

ӘЛ-ФАРАБИ АТЫНДАҒЫ ҚАЗАҚ ҰЛТТЫҚ
УНИВЕРСИТЕТІ ЭКОНОМИКА ЖӘНЕ БИЗНЕС
ЖОҒАРЫ МЕКТЕБІ ЭКОНОМИКА КАФЕДРАСЫ

Бизнес-жоспардың мәні мен негізгі сипаттамалары

Андабаева Гүлмира Кенжеғалиевна

1

Бизнесті жоспарлау
құралы ретіндегі
бизнес-жоспар

2

Бизнес жоспардың
негізгі бөлімдері

3

Бизнес-жоспар түрлері

Бизнес-жоспарлау құралы ретіндегі бизнес-жоспар



- *Бизнес-жоспар* - компанияның қандай да бір коммерциялық жобаны және тұтастай компания қызметін іске асыру жөніндегі қызметінің егжей-тегжейлі әзірленген бағдарламасы.
- *Қазіргі жағдайда бизнес—жоспар* - кәсіпкердің маңызды іскерлік құжаты. Бірде-бір компания мұқия ойластырылып, дұрыс ұсынылған бизнес-жоспарсыз мақсаттарды нақты қалыптастыра алмайды немесе қаржыландыра алмайды. Егер сіз дәлелді бизнес-жоспар ұсынбасаңыз, ешкім сіздің іскерлік ұсынысыңызды байыптап қарамайды.

Егер сіз қайда бара жатқаныңызды білмесеңіз, адасып кеткеніңізді қалай түсінесіз? Жоспар емес, жоспарлау маңызды екенін есте сақтаңыз. Бизнес-жоспарлы құру барысында сіздің өз бизнесіңіздің кейбір шектерін - тіпті ең маңыздыларын өзгертуіңіз мүмкін. Нақты қаражат пен бағалы уақытты шығындағанша, қағазда қателік жіберген оңай.

Жәй ғана іске асыру жеткіліксіз, табысқа қол жеткізу қажет. Бизнес-жоспарды әзірлеудің басты мақсаты— сіздің бизнесіңіздің табысқа жетуі.

Келесі факторлар бизнестің жетістігіне үлкен үлес қосады және жоспарлау процесін дәл осылар бағыттауы тиіс:

- бизнес тұжырымдамасы;
- нарықты түсіну;
- сіздің саланың даму үрдістері;
- айқын стратегиялық ұстаным;
- білікті басқару;
- қызметкерлерді тарту, ынталандыру және жұмысқа қызықтыру қабілеті;
- қаржылық бақылау;
- өзгерістерді алдын ала болжау және оларға бейімдеу;
- компанияның құндылықтары мен тұтастығы;
- жаһандық мүмкіндіктер мен үрдістерді есепке алу.

Бизнес-жоспардың негізгі бағыты - ең алдымен сізге стратегия әзірлеуге және оның дамуын жоспарлауға, сонымен қатар инвестиция тартуға көмектесу.

Бизнес жоспардың негізгі бөлімдері

- Бизнес-жоспарды құру мақсатына қарай (негіздеу үшін инвестицияларды, серіктестерді тарту және т. б.) оның бөлімдерін егжей-тегжейлі әзірлеу керек.
- Бизнес-жоспардың құрамы, құрылымы және талдап-тексерілуі мыналармен анықталады:
- компанияның функционалдық ерекшелігі мен көлемі;
- өткізу нарығының белсенділігі;
- бәсекелестердің тәжірибелілігі;
- стратегиялық мақсат;
- нақты бизнестің жергілікті міндеттері;
- компанияның өсу перспективалары.
- Үлкен көлемді бизнес-жоспарды жасауға және оны артық ақпаратпен жүктеуге болмайды.

Сонымен, кез келген жоспардың құрылымы болады.

Бизнес-жоспар бөлімдерінің үлгілік құрамын

келтіреміз (халықаралық тәжірибе):

- Түйіндеме
- Баспақты деректері мен сипаттамасы
- Нарық конъюнктурасының болжамы
- Маркетинг стратегиясы
- Бәсекелестік
- Тауар (Қызмет)
- Шығындары анықтау
- 8. Өндіріс жоспары
- 9. Жұмыстарды және қаржыландыруды ұйымдастыру
- 10. Өткізу нарығы
- 11. Кірістерді анықтау
- 12. Қаржы жоспары
- 13. Экономикалық, коммерциялық және әлеуметтік тиімділікті бағалау
- 14. Тәуекелдерді талдау және қарсы тұру шаралары

