

# **БИЗНЕС САБАҚТАРЫ**

# МАЗМҰНЫ

---

|                                                                        |           |
|------------------------------------------------------------------------|-----------|
| <b>Кіріспе</b>                                                         | <b>4</b>  |
| <b>I Бизнес неден басталады?</b>                                       | <b>6</b>  |
| Кәсіпкерліктің психологиясы                                            | 6         |
| Бастаудың негізгі қадамдары                                            | 7         |
| Кәсіпорын құру                                                         | 11        |
| Қолданыстағы ноу-хауды (франчайзинг) пайдалану                         | 13        |
| Кәсіпорынды сатып алу                                                  | 14        |
| <b>II Бизнес-жоспар</b>                                                | <b>15</b> |
| Бизнес-жоспар дегеніміз не                                             | 15        |
| Бизнес-жоспар қандай бөлімдерден тұрады?                               | 16        |
| <b>III Кәсіпкерліктің заңдылық аспектілері</b>                         | <b>18</b> |
| Кәсіпкерліктің түрлері                                                 | 18        |
| Бизнестің нысаны                                                       | 19        |
| Жеке кәсіпкерлік                                                       | 20        |
| Жеке кәсіпкердің мемлекеттік тіркеу туралы куәлікті қалай алуға болады | 24        |
| Заңды тұлғаны қалай тіркеуге болады?                                   | 24        |
| Шағын бизнеске салық салудың ерекшеліктері неде?                       | 25        |
| Патенттің ерекшелігі                                                   | 26        |
| Патентті қалай алуға болады                                            | 27        |
| Кім және қаншалықты жиі тексеру жүргізе алады?                         | 29        |
| Шарт дегеніміз не?                                                     | 31        |
| Бақылау-кассалық машиналары не үшін керек (БКМ)?                       | 34        |
| <b>IV Маркетингтік қызмет</b>                                          | <b>36</b> |
| Маркетинг дегеніміз не?                                                | 36        |
| Маркетингтің құралдары                                                 | 37        |
| <b>V Кәсіпкерге арналған қаржы</b>                                     | <b>39</b> |
| Несиенің түрлері                                                       | 40        |
| Банктік несие не үшін қажет?                                           | 42        |
| Банкті қалай дұрыс таңдауға болады?                                    | 43        |

## **VI Қызметкерлерді басқару** 44

|                                           |    |
|-------------------------------------------|----|
| Бизнестегі қызметкерлердің рөлі қандай?   | 44 |
| Қызметкерлерді алуды қалай жүргізу керек? | 45 |
| Жұмысқа қабылдауды ресімдеу қағидалары    | 46 |

## **VII Кәсіпкерлік тәуекелі** 46

|                                      |    |
|--------------------------------------|----|
| Тәуекелдің туындау себептері қандай? | 46 |
| Тәуекелді қалай төмендетуге болады?  | 48 |

## **VIII Кәсіпкерлерге арналған ІТ** 50

|                                                      |    |
|------------------------------------------------------|----|
| Сайт не үшін қажет?                                  | 50 |
| Хостинг және сайтқа арналған домендік есім деген не? | 50 |
| Интернеттегі жарнаманың ерекшелігі неде?             | 51 |
| Интернет-дүкендерінің ерекшелігі неде?               | 51 |

## **Бірінші қадамдарда іске асырғанда мемлекеттік қолдауды қалай алуға болады екен** 54

# КІРІСПЕ



## ІСІН ЕНДІ БАСТАП ОТЫРҒАН КӘСІПКЕР, КҮНІҢІЗ ЖАРҚЫН ЖӘНЕ ТАБЫСТЫ БОЛСЫН!

Қазақстан Республикасының "Атамекен" ұлттық кәсіпкерлер палатасы ("Атамекен" ҰКП) Сізге өз бизнесіңізді ашуға деген қызығушылығыңыз үшін алғысын білдіреді!

Бүгінгі күні Сізді көптеген сұрақтар мазалап жүрген болар:

«Мен өзіме пайда әкелетін фирма ашып, жақсы кіріс алатындай табысқа қалай жете аламын?».

«Менің қаламда, ауданымда қандай жоба немесе бизнес ашқан дұрыс?»

Сіз, әрине, мұндай ойлар мазалайтын Қазақстандағы жалғыз адам емессіз.

Өз мүмкіндіктеріңіз бен күшіңізді қалай бағалауға болады?

Дұрыс шешімді қалай қабылдап, мүмкіндіктерді орайлы пайдалану арқылы өз ісін ашып, табысқа кенелуге болады?

Сіздің кәсіпкерлікке дайындық деңгейіңізді анықтауға көмектесу үшін "Атамекен" ҰКП Сіз қолыңызда ұстап отырған оқу құралын әзірлеп шығарды. Егер Сіз осы оқу құралын оқуды бастаған болсаңыз, демек Сіздің өз мақсатыңыз, ұмтылысыңыз, сеніміңіз бар деген сөз! Қалғаны тәжірибе арқылы және күнделікті жұмыспен келеді.

Ең алдымен біз Сізге өз ісіңіз бен еңбегіңіздің сәттілігіне өте күшті ықпал ететін бірнеше "тілектерді" көңіліңізге тоқып алуға кеңес береміз:

**«Өз арманыңа адал бол»**

**«Өз ісіңізді бастауға, жаңа әдеттерді енгізуге және сүйікті ісіңізбен айналысуға ешқашан кеш емес. Өз дүниеніңізді кеңейтетін нәрсені іздеуден танбаңыз»**

**«Күнделікті шағын жақсартулар ауқымды табысқа алып келеді»**

мұның бәрі табысты бизнеске қадам санап жақындауға көмектесетін тілектердің бір бөлігі ғана. Кәсіпкерліктің "бизнес сабақтары" атты экспресс-курсын "Атамекен" ҰКП негізінен ісін енді бастап отырған кәсіпкерлерге арнап әзірледі, бірақ мұны өз ісін бұрын ашып алған басқа кәсіпкерлер де пайдалана алады.

Берілген оқу құралында әртүрлі басылымдардан, кітаптардан, оқу құралдарынан, кәсіпкерлік бойынша анықтамалықтардан жиналған пайдалы ақпарат бар. Оның ішінде 2009 жылғы халықаралық Қазақстан-Германия бағдарламасы шеңберінде әзірленген "Өзіндік өркендеу жолы" оқу құралы, "Халықаралық Бизнес Академиясы" ОФҚ "Кәсіпкерліктің экспресс-курсы",

"Атамекен" ҰКП "Шағын бизнеске арналған 100 жоба" атты анықтамалығы және басқа басылымдар да бар.

Аталған жол нұсқаушының мазмұны үш сатыдан тұрады:

1. «Барлығы неден басталады».
2. «Өз ісіңізді ашу кезінде Сіз нені білуіңіз керек»
3. «Сіздің кәсіпорынның жұмысын қалай ұйымдастыру қажет»

**Анықтама үшін:**

*Оқу құралы Қазақстан бойынша тегін таратылады.*

*Біз осы оқу құралының материалдары бизнесті ашу және жүргізу, құқық мәселелері бойынша ақыл-кеңес ретінде қарастырылуы мүмкін екенін хабарлаймыз. Оқу құралын өзірлеушілер ондағы көрсетілген материалдарды пайдалануға байланысты тікелей немесе жанама зияндар, жіберіп алған пайда немесе жағымсыз салдар үшін жауап бермейді.*

*Сонымен қатар, анықтамалықтың берілген нұсқасындағы материалдардағы тұжырымдамаларды, ережелерді, нормативтік құқықтық актілердің мәтіндерін, мәтіндердің берілген нұсқаларын осында жарияланатын нормативтік құқықтық актілердің негізі ретінде немесе мәтіндегі қандай-да бір олқылықтар ретінде қолданудың көз келген салдары үшін жауап бермейміз.*

*Қазақстан Республикасының "Авторлық құқық және сабақтас құқықтар туралы" заңына сәйкес осы оқу құралының кез келген деректеріне (ақпараттық хабарлама және т.б.) сілтеме жасау авторлық құқықтың объектісі болып табылмайды.*

# I БИЗНЕС НЕДЕН БАСТАЛАДЫ?



Экспресс-курсты оқудың алдында, бір сәт аялдап, бизнесіңіздің идеясы туралы ойланыңыз, Сіз қандай мақсатты көздеп отырсыз, неге қол жеткіңіз келеді осыны айқындадыңыз ба? Нарықта сіздің қызметіңіз қалай орнығу керектігі туралы ойландыңыз ба? Сіздің қызметіңіз болмаса шығарған тауарыңыз кімге арналады? Сіз бәсекелестеріңізді білесіз бе? Сіздің тауарыңыздың өндірісі немесе қызмет аяңыз кімге бағытталады және қалай ұйымдастырылады? Сіздің бизнесіңіздің келешегі қандай?

Қызметтің мақсаты туралы толыққанды түсінік жұмысты жоспарлау барысында аса қажет. Егер сіз нені дiттегенiңiздi анық бiлетiн болсаңыз, қарым-қабiлетiңiздi орнымен керек жерiнде пайдалана аласыз, жетiстiктiң кiлтi осында.

Жетiстiкке жету үшiн сiзге Кәсiпкерлiктi қолдау орталығының бiлiктi қызметкерлерi мен бiздiң Экспресс курс көмекке келедi. Көп жылдық тәжiрибемiзге жүгiне отырып бiз сiзге мынаны айта аламыз, кәсiпкерлiк еңбек бұл- өте қиын, көпсалалы, соған қарамастан сiзге материалдық және моралдық қанағат сезiмiн сыйлай алады. Ал, бiз сiзге алғашқы адымыңыздан бастап қолдау көрсетуге дайынбыз.

Кәсiпкер басқа адамдардан қалай ерекшеленедi? Егер сiз ешқандай ерекшелiгi де айырмашылығы да жоқ десеңiз, жаңылысасыз. Келесi азат жолды оқығанша ойлануға мүмкiндiгiңiз бар. Табысты кәсiпкер дегенiмiз бұл- дiттегенiне жете бiлетiн, ынталы, iске құлшына кiрiсетiн, ептi жан.

Егер сiз кәсiпкер бола тұра мұндай анықтамаға адамдардың аз ғана тобы лайық деп ойласаңыз; қалған адамдар өз iсiн бастамау үшiн мың сылтау ойлап табады:

- Iстi бастап алып, ештеңе шығара алмай қалсам ше?
- Оны кiм сатып алады дейсiң, әлеуеттi клиенттердiң ақшасы жоқ.
- Салық органдары кез-келген бастаманы тұншықтырып тастайды.
- Елде дағдарыс болып жатқанда.
- Iстi бастауға капитал жоқ.
- Криминалдық қысым жасау қаупi бар.

Шынында солай ма? Кейде қате пiкiрлер адамдардың тағдырына керi әсерiн тигiзетiнiн ескерiңiз. Қауiп туралы ойлағанда неге тәуекелге бел буып өз iсiн ашып, командасын құрып, бәсекеге төтеп берiп, жаңа идеяларын жүзеге асырып, нәтижеде табыс тауып отырған таныстарыңыз туралы ойламасқа. Бизнесiңiң ең басты мақсаты- табыс табу емес пе.

Жоғарыда аталған себептер кәсіпкерлік қызметі азаматтардың өзіндік бастамасымен немесе бірлестік құру арқылы мүлтік жауапкершілікті ала отырып табыс табуға бағыттағанда туындауы мүмкін. Жалпы жеке істі бастаудың себептері әртүрлі. Кейбіреулер өзінің кәсіпкерлік

талантын көрсеткісі келеді, ал біреулер, жеке идеясын жүзеге асырады, тағы біреулер жұмыссыздықтың алдын алады. Ал, сіздің қалауыңыз не? Сіз еркіндігіңізді ақша табу үшін шектей аласыз ба?

