бірақ инвестордың көңілін бөліп, оның қызығушылығын азайтатын тым жан-жақты ақпарат бермеңіз, ал технологиялар, жабдықтар және басқалар туралы көлемді деректерді сілтемелермен қосымшаға орналастыру қажет.

Инвестициялық климат пен тәуекелдер

- Бұл бөлімде инвестициялық климаттың жеке басты факторларына баға беріп, олардың даму үрдістерін жақсарту немесе нашарлау жағдайында қарастыру қажет.
- Жобаның сәтті жүзеге асырылуымен байланысты тәуекел факторларын бағалау қажет. Бизнес-жоспарда (ең болмаса ұлғайтылған) тәуекелдердің талдауы және оларды төмендетудің амалдарының барлығы осындай жобалардың пайдасына есептеліп, инвесторлардың қызығушылығын арттырады.

□ **Ұйымдық жоспар (басқару және кадрлар)**

□ Бұл бөлімде келесі аспектілер қарастырылуы керек :

□ жаңадан жасалған заңды тұлғаның меншік нысаны (серіктестіктер бойынша жасалу және серіктестік шарттары көрсетіледі, АҚ бойынша басты (жарғы капиталының 5 % жоғарысына ие) акционерлер мен олардың үлесі көрсетіледі); егер бұл ашық АҚ болса, онда қанша акция шығарылды және қанша шығарылатынын көрсету керек;

- директорлар кеңесінің мүшелері, олардың телефондары, кәсіби мамандықтары, қызмет туралы тізімі, осы саладағы жұмыс тәжірибесі көрсетілген қысқаша биографиялық анықтамалар;
- басшылық құрам мүшелерінің арасында міндеттерді бөлісу, кім қаржылық құжаттарға қол қою құқығына ие.

Тәуекелдерге баға беру

- Әрбір жаңа жобаның жолында соның жүзеге асырылуына қауіп төндіретін белгілі түрдегі қиындықтар кездесіп отырады. Кәсіпкер үшін мұндай қиындықтарды алдын-ала болжап және соларды жеңу стратегиясын алдын-ала әзірлеп қою өте маңызды.
- Бизнес үшін тәуекелдермен байланысты болып келетін басты жағдайлар қарапайым және объективті түрде көрсетілуі тиіс. Қауіп-қатер бәсекелестерден, маркетинг пен өндірістік саясат саласындағы қате есептеулерден, басқарушы мамандарды іріктеудегі қателіктерден туындап отыруы мүмкін. Сондай-ақ техникалық прогресс те қауіпті болуы мүмкін, ол кез келген жаңа өнертабысты дереу «ескіртіп» жіберуі мүмкін.

□ Ықтимал тәуекелді сәттер туындаған жағдайда әрекет ету стратегиясын әзірлеп және солардан шығу жолдарын алдын-ала болжап отырған пайдалы. Ықтимал инвестордың алдында баламалы бағдарламалар мен стратегиялардың болуы кәсіпкердің орын алуы мүмкін қиындықтарды білетініне және соларға әзір екендігіне сендіретін болады.

Қызмет саласын таңдау

- Қызмет көрсету саласының қарқынды дамуы және осы нарықтағы қатаң бәсекелестік күрес қызмет көрсету маркетингінің пайда болуына әкелді. Оның тәсілдері мен әдістері, қағидалары тауарлар маркетингімен ұқсас болғанымен кейбір айырмашылықтары бар. Олар:

- Қызмет көрсетудің сипаттамалары
 - Қызмет көрсетудің мазмұны
 - 1. Қызметтер материалды емес, сондықтан сезілмейді
- Тауарлармен салыстырғанда қызмет көрсетуді сатып алғанға дейін көзбен көруге, татып көруге және ұстап көруге болмайды.
 - 2. Қызметтерді сақтауға болмайтындығы
- Тауарларға қарағанда қызметтерді қайта сату мақсатымен сақтауға, қоймаға қоюға және тасымалдауға келмейді.
 - 3. Қызметтердің өз қайнар көзінен бөлінбеуі
- Қызметтерді өндіру және тұтыну ұсынушыдан бөлінбей, бір жерде өтеді.
 - 4. Қызмет сапасының тұрақсыздығы
- Қызмет көрсетуді бір адам жүзеге асырса да қызмет сапасы әр түрлі болуы мүмкін.
 - 5. Меншік құқығын басқаға бере алмауы
- Тауармен салыстырғанда олар қайта сатылмайды.

**НАЗАРЛАРЫҢЫЗҒА
РАХМЕТ**