- Түйіндеме

Бұл бөлімде бизнес-жоспардың — болжамды жобаның нәтижелері мен қорытындылары сипатталады, өндіріс пен өнімнің жаңалығы туралы айтылады. Қысқаша нұсқада сату көлемі, түсім, шығындар және пайда туралы мәліметтер беріледі. Несиені қайтару мерзімі туралы ескерту қажет. Мұндай қысқаша ақпарат өнімнің, фирманың қызметіне объективті баға беруге мүмкіндік береді. Бөлімнің басты мақсаты-болашақ қызметтің тәуекелдері мен пайдасын бағалау. Бұл бөлім ең басында тұрғанымен - оны ең соңында құру қажет, себебі ол тұтас бизнес-жоспардың қысқаша мазмұнын білдіреді. Түйіндеме - инвесторларды сіздің идеяңызбен алғаш таныстыратын жарнамалық буклет. Ол ең бастысы туралы айтуға және қызығушылық тудыруға тиіс. Егер сіздің жобаңыз ең басынан адресаттарға ұнамаса, сіздің бизнес-жоспарыңызды әрі қарай ешкім қарамауы мүмкін.

2. Баспақты деректері мен сипаттамасы

Функционалдық ерекшеліктері, орналасқан жері, аумақты пайдалану шарттары сипатталады. Мұндай деректер талдау мен есептеулер жүргізу үшін қажет.

3. Нарық конъюнктурасының болжамы

Бөлім инвестициялық саладағы макроэкономикалық үдерістердің қазіргі жай-күйі мен үрдістерін бағалауға арналған. Негізгі мақсат — тартылатын компаниялардың коммерциялық қызметінің болжамы.

4. Маркетинг стратегиясы

Маркетингтік жағдай, стратегияны жүзеге асыру бағдарламасы, әлеуетті тұтынушылар, нарықтық конъюнктура, бағалар, өткізу арналары сипатталатын жеткілікті үлкен бөлім өнімді немесе қызметтерді жарнамалаудың тәсілдері, жаңа өнімді өткізу болжамы, баға белгілеу және баға көрсеткіштері туралы айтылады. Бөлімнің мақсаты-нарықтың жағдайын, бағалардың өзгеруін, сыртқы және ішкі факторларды, жарнаманың тиімділігін талдау, компанияның күшті және әлсіз жақтарын, өндірістік мүмкіндіктерді бағалау.

5. Бәсекелестік

Өте маңызды бөлім, оны жазу кезінде көптеген талдаулар мен қорытындылар қолданылады. Әлеуметті бәсекелестер сипатталады (олардың сату көлемдеріне, кірістеріне, модельдерді енгізу перспективаларына, негізгі әлеуметтік-экономикалық сипаттамаларына, олардың өнімінің сапасы мен дизайнына, бәсекелестердің баға саясатына баға беріледі). Бөлім бәсекелестер қызметі көрсеткіштерінің жекелеген топтарын салыстырмалы талдау, бәсекелестердің мақсатын, стратегиясын талдау үшін қажет.

6. Тауар (қызмет)

Өнімнің сипаттамасы (қызметтер): тауарлардың тұтынушылық қасиеттері, олардың бәсекелестердің тауарларынан айырмашылығы, патенттермен қорғалу дәрежесі, өндіріске, сервисті ұйымдастыруға бағалар мен шығындарды болжау. Бөлімнің мақсаты — тауардың тұтынушылық қасиеттерін бағалау, бәсекелестердің тауарларын, өнім өндірісінің бағалары мен шығындарын талдау.

7. Шығындарды анықтау

Бір жолғы және ағымдағы
шығындар, жеңілдіктер.

8. Өндіріс жоспары

Өндірістік процестің сипаттамасы. Өңдеу және құрастыру бойынша базалық операциялардың тізімі. Шарттардың толық тізбесі берілген шикізатты, материалдарды, жинақтаушы бұйымдарды жеткізу көлемі (бағасы, саны және сапасы бойынша). Жабдықтарды, ғимараттарды, құрылыстарды, еңбек ресурстарын және өнім өндіруге арналған шығындарды сипаттау. Бөлімнің мақсаты-өндіріс жоспарының барлық тармақтары бойынша істердің жағдайын бағалау.

10.Өткізу

нарығы

Саладағы істердің жағдайы, әлеуетті тұтынушылар, нарықтық конъюнктура сипатталады. Бөлім сала бойынша өсу қарқынын, әлеуетті тұтынушыларды талдау үшін қажет.

11. Кірістерді анықтау

Өндірістің түрлері, жұмыстардың Өздік құны, баға белгілеу, салық салу, шегерімдер мен инфляцияны ескере отырып, жалпы және таза табыс алу шарттары.