Шындығында басқа да кәсіптер сияқты, жеке бизнесіңді бастауда да өзіндік артықшылықтар мен кемшіліктер болады:

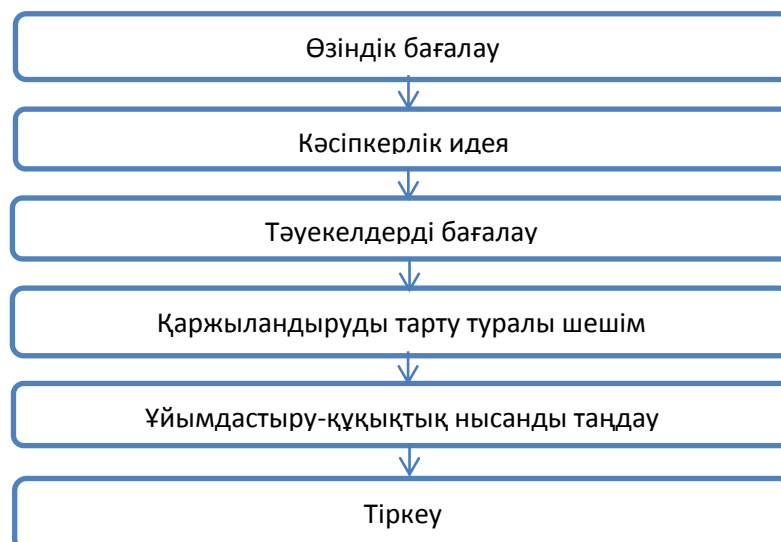
| Артықшылықтар                                | Кемшіліктер                     |
|----------------------------------------------|---------------------------------|
| Шешім қабылдаудағы еркіндік және тәуелсіздік | Үлкен тәуекел                   |
| Мол кіріс                                    | Кірістер көлемінің тұрақсыздығы |
| Шығармашылық қабілетерді жүзеге асыру        | Өз қаражатыңды салу қажеттілігі |

Аптасына 6-7 күннен 10-15 сағаттан жұмыс істеу қажеттілігі

Басымдықтарға күш сала отырып сіз кемшіліктерді азайтасыз, өйткені Сіз басты мақсатыңызды жүзеге асырып отырсыз- өз ісіңізді бастап, табыс табасыз және дербестік аласыз.

## Фирма жұмысқа кіріскенге дейінгі негізгі қадамдар

Егер Сіз өз кәсіпкерлік идеяңызды дамыту туралы шешім қабылдасаңыз бұл істің жартысы ғана. Идея материалдық түрге айналғанға дейін неден бастайтыныңызды ойланып алыңыз. Сіз не істеу қажеттігін жақсы білесіз деп үміттенеміз, атап айтқанда келесі сатылардан өтуіңіз қажет:



Мынау есіңізде болсын сіз кәсіпкерлікті бастай отырып мынадай үш соғыстың әсеріне кезігесіз - «Түйсікке байланысты туындайтын қиындықтар майданы», «Отбасы майданы» и «Клиенттер майданы»:



Егер сіз бәріне түпкілікті дайын болсаңыз, ісіңізді уақытында жоспарлай алсаңыз, бұл үш «Майданда» алынады. «Түйсікке байланысты туындайтын қиындықтар майданын» бағындыра отырып, «Отбасы майданын» көзден таса қылмай, қалған күштің барын «Клиент майданына»

жұмсайсыз, ал клиент қорытынды нәтижеде сізге табыс әкеледі, Сіз жеке қажеттіліктеріңізді және Отбасыңыздың қажеттіліктерін қанағаттандырасыз.

Жеке істі құру туралы шешім қабылдау барысында сіз өзіңіздің қарым-қабілетіңізбен мүмкіндіктеріңізді, сондай-ақ кәсіпкерлік қызметті жүзеге асырудағы кемшіліктеріңіз бен басымдықтарыңызды шынайы бағалай алуыңыз керек.

Бизнесте мансапқа жету үшін жеке басыңыздың қасиеттері мен сыртқы ахуалға да нақты зерттеу жасаған жөн.

Кәсіпкерлерге керек ахуалға мыналарды жатқызуға болады:

| Жеке алғышарттар                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    | Арнайы білім мен дағды                                                                                                                                                                                                                                                                                        | Сыртқа шарттар                                                                                                                                                                                                                                           |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>• мықты денсаулық</li> <li>• көшбасшылық және ашықтық</li> <li>• бастамашылдық</li> <li>• эмоциялық тұрақтылық</li> <li>• өзіне және өз ісінің табыстылығына сенімділік</li> <li>• нарықтағы өзгерістерге икемділік және бейімделу дағдысы</li> <li>• өзгеруге және өз ісін ұлғайтуға ұмтылыс</li> <li>• жігерлілік және табандылық</li> <li>• тәуекелге бару қабілеті және дағдысы</li> <li>• аздаған кездейсоқтық және сәттілік</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• білімділік және білім</li> <li>• Сіз өз ісіңізді құруға ниеттенген саладағы белгілі құзырлылық</li> <li>• сауда-коммерциялық тәжірибелік білім</li> <li>• сату/өткізудегі тәжірибе</li> <li>• адамдарды білу</li> <li>• қызметкерлерді басқару тәжірибесі</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• жеке мүлктік жағдай</li> <li>• отбасылық қоршаған орта</li> <li>• саудалық серіктес</li> <li>• бизнес бойынша серіктес</li> <li>• құқықтық шектеуші шарттар (заңнама)</li> <li>• уақытша алғышарттар</li> </ul> |



Әрине, мұндай қасиеттерге бірден ие бола қою мүмкін емес, десе оларды дамытуға барды салу керек.

Жұмыстың бір жағы белгілі бір қиындықтарға дайын болу болса, екіншісі- жеке істі құруға іштей дайындық пен дүниетанымдық бағдар.

Бұл неге маңызды? Адамның жұмыс барысында міндетті түрде кездесетін проблемаларды түйсінуі үшін өзіндік құндылықтар шкаласында басымдықтарды мүмкіндігінше шынайы орналастыру өте пайдалы болмақ. Нәтижесінде бұл шкалаларды қайта қарау немесе қайта құруда, бизнеспен айналысуға деген жігер мен ынта бірнеше есе арта түсуі мүмкін.

## Қүтілген табысқа кететін жеке шығысты салыстыру (жеке кәсіпорын мысалында)

Жеке істі құру мүмкіндігін бағалағанда, Сізге алғашқы кезекте ықтимал кірістер мен қашып құтыла алмайтын шығыстарды, соның ішінде отбасы қажеттілігін ескеру керек:

| Шығындар                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 | Кірістер                                                                                                                                                               |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p>Баспана шығындары<br/>(коммуналдық шығындар, несиені жабу, баспананы жөндеу)</p> <p>Ағымдағы тұрмыстық шығындар<br/>(азық-түлік, киім және аяқкиім, емделу, тұрмыстық құралдар мен қызметтер, машинаны ұстау, балаларға, демалысқа, хобби, қонақтарға шығындар)</p> <p>Сақтандыру шығындары<br/>(өмірді, сырқаттану жағдайын, жазатайым оқиғалардан, қаржылық тәуекелдерден және т.б. сақтандыру)</p> | <p>Сіздің айлық кірісіңіз барлық жеке шығындарды жабуға жеткілікті болуы тиіс!</p>  |

## Кәсіпорынды құрғанға дейінгі керек қадамдар Болжамды жоспар-зерттеме (1-3 ай)

- Бизнес-идеяны құру
- Білікті маманнан кеңес алу
- байланыстар орнату
- нарыққа және орналасуына зерттеу жасау
- салық мәселелері бойынша кеңесшімен байланыс орнату
- кәсіпорынның тұжырымдамасын дайындау (жоба)

## Егжей-тегжейлі жоспар-кеңес (3-4 ай)

- кеңесшілермен байланыс (салық, құқық, қаржы мәселелері бойынша, консалтингтік фирмалар)
- серіктес банкті іздеу және таңдау
- банктің өкілімен алғашқы байланыс
- жалға алу келісім шарты туралы келіссөздер
- коммуналдық басқармалар, мекемелер туралы ақпарат жинақтау
- білікті мамандардан кеңестер алу
- салалық бірлестіктер, одақтарды т.б( мүмкін мүшелікке кіру үшін)іздеу, байланыс орнату
- тасымалдаушылармен келіссөздер жүргізу
- салық, құқық саласындағы кеңесшілермен нотариустармен нақты келіссөздер жүргізу
- қажет қызметкерлерді іздеу

## Егжей-тегжейлі жоспар-дайындық жұмыстары (4-5 ай)

- Болжамды келісім-шарттар жасау
- Кәсіпорынның тұжырымдамасын түпкілікті қарап шығу
- несие алу бойынша арыз беру( жеңілдікті ескеру керек)

## Жобаны жүзеге асырудың бастамасы

- Келісім-шарттар жасау
- Жұмыстан кету туралы арыз тастау
- фирманы жабдықтау
- жарнама жасау
- есеп-қисап жұмысын ұйымдастыру
- қызметкерлердің біліктілігін көтеру, дайындау
- салық органы /юстиция органына есепке қою туралы арыздану
- фирманы ашу



## Кәсіпкер ретінде жұмысты бастау

Сізді мазалаған мәселелер бойынша білікті кеңесті Кәсіпкерлерді қолдау орталығынан ала аласыз. Оған дейін сіздің назарыңызды жаға кәсіпрын ашуда көп кездесетін мынадай қателіктерден сақтандырғымыз келеді.

## Жаңа кәсіп бастағанда көп кездесетін 20 қателік

1. Кәсіпкердің кәсіби біліктілігінің жетімсіздігі
2. Кәсіпорын тұжырымдамасының дұрыс жасалмауы
3. Нарық туралы білімнің жетімсіздігі
4. Кәсіпорынның құқықтық формасын таңдаудағы қателік
5. Кадрларды жиі ауыстыру
6. Фирманың қолайсыз жерде орналасуы
7. Ғимараттың жарамсыздығы
8. Капиталға қажеттілікті анықтаудағы немқұрайдылық
9. Қаржыландырудағы жетімсіздік немесе қателік
10. Кәсіпорынның кірісін жоғары бағалау
11. Жоспардың болмауы
12. Ұйымдастырудың нашарлығы
13. Қызметкерлердің жоқтығы-кәсіпкердің барлық істі өзі атқаруы
14. Шығыс есебінің дұрыс еместігі немесе мүлдем болмауы
15. Шығындардың бақылауға алынбауы
16. Бухгалтерлік есептің жетімсіздігі
17. Салық алдындағы міндеттің орындалмауы
18. Жалға алу немесе беру, сатып алу-сату, еңбек және құрылтайшылық келісім-шарттардың дұрыс дайындалуы
19. Формалдылықтың сақталмауы
20. Керек кеңестің алынбауы немесе кеш алынуы

Осы және басқа қателіктерден аулақ болу үшін Сізге бизнес-жоспар құру немесе кәсіпорын жұмысының жоспары, сонымен қатар, жақсы бухгалтерлік есепжәне уақытында алынған білікті маманның кеңесі көмектеседі.



## Кәсіпорын құру

Жеке бизнесті құрудың түрлі жолдары мен мүмкіндіктері бар. Жеке кәсіпорын ашып оның негізін салуға болады. Құрылған кәсіпорында серіктес болуға да болады. Қосымша жол - франчайзинг негізінде бизнес құру. Басқа мүмкіндік – қолданыстағы кәсіпорынды немесе ондағы үлесті сатып алу.

Жаңа ұйым құру өз ісінді нөлден бастауды білдіреді.

Сіз ең алдымен нарықты жаулап алып, содан кейін ондағы жағдайыңызды нығайтуыңыз керек. Сіз клиенттер мен жабдықтаушылармен байланыс орнатып, қызметкерлер штатын құруыңыз, жақсы пікірге ие болуыңыз керек.

Егер Сіздің қаржылық мүмкіндіктеріңіз шектеулі болса, жылжымайтын мүлікті және тиісті жабдықты жалға алу нұсқасын қарастыру қажет.

Жаңа кәсіпорынның іргесін қалау тек тәуекелдермен шектелмейді. Тәуекелдермен қатар Сіздің толық талғамыңызға сәйкес келетін кәсіпорынды құру мүмкіндігіңіз пайда болады. Әбден болуы мүмкін бастапқы қиындықтарды Сіз жеңе аласыз, көпшілігі бұл қиындықтарды жеңе білген.

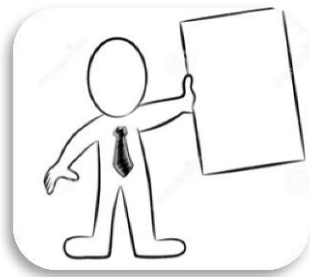
Кәсіпкерге қойылатын талаптар өте жоғары. Әсіресе қалыптасу сатысында кәсіпкер психологиялық және физикалық жүктемелерге көп ұшырайды. Кәсіпкерлердің барлығы бұған шыдай бермейді. Мұндай жағдайда осындай жүктемені бөлісе көтеретін серіктес табу ең дұрысы болып табылады.

Бірлескен кәсіпорын құрудың бірқатар артықшылықтары бар:

- Жауапкершілік пен тәуекел серіктестерге тең бөлінеді. Төрт көз екі көзге қарағанда жақсы көреді, ал төрт қол екі қолға қарағанда көбірек жұмыс жасай алады. Сіз міндеттерді бөлісіп, ортақ мүдделерді ұсына аласыз.
- Сіздің клиенттермен байланыстарыңыз қосылады, Сіздердің кәсіби білімдеріңіз бір-бірін толықтырады. Бір серіктес техникалық салады, ал екіншісі экономика саласында мол тәжірибеге ие болса, сәтті үйлесім табады. Егер серіктестер бірін-бірі кәсіби біліктіліктерімен толықтырса бірлескен жұмыс сәтті шығуы мүмкін.
- Серіктестік үшін маңызды аргумент кәсіпорынды қаржыландыру болып табылады. Саудадағы, кәсіптік саладағы және өндірістегі капитал көлемі үнемі ұлғайып отырады. Көбінесе бір адам жаңа кәсіпорын ашу үшін қаржыландыруға шамасы жетпейді. Серіктестің көмегімен аталған жағдайды жеңілдетуге болады.

Егер сіз серіктеспен бірлесе отырып дербестік жолына түскіңіз келсе, Сіз неке қиған уақыттағыдай, серіктестің Сізге лайық екендігіне көз жеткізуіңіз қажет. Сіздің кәсіпорынның табысы енді тек Сізге ғана емес, Сіздің серіктесіңізге де байланысты. Сенім, ынтымақтастыққа деген ниет, «бір толқындағы жұмыс» серіктестік үшін маңызды алғышарттар болып табылады. Дербес істі ашуға деген ортақ тілек жеткіліксіз болып табылады. Егер Сіз бірнеше жылдан кейін «сынық астаудың» жанында тұрғыңыз келмесе, өзіңіздің орташа және ұзақ мерзімді тәртіптегі көзқарасыңызды келісіп алғаныңыз дұрыс. Бұл, мысалға, стратегиялық маңызды инвестициялық шешімдерге қатысты. Егер үлкен салым талап етілетін болса, барлық серіктестердің жеке шығындары қысқартылуы тиіс. Бір құрылтайшы пайдадағы өз үлесінің бөлігін алып, ал екіншісі оны қаржыландырса, немесе бір құрылтайшы өзіне жиі демалыс жариялап, ал біреуі өзін кәсіпорын үшін құрбандыққа шалатын болса, іс ілгері баспайды.

Қызметтік автокөліктер немесе іссапар шығындары және т.б. туралы даулар жататын осындай ұсақ-түйектер әдетте құрылтайшылардың серіктестігін бұзады.



## Франчайзинг

Сіз дайын тұжырымдаманы сатып алатын болсаңыз, өзіңізді кәсіпорын ашу кезінде әдетте туындайтын көптеген мәселелер мен тәуекелдерден арашалай аласыз. Бұл жүйе франчайзинг деп аталады және бүгінгі күні көптеген салаларда қолданылады. Coca-Cola и McDonald's сияқты әйгілі фирмалар өздерінің табыстарын сатудың осы әдісімен байланыстырады.

Франчайзингті пайдалану кезінде франчайзер (айрықша құқықтар кешенінің құқық иегері (франшизы, лицензии)) франчайзды (франчайзердің айрықша құқықтар кешені құқық пайдаланушысы) – атауды, марканы, ноу-хау, маркетинг кешенін сатады. Франшизаны сатып алушы кәсіпорын төлем үшін франчайзердің тауарлары мен қызметтерін сату құқығына ие болады, франчайзер аталған өңірде бірде-бір франчайзи мұндай кәсіпорын ашпайтынына кепілдік береді. Франчайзер нарықты зерттеу немесе калькуляциялауға көмек сияқты маңызды алғышарттарды енгізеді және кәсіпорынның жұмысы барысында іскерлік көмек, консультациялар, жарнама мен білім ұсынады.

Франчайзингтік қатынастар төмендегіні көздейді:

- ✓ Франчайзерге франчайзи бизнесін құруға көмекке жұмсалатын оның шығындарын өтеуге кететін бастапқы салым төлеу. Әдетте бұл бизнеске салынатын жалпы қаражаттың 10% құрайды.

- ✓ Франчайзинг шартының әрекеті кезеңінде қолдау үшін франчайзерге кезеңдік төлемдер төлеу. Бұл төлемдер роялти деп аталады. Әдетте роялти сомасы франчайзи кірісінің 3-6% құрайды.

## Франчайзингті енгізудегі мақсат:

- ✓ Өткізуді дамыту. Бұл тәуелсіз кәсіпкерлер мен олардың қаражаттарының көмегімен жаңа аумақтарға шығу болуы мүмкін.

- ✓ Франшизалар, оның ішінде тауарларды/жұмыстарды/қызметтерді ұсынудан кіріс алу

- ✓ Тауар белгісін ілгерілету

Филиал ашумен салыстырғанда франшиза ұсынудың артықшылығы:

- ✓ Бизнесі кеңейтудің жылдамдығы

- ✓ Басқа кәсіпкерлердің қаражатын пайдалану кезінде бизнесі кеңейту

- ✓ Франчайздер жеке бизнесі дамытады, сондықтан жалдамалы басқарушыларға қарағанда табанды жұмыс істейді

- ✓ Франчайздер жергілікті нарықты біледі және жергілікті әкімшіліктің қолдауына ие болады

## Франшиза ұсынудың кемшіліктері:

- ✓ Франчайзердің филиалдан ерекшелігі барлық пайданы ала алмайды

- ✓ Франчайзиді бақылау қиын, сондықтан франчайзердің тауар белгісімен тұтынушыға ұсынылатын тауарлар мен қызметтердің сапасының сәйкес болмауы тәуекелі бар

✓ франчайзер франчайзидің адал емес әрекеттерінен өз бизнесінің ноу-хау жоғалтуы мүмкін (өндірістің, өнертапқыштың құпиясы)

Бұл тәуекелдердің барлығын франчайзи таңдауда және франчайзинг шартын жасауда ескеру қажет.

Франчайзингтің негізгі сәттері:

✓ Бірегей саудалық ұсыныс. Франчайзинг саласында жетістікке жету үшін бизнестің өзіндік ноу-хау болуы тиіс. Сонымен қатар, бизнесті тұрақты дамыту қажет.

✓ Тауар белгісі немесе басқа зияткерлік меншік тіркелген болуы тиіс. Бұл сіздің зияткерлік меншігіңізді, демек бизнесіңізді қорғаудың сенімді жолдарының бірі.

✓ Бизнесті жүргізудің сәтті технологиясы. Идеяны франшиза ретінде сатуға болмайды. Адамдар сіздің бизнесіңіздің сәттілігін көруі тиіс.

✓ Компанияны дамытудың және тауар белгісінің тарихы. Сіздің компанияның даму тарихы неғұрлым ұзақ болған сайын Сіздің франшиза да тартымды болады.

✓ Бизнестің сипаты. Бизнесті жүргізудің тек сипатталған технологиясы франчайзиге берілуі мүмкін. Бұл франчайзидің франчайзер қағидаларын орындауын бақылауға көмектеседі.

✓ Франчайзи бизнесінің жеткілікті маржасы. Әрине, егер болашақ франчайзи табыс табу мүмкіндігін көретін болса франшиза тартымды болмақ.

✓ Дайын франчайзингтік пакет. Бұл франчайзинг шарты, сауда белгісінің сипаты, франчайзиге арналған қағидалар, франчайзиді қолдау тәсілдері және т.б.

✓ Франчайзи мен оның қызметкерлерінің франчайзингті іске қосуға дайындығы. Франчайзердің компаниясында франчайзинг жүйесін енгізетін және басқаратын дайындалған қызметкерлер болуы тиіс.

## Ұсынымдар:

- ✓ Пайда табудың айрықша мүмкіндіктерімен алдауға жол бермеңіз, одан да серіктесті таңдауда мұқият болыңыз;
- ✓ Пилоттық кәсіпорындар туралы ақпарат алыңыз;
- ✓ Франчайзер туралы ақпарат жинаңыз;
- ✓ Сіздің консультантыңызға, қорғаушыңызға немесе салық жөніндегі маманыңызға шартты және тиімділік болжамын тексеруге мүмкіндік беріңіз;
- ✓ Барлық шығындарды алып тастағанда не қалатынын «Үшкір ұшталған қарындашпен» есептеңіз.

## Кәсіпорынды сатып алу

Өз ісіңізді ұйымдастырудың бір жолы ретінде қолданыстағы кәсіпорынды сатып алу мүмкіндігін қарастыруға болады, бірақ дәл лайықты нұсқаны табу мүмкіндігі аз.

Сатып алу мүмкіндігі фирма иегерінің жеке немесе денсаулығына, сонымен қатар экономикалық қиындықтарға (мысалға, төлем қабілетіне қатер төнгенде) байланысты себептермен басқа өңірге қоныс аударуы кезінде пайда болады.

Бірақ кез келген кәсіпорын сатып алуға лайық емес және кез келген сатып алу сәтті бола бермейді. Жаңа кәсіпорын ашқанда немесе иелік етуге кіріскенде кәсіпкердің өзі табыстың маңызды факторы болып табылады. Сіздің алдыңыздағы адам ие болған біліктілік пен тәжірибеге жету үшін өзіңізбен табанды жұмыс жасаңыз. Кәсіпорын өз бетімен жұмыс істемейді. Тіпті жақсы ұйымдастырылған (басқарылатын) кәсіпорында да қол жеткен деңгейді сақтап қалу үшін кәсіпкердің үлкен еңбегі талап етіледі.

Елеулі кеңес: ұсынылатын кәсіпорынды мұқият зерттеңіз. Бұл ретте келесі өлшемдерге назар аударыңыз:

- Кәсіпорынды сату себебі

Сізге иесі баяндаған себептердің (денсаулық жағдайы, жасының ұлғаюы немесе жеке себептер) растығына көз жеткізіңіз. Мұның артында экономикалық қиындықтар немесе күшті бәсекелестер тұруы мүмкін. Кәсіпорын клиенттерінің қолданыстағы картотекасы бар ма?

- Кәсіпорынның клиенттері

Жаңа кәсіпорынды ашуға қарағанда қолданыстағы кәсіпорынға иелік етудің үлкен артықшылықтарының бірі - кәсіпкердің тірек болатын клиенттерінің болуы. Тұтынушылар саны ауқымды болып, бір клиентке тәуелділік аз болған сайын табысқа жету мүмкіндіктері де соғұрлым жоғары болады. Бұрынғы клиентураны сақтап қалу және жаңаларын іздеп табу үлкен өнер болып саналады.



## II БИЗНЕС-ЖОСПАР

### Бизнес-жоспар дегеніміз не?

Жаңа бизнестің қалай жұмыс істейтінін бағалап, оның нәтижелерін болжау үшін кәсіпкер қызметін бастамас бұрын бизнес-жоспар құруы тиіс.

**Бизнес-жоспар** – сіздің болашақ бизнесіңіздің жан-жақты толық сипаттамасы. Бизнес-жоспарда бизнес туралы айту, қаржылық талдау жүргізу, маркетингтік жоспар және қызметкерлер бойынша жоспар жасау қажет. Сонда жеке бизнестің бейнесі анық және нақты болады. Бизнес-жоспарды дайындау кезінде болашақ кәсіпкер өзі де көп нәрсені түсініп, байқай алады.

Бизнес-жоспар сізге, сіздің болашақ серіктестеріңізге, сіз несие алатын банк үшін қажет.

Бизнес-жоспардың кімге арналғанына қарай мазмұнын анықтайтын бірнеше себептер бар:

**Өзіңізге арналған бизнес-жоспар.** Бұл төмендегі сұрақтарға жауап беретін өзіндік бақылау:

- Істі ашу үшін не қажет?
- Идеяның шынайылығы жеткілікті түрде ме?

**Несие алуға арналған бизнес-жоспар.** Банктер несие беру туралы шешім қабылдау үшін кәсіпкерлерден бизнес-жоспарды талап етеді.

**Инвесторлардың қаржысын тартуға арналған бизнес-жоспар.** Инвесторлар жеке немесе заңды тұлғалар боуы мүмкін. Оларды тарту үшін бизнес-жоспар өте пайдалы болуы мүмкін.

**Жергілікті және шет елдік серіктестермен бірлескен кәсіпорынға арналған бизнес-жоспар.** Сауатты құрылған бизнес-жоспар сіздің ісіңіздің маңыздылығына серіктестің сенімін арттырады.



**Жаңа қызметкерлерді тартуға арналған бизнес-жоспар.** Әдетте жоғары жалақы ұсынсаңыз да кәсіби мамандарды басқа фирмалардан шақырып алу қиынға соғады. Болашақ қызметтің сипаттамасы қызметкерге 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 қандай 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. Бизнесің қалай құрылатыны соған байланысты. Бизнес-идеялардың көзі жеке бақылаулар және кәсіпкердің, оның достарының, туыстарының, таныстарының тәжірибесі болуы мүмкін.