12. Қаржы жоспары

Сату көлемінің болжамы, ақшалай шығыстар мен түсімдер балансы. Кірістер мен шығыстар кестесі, компанияның активтері мен пассивтерінің жиынтық балансы, шығынсыздық қозғалысының кестесі. Бөлімнің мақсаты-компания қызметін қаржылық талдау. Ақша шығыстары мен түсімдердің, шығынсыздықтың, кірістер мен шығындардың балансын талдау, қаржылық жағдайды нығайту үшін резервтерді анықтау.

13. Экономикалық,
коммерциялық және әлеуметтік
тиімділікті бағалау

Бөлімде есептік көрсеткіштер және олардың түсіндірмесі сипатталады: шығындардың өтелу мерзімі, инвестициялардың рентабельділігі, жобаның шығынсыздық нүктесі және т. б. Бөлімнің мақсаты-инвестициялардың экономикалық, коммерциялық, бюджеттік, әлеуметтік тиімділігін бағалау.

14. Тәуекелдерді талдау және қарсы тұру шаралары

Тәуекел түрлері, олардың пайда болу себептері, ықтимал залал. Тәуекелдердің алдын алу шаралары. Тәуекелдерден сақтандыру және сыртқы сақтандыру бағдарламалары. Бөлімнің мақсаты-көздері мен себептері бойынша тәуекелдерді талдау. Тәуекелдің алдын алу механизмін, қарсы тұру түрлері мен шарттарын іздеу.

Отандық практикадағы бизнес-жоспардың үлгі құрылымы:

- Кіріспе
- Компанияның сипаттамасы
- Өнімнің (Жұмыстардың,
көрсетілетін қызметтердің)
сипаттамасы
- Нарықты және бәсекелестерді
талдау
- Маркетинг жоспар
- 6. Өнімдік жоспары
- 7. Ұйымдастыру жоспары
- 8. Қаржы жоспары
- 9. Инвестициялық жоспар
- 10. Тәуекелдерді талдау
- 11. Қосымшалар

Бизнес-жоспарға қосымшаларда заңды және құқықтық сипаттағы құжаттар (құрылтай құжаттары, ресурстарды иелену немесе пайдалану құқығы және т.б.) келтіріледі.

Әрине, бизнес-жоспар - сіздің жобаңыздың дамуының және жұмыс істеу үлгісі. Күтпеген жағдайлар пайда болуы мүмкін екенін есте ұстаңыз, себебі сіз бизнесті қағаз жүзінде емес, нақты өмірде бастайсыз. Алайда, егер сіз ұсыныстарды ұстансаңыз, сіз көптеген проблемаларды болдырмауға мүмкіндік беретін толық және жұмыс бизнес-жоспарын жасай аласыз.

«Басшылыққа арналған бизнес-жоспар»

- Нарықты түбегейлі зерттеп, тауар туралы толыққанды ақпарат, табыс пен шығыстың анализі, бастапқы мақсаттың нәтижесі қарастырылған, 20-30 беттен тұратын есеп немесе құжат.

- Бастыққа тапсыру үшін жасалады. Бұл құжат ресур көздерін дұрыс қолдану, инвестицияларды мақсатты түрге жұмсау, компанияның белгілі уақыт ішінде дамуы сияқты сұрақтарды қарастырады.

«Банкке арналған бизнес-жоспар»

«Банкқа арналған бизнес-жоспар». Келесі бөлімдергі қарастырады:

- -Танысу парағы. Банкті жұмысыңызбен таныстыру үшін оған бизнес-жоспарды табыстап, олардың толыққанды пакет көмегін алу қажет. Бұл құжат қарапайым өз сөздеріңізбен толтырылады. Көлемі– 20-30 бет.
- — Банкті жобаңызбен қызықтыру. Құжаттың бұл түрі -идеяның түпкілікті түрі мен құрастырушылары, жобаның пайдалы жақтары жайлы есеп. Өз сөзіңізбен жазылған 20-30 беттен тұрады.
- Банктен инвестиция мен қарыз алу үшін. Жобаның көлеміне байланысты, бұл құжат 50 мен 300 бет көлемінде жазылады. Құрамына толыққанды құжаттар тізбегін қосады.

«Инвесторлерге арналған бизнес-жоспар»

- Жоспардың бұл түрі инвестормен арадағы қарым-қатынасқа байланысты. Әдетте, инвесторлерді қызықтыра алатын презентация ретінде жазылады
- Жоба туралы қысқаша ақпараттан тұрады. Құжаттың бұл түріне қатаң талап қойылады. 15-20 беттің көлемінде жоба туралы басты және нақты ақпаратты жеткізіп үлгеру қажет.
- Инвестициялық сұраныс –қалталы адамды жобаңызға қаражат құю үшін тапсырылатын құжат. Құжаттың бұл түрі ережелер мен шарттардан тұрады. Дәл осы шартқа басты назар аударылады. Қалғаны тығыз түрде жеткізіледі.