Сонымен қатар, бизнес-идея ойлап табу үшін кәсіпкер өз білімі мен дағдыларын, жұмыс тәжірибесін, хобби мен қызығушылықтарын бағалауы қажет. Бұл бизнес-идеялардың ішінен ең лайықтысын таңдауға көмектеседі.

Бұдан кейін кәсіпкер өзі клиенттерге ұсынатын өнімді немесе қызметті көз алдына жақсылап елестетуі керек. Оның барлық егжей-тегжейін анықтау қажет. Оларға жататындар:

1. Тауар – немесе өнімнің материалдық құрамдас бөлігі, саны, сапасы, ассортименти.
2. Қызмет – клиенттерге көрсетілетін немесе сатылатын тауармен бірге жүретін сервис.
3. Ақпарат – клиенттерге сатуға дейін (жарнама), сату кезінде (техникалық құжаттама) және сатудан кейін (сервистік ақпарат) ұсынылатын мәліметтер.
4. Қатынас – сатуды қолдау үшін клиенттермен жеке қатынас қалай құрылады.  
Кәсіпкерге мұнымен қатар өз бизнес-идеясын бағалау қажет. Бұл үшін келесі сұрақтарға жауап беру қажет:
5. Бұл нарыққа қажет пе?
6. Мұны сатып алғысы келе ме?
7. Сіздің сатып алушыларыңыз кім? Олардың жынысы, жасы, білімі, тұрғылықты жері және т.б.
8. Олар сіздің өніміңізді жеткілікті көлемде сатып ала ма?
9. Бұл бәсекелестікке қабілетті ме? Мұндай идеяны сататын бәсекелестер саны көп пе?
10. Сіз мұны жүзеге асыра аласыз ба?
11. Бұл сізге тиімді ме?

### **Жеке мүмкіндіктер**

Бизнес-идеяны қалыптастыра отырып, кәсіпкер өзінің мүмкіндіктерін, сонымен қатар, бұл идеяны жүзеге асыруға керек өзге ресурстарды бағалауы тиіс. Кәсіпкер бұл мүмкіндіктерді жақсылап елестетіп, өзге ресурстарды алу мүмкіндігін бағалауы керек.

### **Клиент**

Кәсіпкер клиенті кім болатынын жақсы білуі тиіс. Бұл үшін келесі сұрақтарға жауап беру керек:

1. Менің ықтимал клиенттерім кімдер?
2. Менің клиенттерім қайда орналасқан?





3. Менің клиенттерім нені бағалайды? Тауардың сатылымын қамтамасыз ету үшін олардың саны жеткілікті ме?
4. Менің бизнесімнің орналасқан жері?
5. Сатылым көлемін ұлғайту үшін не істеуім керек?

## Бизнесті ұйымдастыру

Бизнестің қалай ұйымдастырылатынын, қалай жүзеге асырылатынын түсіну үшін кәсіпкер төмендегілер туралы ойлануы тиіс:

1. Клиенттерге өнімді (тауарды немесе қызметті) сату қалай ұйымдастырылады? Қандай мерзімде, көлемде?
2. Өнімді шығару үдерісі қалай ұйымдастырылады? Мерзімі, көлемі?
3. Кәсіпкермен бірге кім және қалай жұмыс істейді? Олардың міндеттері қандай?
4. Бизнесті қамтамасыз ету үшін тауарды және жұмсалатын мүлікті сатып алу үдерісі қалай және қайда ұйымдастырылады? Мерзімі, көлемі?

## Ақшаның қозғалысы

Енді бастап отырған кәсіпкерге пайданы және шығынды болжау, теңгерімді болжау сияқты қаржылық құжаттарды жасау қиынға түседі. Бизнестің басында, оның қарапайым кезінде бұл құжаттарды жасауға қажеттілік жоқ. Бірақ ақшаның қозғалысын елестетіп көру қажет. Бизнеске қарай болжам күнделікті немесе апта сайынғы болуы мүмкін.

## Тәуекелдер

Кәсіпкер бизнеспен бірге туындайтын барлық тәуекелдерді ескеруі тиіс. Бұл тәуекелдерге дайын болуға және туындаған жағдайда еңсере білу үшін қажет. Кәсіпкер келесі тәуекелдерді ескеруі керек:

1. Қаржылық. Оларға байланыстылар:
  - инфляция;
  - несиелер;
  - клиенттердің төлемей;
  - валюта курсының өзгеруі;
  - клиенттердің өнімге немесе қызметтерге ақы төлемей.
2. Операциялық – өндіріс кезінде туындауы мүмкін.
3. Экологиялық.
4. Өлеуметтік. Бизнестің маңында тұратын немесе жұмыс істейтіндердің оның жақындығына реніші тәуекелі.
5. Криминалдық.
  - Кәсіпкердің заңды, мысалға салық кодексін бұзу тәуекелі;
  - Кәсіпкерге қарсы криминалдық әрекеттер жүргізілу тәуекелі;
6. Абыройлық. Жеке абыройды жоғалту тәуекелі.
7. Маркетингтік. Клиенттер қалауының өзгеруіне немесе бәсекелестік күрестің күшеюіне байланысты тәуекелдер.



# III КӘСІПКЕРЛІКТІҢ ҚҰҚЫҚТЫҚ АСПЕКТІЛЕРІ

## Кәсіпкерліктің түрлері

Мемлекет кәсіпкерлік қызметтің бостандығына кепілдік береді және оны қорғау мен қолдауды қамтамасыз етеді. ҚР 1995 жылғы 30 тамыздағы Конституциясының 26-бабына сәйкес: «Әркімнің кәсіпкерлік қызмет еркіндігіне, өз мүлкін кез келген заңды кәсіпкерлік қызмет үшін еркін пайдалануға құқығы бар».

Жеке кәсіпкерлік субъектілері келесі санаттарға жатады:

- 1) шағын кәсіпкерлік субъектілері, оның ішінде микрокәсіпкерлік субъектілері;
- 2) орта кәсіпкерлік субъектілері;
- 3) ірі кәсіпкерлік субъектілері.

Жеке кәсіпкерлік субъектілерін санаттарға жатқызу өлшемдері:

- 1) қызметкерлердің орташа жылдық саны;
- 2) орташа жылдық кіріс.

Заңды тұлға құрмаған жеке кәсіпкерлер және жұмыскерлерінің жылдық орташа саны жүз адамнан аспайтын және жылдық орташа табысы республикалық бюджет туралы заңда белгіленген және тиісті қаржы жылының 1 қаңтарында қолданыста болған айлық есептік көрсеткіштің үш жүз мың еселенген мөлшерінен аспайтын, жеке кәсіпкерлікті жүзеге асыратын заңды тұлғалар **шағын кәсіпкерлік субъектілері** болып табылады.

Жұмыскерлерінің жылдық орташа саны он бес адамнан аспайтын немесе жылдық орташа табысы республикалық бюджет туралы заңда белгіленген және тиісті қаржы жылының 1 қаңтарында қолданыста болған айлық есептік көрсеткіштің отыз мың еселенген мөлшерінен аспайтын, жеке кәсіпкерлікті жүзеге асыратын шағын кәсіпкерлік субъектілері **микрокәсіпкерлік субъектілері** болып табылады.

Шағын және ірі кәсіпкерлік субъектілеріне жатпайтын, заңды тұлға құрмаған жеке кәсіпкерлер және жеке кәсіпкерлікті жүзеге асыратын заңды тұлғалар **орта кәсіпкерлік субъектілері** болып табылады.

Заңды тұлға құрмаған жеке кәсіпкерлер және жұмыскерлерінің жылдық орташа саны екі жүз елу адамнан асатын және (немесе) жылдық орташа табысы республикалық бюджет туралы заңда белгіленген және тиісті қаржы жылының 1 қаңтарында қолданыста болған айлық есептік көрсеткіштің үш миллион еселенген мөлшерінен асатыны туралы критерийлердің біреуіне немесе екеуіне жауап беретін жеке кәсіпкерлікті жүзеге асыратын заңды тұлғалар **ірі кәсіпкерлік субъектілері** болып табылады.

Шағын кәсіпкерлік субъектілері төмендегілерді жүзеге асыра алмайды:

- есірткі заттарының, есірткі және психотропты құралдар өндіруге болатын психотропты құралдар мен заттардың айналымына байланысты қызмет;

- акцизделетін өнімді өндіру және (немесе) көтерме сату;
- астық қабылдау пункттерінде астықты сақтау қызметі;
- лотерея жүргізу;
- ойын және шоу-бизнес саласындағы қызмет;
- мұнайды, мұнай өнімдерін, газды, электр және жылу энергиясын шығару, қайта өңдеу және сату қызметтері;
- радиоактивті материалдар айналымына байланысты қызмет;
- банктік қызмет (немесе банктік операциялардың жекелеген түрлері) және сақтандыру нарығындағы қызмет (сақтандыру агенті қызметінен басқа);
- аудиторлық қызмет;
- бағалы қағаздар нарығындағы кәсіпқойлық қызмет;
- несиелік бюро қызметі;
- күзет қызметі.

Қызмет түрлерінің бөлігі **лицензиялауға** жатады, сондықтан сіз **ҚР 2014 жылғы 16 мамырдағы «Рұқсаттар және хабарламалар туралы» Заңына** сәйкес лицензиялауға жататын кәсіпкерлік қызмет түрін жүзеге асыру үшін лицензия алуыңыз тиіс.



## Бизнестің нысаны

Сізге болашақ кәсіпкер ретінде өз бизнесіңізді қалай жүргізетінізді анықтау қажет. Бұған көп нәрсе тәуелді: бизнесті тіркеу және жүргізу ерекшеліктері; бухгалтерлік есептілік; қаржылық тәуекелдер көлемі; салықтар; пайда; құқықтық жауапкершілік.

Көптеген бизнесмендер өздерінің кәсіпкерлік жолдарын жеке кәсіпкер (ЖК) ретінде бастаған, одан әрі бизнестің дамуына қарай компаниялар құрған, мысалы жауапкершілігі шектеулі серіктестіктер (ЖШС).

Кәсіпорынның оңтайлы нысаны жоқ! Жекелеген аспектілерді дара бағалау түрлі шешімдер қабылдауға алып келеді. Сонымен қатар, кәсіпорынның ұзақ мерзімге арналған құқықтық нысаны да жоқ, себебі басында нысан таңдау себептері алуан түрлі, ерте ме, кеш пе олар өзгеруі мүмкін. Қызметтің басында жеке кәсіпкер ретінде жұмыс істеуге болады, ал дамыған кезде басқа ұйымдастырушылық-құқықтық нысанға, мысалы жауапкершілігі шектеулі серіктестікке (ЖШС) көшуге болады.

Патенттермен және соған ұқсас біріктірілген шешімдермен сақ болған дұрыс. Төмендегі материал алдын ала таңдауға негіз бола алады. Кәсіпорынның «дұрыс» нысанын таңдау кезінде құқық, экономика, салық салу саласындағы сарапшылар мен мамандармен бірге Сіз үшін маңызды аспектілерді қарастыруға, тек содан кейін іске кірісуге кеңес беріледі.

Егер жоспарыңызды өзіңіз іске асырғыңыз келсе, жеке кәсіпкер ретінде жұмыс істеуіңізге немесе дара құрылтайшы ретінде жауапкершілігі шектеулі серіктестік ашуыңызға болады. Сіз кейін көретіндей, мұның бәрі мұқият тексерілуі тиіс.

## Жеке кәсіпкерлік

Жеке кәсіпкерлік - жеке тұлғалардың кіріс алуға бағытталған, азаматтардың өздерінің меншігіне негізделген және азаматтардың атынан олардың тәуекелімен жауапкершілігімен (мүліктік) жүзеге асырылатын кәсіпкерлік қызметі.

### Жеке кәсіпкер өз қызметін жүзеге асыру кезінде іскерлік құжаттаманың дербес бланкілерін, мөрді, мөртабандарды пайдалануға құқылы (бірақ міндетті емес).

Жеке кәсіпкерлікті (ЖК) заңды тұлға құрмастан, бір азамат дербес түрде немесе азаматтар-жеке кәсіпкерлер тобы (бірлескен кәсіпорын)жүзеге асыруы мүмкін.

Келесі шарттардың біріне жауап беретін жеке кәсіпкерлер міндетті мемлекеттік тіркеуге жатады:

- тұрақты негізде жалдамалы жұмысшылардың еңбегін пайдаланады;
- жеке кәсіпкерліктен Қазақстан Республикасының заңдарында жеке тұлғалар үшін белгіленген салық салынбайтын жылдық жиынтық табыстың мөлшерінен асатын мөлшерде Қазақстан Республикасының салық заңнамасына сәйкес есептелген жылдық жиынтық табысы бар.

Жеке кәсіпкерлерге салық салу заңнамаға сәйкес оңайлатылған тәртіпте жүзеге асырылады.

Егер қаржылық пайымдауларға байланысты немесе басқа себептермен серіктестерді тартқыңыз келсе, шаруашылық серіктестік құру мүмкіндігі ұсынылады.

## Толық серіктестік



Толық серіктестіктің мүлкі жеткіліксіз болған жағдайда қатысушылары оның міндеттемелері бойынша өзіне тиесілі барлық мүлкімен ортақтасып жауап беретін шаруашылық серіктестігі толық серіктестік (заңды тұлға) деп танылады. Бұл ретте азамат тек бір толық серіктестіктің (ТС) қатысушысы бола алады.

Толық серіктестіктің құрылтайшылық құжаттарында оның фирмалық атауы көрсетілуі тиіс, сонымен бірге

- барлық қатысушылардың аты-жөні, сонымен қатар, «толық серіктестік» сөзі, немесе
- бір немесе бірнеше қатысушылардың аты-жөні «және компания» сөзімен, сонымен қатар, «толық серіктестік» сөзі.

Толық серіктестіктің жарғылық қорының мөлшерін оның құрылтайшысы белгілейді, бірақ жиырма бес айлық есептік көрсеткіштен кем болмауы тиіс. Толық серіктестіктің жарғылық қорын азайтуға оның барлық кредиторларына хабарлағаннан кейін жол беріледі. Соңғылары мұндай жағдайда тиісті міндеттерді орындау немесе мерзімінен бұрын тоқтату және залалды өтеуді талап етуге құқылы. Белгіленген тәртіпті бұзып, жарғылық қорды азайту мүдделі тұлғалардың арызы бойынша сот шешімімен толық серіктестікті жоюға негіз болып табылады.

Толық серіктестіктің жоғарғы органы қатысушылардың жиналысы болып табылады.

Егер құрылтайшылық шартта немесе қатысушылардың келісімінде өзгеше көзделмесе, толық серіктестіктің пайдасы мен залалы қатысушыларының арасында олардың жарғылық капиталға салымдарының мөлшеріне барабар бөлінеді.

## Сенім серіктестігі

Серіктестіктің міндеттемелері бойынша өзінің бүкіл мүлкімен (толық серіктестерімен) ортақтасып жауап беретін бір немесе одан да көп қатысушылармен қатар, жауапкершілігі серіктестіктің (салымшылардың) жарғылық капиталына өздері салған салым сомасымен шектелетін және серіктестіктің кәсіпкерлік қызметті жүзеге асыруына қатыспайтын бір немесе одан да көп қатысушылардан тұратын шаруашылық серіктестігі (заңды тұлға) сенім серіктестігі деп танылады.

Сенім серіктестігіне қатысатын толық серіктестердің құқықтық жағдайы, серіктестіктің міндеттемелері бойынша жауапкершіліктері толық серіктестіктің қатысушылары туралы қағидаларда белгіленеді. Азамат тек бір сенім серіктестігінің мүшесі бола алады. Сенім серіктестігіндегі толық серіктес толық серіктестіктің қатысушысы бола алмайды. Сенім серіктестігіне Азаматтық кодекстің толық серіктестік туралы қағидалары қолданылады.

Олардың жарғылық капиталы қатысушыларының салымдарынан құралады және елу айлық есептік көрсеткіштен кем болмауы тиіс.

## Жауапкершілігі шектеулі серіктестік

Бір немесе бірнеше адам құрған, жарғылық капиталы құрылтай құжаттарымен белгіленген мөлшерде үлестерге бөлінген серіктестік жауапкершілігі шектеулі серіктестік (ЖШС) деп танылады; жауапкершілігі шектеулі серіктестікке қатысушылар оның міндеттемелері бойынша жауап бермейді және серіктестіктің қызметіне байланысты зияндарға өздерінің қосқан салымдарының құны шегінде тәуекел етеді.

Серіктестіктің жарғылық капиталға салымдарын толық енгізбеген қатысушылары оның міндеттемелері бойынша әрбір қатысушының салым енгізбеген бөлігінің құны шегінде ортақ жауапты болады.

Жауапкершілігі шектеулі серіктестіктің қатысушыларының саны жүзден аспауы тиіс. Егер жауапкершілігі шектеулі серіктестіктің қатысушыларының саны жүзден асқан жағдайда ол бір жылдың ішінде бөлінуге, не ерекшеленуге, не басқа шаруашылық серіктестікке, акционерлік қоғамға немесе өндірістік кооперативке өзгертілуге жатады, ал бұл мерзім аяқталғаннан кейін қатысушылар саны жүзден азаймайтын болса, мемлекеттік тіркеу жүргізген органның немесе басқа мүдделі тұлғаның арызы бойынша сот тәртібімен жойылуға жатады.

Тек орта және ірі кәсіпкерлік субъектілерге жататын жауапкершілігі шектеулі серіктестіктің жарғылық капиталы 100 айлық есептік көрсеткіштен кем болмауы тиіс.

Шағын кәсіпкерлік субъектіне жататын жауапкершілігі шектеулі серіктестіктің жарғылық капиталы 100 теңгеден кем болмауы тиіс.

Жауапкершілігі шектеулі серіктестіктің жалғыз қатысушысы ретінде бір адамнан тұратын басқа шаруашылық серіктестігі бола алмайды.

Бір қатысушыдан тұратын жауапкершілігі шектеулі серіктестікте қатысушылардың жалпы жиналысының құзыретіне жататын шешімдерді жалғыз қатысушы жеке-дара қабылдайды және олар жазбаша ресімделеді.

Жауапкершілігі шектеулі серіктестіктің жарғысы серіктестіктің заңды тұлға ретіндегі құқықтық мәртебесін белгілейтін құжат болып табылады. Жарғыны құрылтайшылардың жалпы жиналысы бірауыздан бекітуге тиіс және оған барлық құрылтайшылар немесе олардың уәкілетті өкілдері қол қояды және нотариалдық куәландыруға жатады.

Жауапкершілігі шектеулі серіктестікке қатысушылар арасында серіктестіктің бір жыл ішіндегі өз қызметінің нәтижелері бойынша алған таза табысын бөлу серіктестіктің тиісті жылдағы қызметінің нәтижелерін бекітуге арналған серіктестікке қатысушылардың кезекті жиналысының шешіміне сәйкес жүргізіледі.

## Кәсіпорынның негізгі нысандарына шолу

| Кәсіпорынның нысаны                          | Жарғылық капитал                                                                                               | Жауапкершілік                                                                       | Басшылық                                   | Бақылау құқығы            | Пайданы бөлу             | Қатысушының қайтыс болуынан кейін жалғастыру | Фирмалық атауы                                                                       |
|----------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------|---------------------------|--------------------------|----------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------|
| Жеке кәсіпкер /шаруа қожалығы/               | Төменгі мөлшері жоқ                                                                                            | Шектеусіз барлық жеке мүлкімен жауап береді                                         | иесі                                       | иесі                      | иесі                     | жоқ                                          | Кәсіпкердің тегі                                                                     |
| Толық серіктестік                            | Кемінде 25 АЕК                                                                                                 | Қатысушылар барлық мүлкімен бірге жауап береді                                      | Қатысушылардың жиналысы                    | Қатысушылардың жиналысы   | Үлес мөлшеріне барабар   | Қызметі тоқтатылады                          | «Толық серіктестік» сөзі, қатысушылардың аты-жөні                                    |
| Сенім серіктестігі                           | Кемінде 50 АЕК                                                                                                 | Толық серіктестер барлық жеке мүлкімен сенімділер енгізген салымымен жауап береді   | Полные товарищи                            | Полные товарищи           | Үлес мөлшеріне барабар   | мүмкін                                       | Барлық толық серіктестердің аты-жөні және «сенім серіктестігі» сөзі                  |
| Жауапкершілігі шектеулі серіктестік (ЖШС)    | Орта және ірі кәсіпкерлік субъектілерге жататын 100 АЕК-ден кем емес. Шағын кәсіпкерлік субъектіне жататын 100 | Енгізген салымы шегінде                                                             | директор                                   | Қатысушылардың жиналысы   | Үлес мөлшеріне барабар   | мүмкін                                       | «ЖШС» атауы және аббревиатурасы                                                      |
| Қосымша жауапкершілігі бар серіктестік (ҚЖС) | Кемінде 100 АЕК                                                                                                | Енгізген салымдарымен, жеткіліксіз жағдайда енгізген салымдарына еселенген мүлкімен | директор                                   | Қатысушылардың жиналысы   | Үлес мөлшеріне барабар   | мүмкін                                       | Атауы және «Қосымша жауапкершілігі бар серіктестік» сөзі немесе «ҚЖС» аббревиатурасы |
| Өндірістік кооператив                        | жоқ                                                                                                            | Пай құны мөлшерінен кем емес қосымша (біріккен) жауапкершілік                       | Басқарма және төраға (кооператив мүшелері) | Мүшелердің жалпы жиналысы | Еңбекке қатысуына сәйкес | мүмкін                                       | Атауы және «өндірістік кооператив» сөзі                                              |



## Қосымша жауапкершілігі бар серіктестік

Қатысушылары серіктестік міндеттемелері бойынша жарғылық капиталға қосқан өздерінің салымдарымен, ал бұл сомалар жеткіліксіз болған жағдайда өздері енгізген салымдардың еселенген мөлшерінде өздеріне тиесілі қосымша мүлікпен жауап беретін серіктестік қосымша жауапкершілігі бар серіктестік (ҚЖС) деп танылады.

Қатысушылар жауапкершілігінің шекті мөлшері жарғыда көзделеді.

Қатысушылардың бірі банкрот болған жағдайда қосымша жауапкершілігі бар серіктестік міндеттемелері бойынша оның жауапкершілігі, егер құрылтай құжаттарында жауапкершілікті бөлудің өзгеше тәртібі көзделмесе, қалған қатысушылар арасында олардың салымдарына бара-бар бөлінеді.

## Өндірістік кооператив

Азаматтардың бірлескен кәсіпкерлік қызмет үшін мүшелік негізде, олардың жеке еңбегімен қатысуына және мүшелерінің мүлдітік жарналарын (пайларын) біріктіруіне негізделген ерікті бірлестігі өндірістік кооператив (ӨК) болып танылады. Өндірістік кооперативтің құрылтайшылары екеуден кем болмауға тиіс. Өндірістік кооператив мүшелері кооперативтің міндеттемелері бойынша Өндірістік кооператив туралы заңда көзделген мөлшер мен тәртіпте қосымша (біріккен) жауапкершілікте болады.

Кооперативтің жоғары органы оның мүшелерінің жалпы жиналысы болып табылады. Өндірістік кооперативте кооперативтің атқарушы органдарының қызметін бақылайтын қадағалау кеңесі құрылуы мүмкін. Қадағалау кеңесінің мүшелері өндірістік кооперативтің атынан әрекет етуге құқылы емес.

## Шаруа қожалығы.

Адамдардың жеке кәсіпкерлікті жүзеге асыруы ауыл шаруашылығына арналған жерлерді ауыл шаруашылығы өнімін өндірумен, сондай-ақ осы өнімді ұқсатумен және өткізумен тығыз байланысты отбасылық-еңбек бірлестігі шаруа қожалығы (ШҚ) деп танылады.

Заңды тұлға құрмай кәсіпкерлік қызметпен айналысатын адамдар шаруа немесе фермер қожалығы субъектілері болып табылады.

Шаруа қожалығының мүшелері ортақ шаруашылықты бірлесіп жүргізетін жұбайлары, жақын туыстары, ата-аналары, балалары және басқа да адамдар болып табылады. 18 жасқа толған, Қазақстан Республикасының іс-әрекетке қабілетті азаматы шаруа немесе фермер қожалығының басшысы бола алады. Шаруа қожалығы басшысының жеке және заңды тұлғалармен қатынастарда шаруа қожалығының мүдделерін білдіруге, Қазақстан Республикасының заңдарында тыйым салынбаған азаматтық-құқықтық мәмілелерді жүзеге асыруға құқығы бар.



## **Жеке кәсіпкерді мемлекеттік тіркеу туралы куәлікті қалай алуға болады?**

Жеке кәсіпкер ретінде мемлекеттік тіркеу үшін тіркеу органына немесе халыққа қызмет көрсету орталығына келесі құжаттарды ұсыну қажет:

- 1) өтініш;
- 2) жеке кәсіпкерді мемлекеттік тіркеу үшін алым сомасының бюджетке төленгенін растайтын құжат;
- 3) жеке кәсіпкердің орналасқан жерін растайтын құжат.

Жеке кәсіпкердің орналасқан жерін растайтын құжат мекенжай анықтамасы немесе жылжымайтын мүлікке меншік құқығын немесе оны пайдалану құқығын құжат болып табылады. Осы тармақта көрсетілген құжаттарды ұсынған кезде жеке тұлға жеке басын куәландыратын құжатты ұсынады.

Салық өтінішін «электронды үкімет» веб-порталы арқылы электронды түрде ұсынған кезде жеке кәсіпкердің орналасқан жерін растайтын құжат талап етілмейді. Жеке кәсіпкерді мемлекеттік тіркеу үшін алым сомасының бюджетке төлеу «электронды үкімет» төлем шлюзы арқылы жүргізіледі.

Мемлекеттік тіркеу үшін алым сомасының бюджетке төлеу банктер немесе жекелеген банктік операцияларды жүзеге асыратын ұйымдар арқылы жүргізілгенде электронды түрде ұсынылған салық өтінішіне сұрауда төлем құжаты деректемелерін көрсеткен кезде «электронды үкімет» веб-порталында құрылатын «электронды үкімет» төлем шлюзы хабарламасы қоса тіркеледі.

Егер өтініш беруші кәмелеттік жасқа толмаған жағдайда жоғарыда аталған құжаттарға заңды өкілдердің келісімі қоса тіркеледі, мұндай келісім жоқ болса, неке қию (ерлі-зайыптық) куәлігінің көшірмесі немесе қамқорлық органы шешімінің көшірмесі немесе кәмелетке толмаған тұлғаны толық әрекетке қабілетті деп жариялаған соттың шешімінің көшірмесі қоса тіркеледі.

**Басқа құжаттарды талап етуге тыйым салынады.**



## **Заңды тұлғаны қалай тіркеуге болады?**

Заңды тұлға мемлекеттік тіркелген сәтінен бастап құрылған болып саналады.

Заңды тұлғаны тіркеу үшін тіркеуші органға ұсынылатын құжаттар:

- 1) өтініш;
- 2) бауланған, нөмірленген үш данадағы қазақ және орыс тіліндегі құрылтайшылық құжаттар;
- 3) заңды тұлғаның басшысы мен құрылтайшылары жеке куәліктері, олардың ЖСН мәліметтері көшірмелері;



- 4) заңды тұлғаның мекенжайын көрсететін құжат;
- 5) заңды тұлғаның мемлекеттік тіркеу үшін алым сомасын төлеу туралы түбіртек немесе құжат.

Коммерциялық заңды тұлғалар ҚР Үкіметінің Қаулысында белгіленген үлгі жарғының негізінде заңды тұлғаның ұйымдастырушылық-құқықтық нысанына қарай қызметін жүзеге асыра алады.

Егер заңды тұлғаның құрылтайшылары үлгі жарғының негізінде тіркелуге шешім қабылдаса, жарғыны тіркеуге ұсыну талап етілмейді. Бұл ретте әділет органдарына ҚР Әділет министрлігі белгілеген нысандағы өтініштің нотариалды куәландырылған 3 данасы ұсынылады (шағын кәсіпкерлік субъектілері үшін нотариалды куәландыру талап етілмейді).

Заңнама актілерінде көзделген құжаттардан басқа құжаттарды талап етуге тыйым салынады. Толық емес құжаттар пакетін ұсынғанда, құрылтай құжаттары бойынша сарапшы қорытындысы қажет болғанда, сонымен қатар, ҚР заңдарында көзделген негіздер бойынша мемлекеттік тіркеу мерзімі үзіледі.

Заңды тұлға төмендегі құрылтай құжаттары негізінде әрекет етеді:

- құрылтай шарты (ұйымды бір тұлға құратын болса жасалмайды);
- жарғы.



## Шағын бизнеске салық салудың ерекшеліктері қандай?

Дербес жұмыс жасайтын кәсіпкерлер бекітілген салық салынатын және бекітілмеген салық салынатын кәсіпкерлер болып бөлінеді. Екеуінің айырмашылығын қарап көрейік:

Арнайы салық режимі шағын бизнес субъектілері үшін төлем көзінен ұсталатын салықтарды қоспағанда, әлеуметтік салықты және корпоративтік немесе жеке табыс салығын есептеу мен төлеудің оңайлатылған тәртібін белгілейді.

Патент немесе оңайлатылған декларация негізінде арнайы салық режимін қолданатын салық төлеушілер үшін ҚР аумағында және одан тыс жерде алынған (алынуға жататын) барлық кіріс түрлерінен тұратын салық кезеңіндегі кіріске салық салынады.

Шағын бизнес субъектілері салықты есептеу мен төлеудің, сонымен қатар олар бойынша салық есептілігін ұсынуудың төменде келтірілген тәртібінің бірін ғана таңдауға құқылы:

1. шағын бизнес субъектілері үшін арнайы салық режимі, оған кіретіндер :
  - патент негізінде арнайы салық режимі;
  - оңайлатылған декларация негізінде арнайы салық режимі.

1. шаруа немесе фермер қожалықтары үшін арнайы салық режимі;
2. ауыл шаруашылығы өнімдерін, балық шаруашылығы өнімін өндіруші заңды тұлғалар және селолық тұтыну кооперативтері үшін арнайы салық режимі;
3. жалпы белгіленген режим.

Салық төлеуші ҚР Салық кодексіне сәйкес тәртіппен жалпыға бірдей белгіленген тәртіпті немесе арнайы салық режимін таңдауға құқылы.

**Арнайы салық режимі** - салық төлеушілердің жекелеген санаттары үшін белгіленетін және жекелеген салық түрлері (әлеуметтік салық, корпоративтік немесе жеке кіріс салығы, төлеу көзінен ұсталатын салықтарды қоспағанда) мен жер учаскесін пайдаланғаны үшін төлемақыны есептеу мен төлеудің, сондай-ақ олар бойынша салық есептілігін табыс етудің оңайлатылған тәртібін қолдануды көздейтін бюджетпен есеп айырысудың ерекше тәртібі.



## Патенттің ерекшелігі

**Патент** - жеке табыс салығын (төлем көзінен ұсталатын жеке табыс салығын қоспағанда), әлеуметтік салықты, міндетті зейнетақылық жарналар мен әлеуметтік аударымдарды төлеу фактісін растайтын электрондық құжат.

Патент негізінде арнайы салық режимін мынадай шарттарға сай келетін:

- 1) қызметкерлердің еңбегін пайдаланбайтын;
- 2) жеке кәсіпкерлік нысанында қызметті жүзеге асыратын;
- 3) салық кезеңіндегі (жыл) шекті табысы республикалық бюджет туралы заңда белгіленген

және тиісті қаржы жылының 1 қаңтарында қолданыста болған ең төменгі жалақының 300 еселенген мөлшерінен аспайтын жеке кәсіпкерлер қолданады (2015 жылы бұл сома 6 409 200 теңгені құрайды).

Егер сіз өзіңіз жұмыс істей алсаңыз (қызметкерлерсіз) және сіздің кірісіңіз жылына 6 409 200 теңгеден аспайтын болса (2015 жылдың 1 қаңтарынан – айына 21 364 теңге), сіз патент алып, өз бизнесіңізбен еркін айналысуыңызға болады.

Патент болған кезде төмендегілерден басқа кез келген қызмет түрлерімен айналысуға болады:

- 4) акцизделетін тауарларды өндіру;
- 5) акцизделетін тауарларды сақтау және көтерме саудалау;
- 6) мұнай өнімдерінің жекелеген түрлерін – бензинді, дизелдік отын мен мазутты саудалау;
- 7) лотерея ұйымдастыру және өткізу (мемлекеттік (ұлттық) лотереяны қоспағанда);
- 8) жер қойнауын пайдалану;
- 9) шыны ыдыстарды жинау және қабылдау;
- 10) металлды және түсті, қара металл қалдықтарын жинау (дайындау), сақтау, қайта өңдеу және сату;
- 11) кеңес беру қызметтер;
- 12) бухгалтерлік есеп және аудит;
- 13) сақтандыру брокерінің және сақтандыру агентінің қаржылық, сақтандыру қызметі және делдалдық қызмет.

Патент ЖК мемлекеттік тіркеу туралы куәлік ұсынғанда ғана жарамды.

Сіздің патентті 1 айдан кем емес және 12 айдан артық емес мерзімге алуға құқығыңыз ба



## Патентті қалай алуға болады?

Патент негізінде арнайы салық режимін қолдану үшін орналасқан жері бойынша салық органына патент құнының есеп-қисабын ұсынады.

Есеп-қисапты қағаз түрінде немесе электрондық түрде, оның ішінде «электрондық үкімет» веб-порталы арқылы:

1) жаңадан құрылған жеке кәсіпкерлер – жеке кәсіпкер ретінде тіркеу есебі туралы салықтық өтінішпен бір мезгілде;

2) жалпыға бірдей белгіленген тәртіптен немесе өзге де арнайы салық режимінен ауысуды жүзеге асыратын жеке кәсіпкерлер – патент негізінде арнайы салық режимін қолдану айының 1 күніне дейін;

3) кезекті патентті алу үшін патент негізінде арнайы салық режимін қолданатын жеке кәсіпкерлер – алдыңғы патенттің қолданылу мерзімі немесе салық есептілігін табыс етуді тоқтата тұру мерзімі өткенге дейін ұсынады.

Жеке кәсіпкер ретінде мемлекеттік тіркелген күн жаңадан құрылған жеке кәсіпкерлер үшін патент негізінде арнайы салық режимін қолдану басталатын күн болып табылады.

Жалпыға бірдей белгіленген тәртіптен немесе өзге де арнайы салық режимінен ауысуды жүзеге асыратын жеке кәсіпкерлер үшін есеп-қисап тапсырылған айдан кейінгі айдың бірінші күні патент негізінде арнайы салық режимін қолдану мерзімі басталатын күн және патенттің қолданылу мерзімінің басталатын күні болып табылады.

Салық органы 1 жұмыс күні ішінде патентті беруге немесе патентті беруден бас тарту туралы шешім қабылдауға міндетті. Шешім 2 данада ресімделеді, біреуі салық төлеушіге қол қойылып беріледі.

Егер сіз патент негізінде қызмет атқаратын жеке кәсіпкер болсаңыз, бақылау-кассалық аппаратты қолданбай, қолма-қол ақша қабылдауға құқылысыз.

Есеп-қисап патент құнын есептеуге арналған салық есептілігі болып табылады.

Патент құнына жеке табыс салығының (төлем көзінен ұсталатын жеке табыс салығынан басқа), әлеуметтік салықтың, міндетті зейнетақы жарналары мен әлеуметтік аударымдардың төленуге жататын сомалары қосылады.

Патент құнын төлеуді салық төлеуші есеп-қисап ұсынуға дейін жүргізеді.

Патент құнының төленгенін растайтын құжаттар есеп-қисап қағаз жеткізгіште берілген кезде табыс етіледі.

Жеке кәсіпкерлер есеп-қисапты табыс еткеннен кейін салық органы есеп-қисап табыс етілген күннен кейінгі бір жұмыс күні ішінде салық органының ақпараттық жүйесінде патент қалыптастыруды жүргізеді.

Патент негізіндегі арнайы салық режимін:

1) ағымдағы салық кезеңінің соңғы айында жаңадан тіркелген;

2) ағымдағы салық кезеңінің соңғы айында салық есептілігін табыс етуді тоқтата тұру мерзімі аяқталғанға дейін немесе аяқталғаннан кейін қызметін қайта бастаған жеке кәсіпкерлер бір айдан аз мерзім ішінде қолданады

Патент негізінде арнайы салық режимін қолданатын жеке кәсіпкерлердің салық есептілігін тапсыруды тоқтата тұруы үшін салық өтінішін орналасқан жері бойынша салық органына тапсырады.

Патенттің қолданылу мерзімінің аяқталуына байланысты жалпыға бірдей белгіленген тәртіпке немесе өзге де арнайы салық режиміне ауысу туралы шешім қабылданған жағдайда, жеке кәсіпкерлер патенттің қолданылу мерзімі аяқталғанға дейін орналасқан жері бойынша салық органына қолданылатын салық салу режимі туралы хабарламаны табыс етеді

Бұл ретте:

- 1) патенттің қолданылу мерзімінің соңғы күні патент негізінде арнайы салық режимін қолдануды тоқтату күні болып табылады;
- 2) патенттің қолданылу мерзімі аяқталған күннен кейінгі күн салық төлеуші таңдаған жалпыға бірдей белгіленген тәртіпті немесе өзге де арнайы салық режимі қолданыла бастайтын күн болып табылады.

Мынадай шарттарға сай келетін шағын бизнес субъектілері:

- жеке кәсіпкерлер үшін: жеке кәсіпкердің өзін қоса алғанда, қызметкерлердің шекті орташа тізімдік саны салық кезеңі ішінде жиырма бес адам болса; салық кезеңі үшін шекті табысы республикалық бюджет туралы заңда белгіленген және тиісті қаржы жылының 1 қаңтарындағы жағдай бойынша қолданыста болған ең төменгі жалақының 1400 еселенген мөлшерін құраса (2015 жылдың 1 қаңтарына 29 909 600 теңгені құрайды);

- заңды тұлғалар үшін: қызметкерлердің шекті орташа тізімдік саны салық кезеңі ішінде елу адам болса; салық кезеңі үшін шекті табысы республикалық бюджет туралы заңда белгіленген және тиісті қаржы жылының 1 қаңтарындағы жағдай бойынша қолданыста болған ең төменгі жалақының 2800 еселенген мөлшерін құраса, оңайлатылған декларация негізіндегі арнайы салық режимін қолданады (2015 жылдың 1 қаңтарына 59 819 200 теңгені құрайды).

Салық кезеңі жартыжылдық болып табылады.

Мысалды талдап көрейік:

Біздің құттықтау хаттарын шығаратын шағын типографиямыз бар. Сіз бұл құттықтау хаттарын сатудан тоқсан сайын 10 000 000 теңге кіріс аласыз. Бірақ бұл кірісті алу үшін сіз бояуға, жұмысшыларға жалақыға, қағазға, жарнамаға, коммуналдық қызметтерге және т.б. 9 000 000 теңге қаржы жұмсадыңыз, мұның бәрі құжатпен расталған, онда:

- егер сіз оңайлатылған декларацияны таңдасаңыз кіріс сомасының (10 000 000 теңге) 3%, яғни 300 000 теңге төлеуге тиіссіз;
- егер сіз жалпыға белгіленген режимді таңдасаңыз 10 000 000 теңгенің 10% (10 000 000 – 9 000 000), яғни 100 000 теңге төлеуге тиіс боласыз.

Арнайы салық режимін келесі қызмет түрлерімен айналысатын ЖК қолдануға құқығы жоқ:

- 1) акцизделетін тауарларды өндіру;
- 2) акцизделетін тауарларды сақтау және көтерме саудалау;
- 3) мұнай өнімдерінің жекелеген түрлерін – бензинді, дизелдік отын мен мазутты саудалау;
- 4) лотерея ұйымдастыру және өткізу (мемлекеттік (ұлттық) лотереяны қоспағанда);
- 5) жер қойнауын пайдалану;
- 6) шыны ыдыстарды жинау және қабылдау;
- 7) металлды және түсті, қара металл қалдықтарын жинау (дайындау), сақтау, қайта өңдеу және сату;
- 8) кеңес беру қызметтер;
- 9) бухгалтерлік есеп және аудит;
- 10) сақтандыру брокерінің және сақтандыру агентінің қаржылық, сақтандыру қызметі және делдалдық қызмет.
- 11) құқық, заң және сот төрелігі саласындағы қызмет.

Жоғарыда кәсіпкерлік түрлері (шағын, орта, ірі) сипатталғанда көрсетілгендей, «Жеке кәсіпкерлік туралы» Заңының 6-бабында көрсетілген шектеулерді ұмытпаған дұрыс.

**Ауыл (фермерлік) шаруашылығына арналған арнайы салық режимін қолдану** бірыңғай жер салығын төлеу негізінде бюджетпен есептерін жүргізуді қарастырады.

Бірыңғай жер салығын төлей отырып, ауыл шаруашылығы мыналарды төлемейді:

- қосымша құн салығын;
- өздерінің өндірісінің а/ш өнімін тарату бойынша пайдадан кіріс салығын;
- жер салығын;
- нормативті қажеттілік шегінде транспорттық заттар мен мүлік салығын.

Арнайы салық режиміне таратылатын жұмыстарда қолданылатын жайылым, табиғи шөп шабу және басқа жер телімі бойынша бірыңғай жер салығын есептеу жер телімдерінің жиынтық бағалау құнына 0,1% мөлшерлемесін қолдану жолымен жүргізіледі.

Арнайы салық режимі таратылмайтын жұмыс түрлерін жүзеге асыру барысында бірыңғай жер салығын төлеушілер пайда мен шығынның жеке есебін жүргізуге және жалпыға орнатылған тәртіппен мұндай қызмет түрлері бойынша салықтық есеп және сәйкес салық төлемін есептеу, ұсыну жүргізуге міндетті.

## **Кім және қаншалықты жиі тексеру жүргізу алады?**

Жоспарлы тексерулерді жүргізудің кезеңділігі салдарының ауырлығы, ҚР заңдарын бұзуының салалық статистикасының көзқарасы тұрғысынан субъектінің мәнінің есебімен тәуекел дәрежесіне, сонымен қатар жоспардан тыс тексерулер нәтижелері байланысты болады:

- жылына бір рет – тәуекелдің жоғары дәрежесінде;
- үш жылда бір рет – қауіптің орташа дәрежесі барысында
- бес жылда бір рет – қауіптің елеусіз дәрежесі барысында.

Сіздерге тексерулерден қорықпауды ұсынамыз, Сіздерге тексеру құқығымен кім және қай уақытта келсе, де оны түсініңіз. Тексеруші жағынан өзіңізге келетін қандай да бір құқықсыз әрекеттерден қорғай алатыныңызды біліңіз.

Тексерулер мемлекеттік органдармен тексерулерді тағайындау туралы актісі негізінде жүргізіледі. Бұл - уәкілетті тексеруші қол қоя отырып, сізге табыстауы қажет болатын міндетті құжат. Қарсы тексерулерден өзге тексерулерді тағайындау туралы акті міндетті түрде құқықтық статистика бойынша органда міндетті түрде тіркеледі.

Тексеруді тағайындау туралы актіде көрсетіледі:

- 1) актінің нөмірі және күні;
- 2) мемлекеттік орган атауы;
- 3) тексеруге бағытталған тұлғаның тегі, әкесінің аты, есімі және қызметі;
- 4) жеке кәсіпкерлікті тексеру субъектісінің атауы немесе тексеру тағайындалған жеке кәсіпкердің тегі, аты, әкесінің аты, оның орналасқан орны, сәйкестендіру нөмірі, жер телімі;
- 5) тағайындалған тексеру мәні;
- 6) тексеруді өткізу мерзімі;
- 7) тексеруге заңды негіз, соның ішінде тексеруге қатысы бар нормативті актілер, міндетті талаптар;

- 8) тексерілетін кезең;
- 9) тұлға қолы, уәкілетті актілерге қол қояды және мемлекеттік орган мөрі.

Сізді тексеруге келген тексеруші мына төмендегілерді орындауға міндетті:

- құқықтық статистика бойынша тіркеу туралы белгімен тексеруді тағайындау туралы акті;
- қызметтік куәлік;
- қажеттілігіне қарай, режимді объектілерге сәйкес органның келуіне рұқсат қағазы;
- тексеру парағы;
- қажеттілігіне қарай, медициналық рұқсат қағазы.

Тексеру парағы жеке кәсіпкерлік субъектілеріне талаптары мен әрекеттерінің тізімін қосады және оны ешкімнің түзетуге құқығы жоқ! Басқа талаптар тексеру парағына қосыла алмайды!! Мемлекеттік органдар міндетті ведомстволық есептілік, **тексеру парақтарын, қауіп дәрежесін бағалау өлшемдері**, тексерулердің жарты жылдық жоспарын жасайды және бекітеді. Олар мемлекеттік органдарғы ресми сайттарында жарияланады.

### **Тексерушінің барлық құжаттарын мұқиятты түрде оқып шығыңыз!**

Тексеру тек тексеруді тағайындау туралы актіде көрсетілген қызметтік тұлғамен ғана жүргізілетінін естен шығармаңыз!

Тексеруді жүзеге асыратын лауазымдық тұлғаларға тексеруге жатпайтын талаптар ұсынуға және ұсыныстар жасауға тиым салынады.

Кәсіпкердің тексеру жүргізу барысындағы міндеттемелері:

- тексеруші тұлғаның заңдылығы мен қызметтік куәлігін растайтын құжаттары болуы барысында объектіге кіруін қамтамасыз ету;
- тексерулер нәтижелері туралы қағазда немесе электронды тасымалдағышта не, актіге қатыстыру үшін көшірмелердегі құжаттарды, сонымен қатар деректердің автоматты қорына қолжетімділікті ұсыну;
- тексеруді тағайындау туралы актінің екінші данасын алу туралы белгі жасау.

Тексерушілер міндетті:

- 1) жеке кәсіпкерліктің РҚ заңнамасын, құқығы және заңды мүдделерін;
- 2) ҚР заңына сәйкес негізде тексерулер жүргізуге;
- 3) тексеру жүргізу кезеңінде жек кәсіпкерлік субъектісінің жұмысына кедергі келтірмеуге;
- 4) ҚР заңдарының талаптарының бұзылуының табылуы, шығарылуы және бойынша өзінің өкілдіктерін уақытылы орындап отыруға;
- 5) тексеру жүргізу барысында жеке кәсіпкер субъектісінің қатысуына кедергі келтірмеуге;
- 6) тексеруге қатысты қажетті ақпаратты жеке кәсіпкерлік субъектісіне ұсынуға;
- 7) тексерудің аяқталу күніндегі нәтижелер туралы актіні жеке кәсіпкерлік субъектісіне ұсынуға;
- 8) тексеру жүргізу нәтижелерінен алынған өқұжаттар мен мәліметтерді сақтау;

Тексеру жүргізу барысында ҚР заңнамасы болмаған болса, тексеру нәтижелері туралы актіге келесі сәйкес жазбалар жүргізілетін болады.

Кез-келген кәсіпкер **қатысулар мен тексерулер есебінің кітабын** жүргізуге құқылы. Қызметтік тұлғалар актіде көрсетілген тегі, қызметі және деректерімен өткізілетін әрекеттер туралы кітапқа жазба жүргізуге міндетті.

Қызметтік тұлғалардың жеке кәсіпкерге кедіргі келтіретін кез-келген әрекеттері жауапқа тартатынын білуіңіз керек.

Жеке кәсіпкер субъектісі қызметінің тоқтатылуы немесе тиым салыну сотқа шағым арызының мерзімі көрсетілуін міндетті ұсынуымен күнге дейін маңызды жағдайларда жол беріледі. Мұнда қызметті тоқтату немесе тиым салу туралы бақылау функцияларын жүзеге асыратын мемлекеттік орган актісі сот шешімін шығарғанға дейін жарамды болып табылады.

Мұнда жеке кәсіпкер субъектісінің қызметін заңсыз тоқтатуынан келтірілген барлық шығынның орны толтырылуға жатады Мемлекеттік органмен немесе оның қызметтік тұлғаларының жеке кәсіпкер субъектісін тексеру жүргізу тәртібін бұзу барысында орны толтырылуға ұсынылған шығын көлеміне кәсіпкерген тексеру кезінде келтірілген барлық шығын сомасын, сонымен қатар алынбаған пайда сомасы қосылуы керек.

Жеке кәсіпкер субъектісінің құқығы мен мүддесінің бұзылуы барысында мемлекеттік бақылауды жүзеге асыруда кәсіпкер сәйкес органға немесе жоғарғы мемлекеттік орғандағы қызметтік тұлғаға немесе сотта әрекеттерге шағым жасауға құқығы бар.





## Шарт дегеніміз не?

Азаматтық құқық пен міндеттемелерді орнату, өзгерту немесе тоқтату туралы екі немесе бірнеше тұлғаларының келісімі танылады. ҚР Азаматтық кодексінің 378-бабы.

Шарттың Тараптары жеке тұлғалар (ҚР, шет ел азаматтары), заңды тұлға, мемлекет бола алады.

Заңнамамен келісімдер мен шарттардың өте ауқымды түрлері кіреді.

**Біртапты** келісім бір тараптың ғана ыркы жеткілікті болатын келісім деп есептеледі.

Бір тарапты келісім жасайтын тұлғаға арналған міндеттемелерді жасайды. Ол басқа тұлғаларға олардың келісімімен ғана құрыла алады.

Мысалы, Сіз бір өзіңіз ғана компанияны құруды шештіңіз. Өзіңіз ғана оның жеке құрылтайшысы бола аласыз. Міне, бұл - бір тараптық келісім мысалы.

Шарт жасау үшін екі (**екі тарапты келісім**) не үш тұлғаның және одан да көп (**көп тараптық келісім**) тұлғалар келісімі болуы.

Жазбаша формада келісім жасалуы қажет:

1) кәсіпкерлік қызметті олардың орындалым сәтіндегі келісімнен өзге процесте жүзеге асырылатын;

2) олардың орындалуы сәтіндегі келісімнен өзге 100 есептік көрсеткіштен жоғары сомаға;

3) заңнамамен немесе тараптар келісімінен басқа жағдайларда.

Жазбаша түрде жасалған келісім тараптармен немесе олардың өкілдерімен қол қойылуы керек.

Жазбаша формада келісім жасауға хаттармен, жеделхатпен, факс немесе басқа құжаттармен алмасу да теңестіріледі.

Егер физикалық жетімсіздік, сырқат немесе сауатсыздық салдарынан азамат өзі қол қоя алмаса, оның өтініші бойынша басқа азамат қол қоя алады. Соңғының қолы нотариуспен немесе нотариалды әрекетін жасауға құқығы бар басқа тұлға болуы керек.

Келісімді жазбаша түрде жасағанды ұсынамыз, бұл сотта өзінің мүдделерін қорғауды сізге қамтамасыз етеді.

Егер келісім жасаған болсаңыз, басқа тараптан оның орындалымын растайтын құжатты талап етуіңізге болады. Келісім бойынша қаржылық құжаттар заңға сәйкес рәсімделуі керек, әйтпесе олар салық қызметінің есебіне қабылданбайтын болады.

Тараптардың заңнамасы және келісімімен келісім түрі сәйкес келуі қажет болатын қосымша талаптары орнатыла алады.

Кейбір жағдайларда жазбаша келісімдер олардың **нотариалдық куәләндырылуынан** кейін ғана жасалғаны толық деп есептеледі.

Сонымен қатар міндетті тіркеуге тиесілі және оған тиесілі емес келісімді (шартты) ажыратады.

Мемлекеттік тіркеуге жататын келісімдер олардың тіркелімінен кейін жасалған деп есептеледі.

Егер тіркеуді талап ететін келісімде тараптардың бірі тіркеуден бас тартатын болса, басқа тараптың талабымен сот келісімді тіркеу туралы шешім шығаруға құқылы.

Бір тарап өзінің міндеттемелерін орындағаны үшін төлем алуы қажеттігі бойынша шарт орны толтырылған болып есептеледі. Несиелік шарт орны толтырылу шартының мысалы болып табылады.

Бір тарап басқа тараптан төлем алмайқандай да бір затты жеткізуге міндеттелу бойынша жасалған шарт орны толтырылмайтын шарт деп танылады. Ақысыз қолдану шарты орны толтырылмайтын шарттың мысалы бола алады

Тараптар әр түрлі шарттар тармақтары бар шартты жасаса алады (аралас шарт).

Шарттың әр түрі шартта көрінуі міндетті түрде керек болатын сол немесе басқа талаптарға ие болады.

## Сату-сатып алу шарты

Сату-сатып алу шарты – жылжымалы және жылжымайтын мүлікті сату-сатып алуы және тараптар құқығы келісілетін келісімді шарт. Мұнда сатып алушы сатушының ұсынысын қабылдайды. Сату-сатып алу шартын құру барысында екі тарап үшін екі маңызды міндеттемелері туындайды.

Сатушы сатып алушыға шарттың мәнін беруге және оған жек меншігінің құқығын қайта рәсімдеуге міндетті. Сатып алушы шарттың мәнін қабылдап алады және оның келісімді бағасын төлейді.

Сату-сатып алу шарты үшін жеке белгілі бір жазбаша формасы бар. Алайда сату-сатып алу шарттары мен жерді пайдалану құқығы мемлекеттік міндетті тіркеуге тиесілі.

Сату-сатып алу шартында келесілерді көрсету керек:

- тараптардың атаулары мен мекен-жайлары;
- беруге тиесілі шарт мәні немесе объектісі;
- сатып алынатын мүлік күйі;
- құны және төлем талаптары;
- өзінің меншігінің анық иесі екендігін және сатып алушыға тапсыратындығын сатушының растауы;
- шарттың құрылу орны, күні, тараптар қолы.

## Мердігер шарты

Мердігер шарты екі тараптар арасында жасалады. Мақсаты- жұмыс орындалуы және қызмет көрсету (ғимарат құрылысы немесе жабдық орнату). Еңбек шартына қарағанда, мердігер шарты бойынша тек жұмыс (қызмет көрсету) ғана емес, сонымен қатар шарттың орындалуы бойынша нәтиже де ұсынылуы керек. Атаулы шартты жасау барысында тараптардың екі негізгі міндеттемелері бар:

- Кәсіпкер белгіленген мерзім ішінде өзінің міндеттемелерін орындауы және тапсырыс берушіге лайықты түрде тапсыруы керек.
- Тапсырыс беруші орындалған жұмысты (қызмет көрсетуді) қабылдап алады және шартқа сәйкес ақысын төлейді.

Жазбаша шарт жасау ұсынылады. Ережеге сай, бұл шарт күрделі және көлемді.

## Еңбек шарты

Еңбек шарты- бұл жұмысшы мен жұмыс берушінің арасындағы келісім. Ол ерікті формада, ауызша болуы керек және екі тараптың келісімі бойынша құрылуы қажет (мыс, жұмысқа қабылдау). Атаулы жағдайда сонымен қатар жазбаша шарт құру қажет. Еңбек шарты келесі тармақтарды қарастырады:

- тараптардың атауы мен мекен-жайы
- еңбек қарым-қатынасының басы, сынақ мерзімі мен қызмет сипаты
- еңбегіне сыйақы
- жұмыс уақыты және жұмыстан тыс сағаттар



- еңбек демалысының ұзақтығы мен өндірістік процесстің міндеттемелері
- шартты бұзу мерзімі
- орны, күні және тараптар қолы.

## Жалға алу және мүліктік жалдау шарты

Жалға алу және мүліктік жалдау шарты – бұл мүлікті жалға беруші/жалға алушы белгілі бір кезеңге немесе белгісіз кезеңге жер телімін, тұрғын жай немесе өндірістік үй-жай және басқа да мүлкін ұсынатын шарттық қарым-қатынас. Мүлікті қолданғаны, жалға алға алу үшін ай сайынғы төлемдерін төлейді. Сонымен қатар орны толтырылмас негізде де қолдануы мүмкін. Шарттың мұндай түрлері тараптардың еркіндігін қарастырады. Шешімдісі тараптардың келісімділігі болып табылады. Жалға беру/мүліктік жалдаудың жазбаша шарты келесі тармақтардан тұрады:

- тараптардың атауы мен мекен-жайлары
- жалға алатын/жалдау объектісінің нақты атауы
- ай сайынғы төлем мен қосымша шығындар
- жалға алу/жалдау мерзімі, жалға алу/мүліктік қарым-қатынастың аяқталуы мен шартты бұзу мерзімі
- жалға алушының құқығы мен міндеттемелері
- тараптардың қайсысының өзіне күрделі жөндеуді және сонымен қатар косметикалық жөндеуді алатындығы туралы келісімшарт
- мүлікті жалға беру/қосалқы жалға беру мүмкін бе
- құрылыс жұмыстары мүмкін бе
- орны, күні мен тараптар қолы.

Өндірістік жалға беру/жалдау барысында шартты бұзудың ұсынылған мерзімі бір жыл.

Жалға алу шарты мүліктік алға беру шартынан ерекшелігі бар, мұнда алға беруші жалға берілген мүлкінің жанында оның пайдаланылымына пайда алуға құқығы бар. Мүліктік жалдау шартының талаптарына қосымша жалға беру шартында жалға беруші үшін жалға беру мерзімінің бәсекелестігін болдырмауға және осы мерзімнің жалға беруші үшін аяқталуы бойынша тармақтарын келісіп алғаны жөн.

## Қарыз шарты

Қарыз шарты – несие беруші мен қарызгер арасындағы екі тараптық келісім. Шарттың жазбаша формасы ұсынылады. Егер несие беруші банк болып табылатын болса, онда олардың орнатылған шарт үлгілері қолданылады. Сізге негізді түрде қарыз шартымен, сонымен қатар басқа да шарттармен танысып алғаныңыз жөн. Туысқандар және таныс адамдарыңыздан қарыз алу барысында шарттың жазбаша қорытындысы жеткілікті.

Қарыз туралы келісім өзіне келесі тармақтарды қосып алады:

- тараптардың атауы мен мекен-жайлары (заемщик және несие беруші)
- қарыз көлемі
- пайыздар және пайызды төлеу мерзімі
- қарыз сомасы мен оны өтеу мерзімі
- шартты бұзу
- орындалу орны мен заңды сотқа қаралуға тиесілілік
- шартты жасасу орны, күні және қолы.

## Кепілгерлік шарты

Кепілгерлік – бұл үшінші тұлғаның міндеттемелері бойынша несие беруші кепілгер алдында кепілгер сөз алатын шарттық қарым-қатынас. Кепілгер үшінші тұлғаның міндеттемелері бойынша, егер соңғысы шарт талаптарын орындамаса, толық немесе ішінара жауап береді. Егер несие берушімен оның міндеттемелерін қарызгермен соттық тәртіпте күштеп орындату қабылданбаған болса, онда кепілгер өзінің міндеттемелерін орындамауға құқығы бар. Егер

- ол өзіне экспромиссорлы (абсолютті) кепілгерлікті алса;
- қарызгер мүлкі конкурстық немесе сот өндірісінде болса;
- қарызгер енді бұл елде тұрмайтын болса, кепілгер осы құқығын пайдалана алмайды.

Экспромиссорлы (абсолютті) кепілгерлік барысында кепілгерге тікелей қарызгер қарыз бойынша жүгіну құқығына ие. Кепілгерлік барысында шығын туындағаны немесе кіріс төмендеуі жағдайында кепілгер несие беруші қарызгерден сол бөлігін ала алмағанының жауапкершілігін көтереді.



## Бақылау-кассалық машиналары не үшін қажет (БKM)?

ҚР территориясында сауда операциялары, жұмыс, қызмет көрсету бойынша қаржылық есептер бақылау-кассалық машиналары (БKM) міндетті қолданылуымен жүргізіледі. Қол ақшамен жұмыс істейтін барлық кәсіпкерлер дерлік клиенттермен есеп жасау барысында БKM болғаны және пайдаланғануы қажет.

**Бақылау-кассалық машиналары** –бекіту жадысының блогы бар арнайы электронды құрылғы және тауарлар, жұмыс, қызмет көрсету барысында жүзеге асырылатын ақшалай есептер туралы ақпаратты көрсетеді.

БKMдұрыс, анық болуы керек. Оның типі мемлекеттік реестрге тіркелуі керек.

Егер сіз қызмет төлемі бойынша сауда терминалымен жабдықталған компьютерлі жүйе болып табылатын БKM қолданатын болсаңыз, Сіз әр терминалды қолдану орны бойынша салық органына есепке тұруыңыз керек.

Шатырмен шығулар саудада қолданылатын БKM салық төлеуші тұрған мекен-жайы бойынша салық органына есепке қойылады.

Салық органдарына есепке бақылау-кассалық машиналарына өзге, компьютерлі жүйе болып табылатынБKM орнату үшін, Сіз салық органына мыналарды өткізуіңіз керек:

- 1) БKM-ны есепке қою туралы өтініш;
- 2) салық төлеуші туралы мәліметтері бар БKM;
- 3) дайындаушы зауыттың төлқұжаты;

4) салық төлеушімен қол ақша есебінің кітабы мен тауарлық чек кітабына тігілген, нөмірленген және қолмен және мөрмен бекітілген. Қол ақша есебінің кітабы – қол ақшаның, тауарлық чек, БKM белгілеу жадысының көрсеткіштеріндегі ай сайынғы айналымының журналы. Тауарлық чек кітабы - кітапқа енгізілген тауарлық чегінің жиынтығы. Кітапты салық органынан алуға немесе өзіңіз жасауыңызға болады. Кітапқа мұқиятты түрде қараған жөн – жақсылап толтыру, оның толтырылмы бойынша салық органдарының талаптарын сақтау.

Егер сіз компьютерлік жүйе болып табылатын БКМ қоятын болсаңыз, сіз салық органына мыналарды беруіңіз керек:

1) БКМ есепке алу туралы өтініш;

2) Компьютерлік жүйенің функционалды мүмкіндіктері мен сипаттамаларының қысқаша сипаты;

3) Салық органында компьютерлік жүйенің моделіне есепке қоюға арналған қойылым мен оған қолжетімділігін қамтамасыз етуге берілген «Салық инспекторының жұмыс орны» модулін қолдану бойынша нұсқаулық.

Өтінішті қабылдауды растау мыналар болып табылады:

1) Сұранымның екінші данасы салық төлеушіде қалатын тегі, аты, қызметкер қолы мен өтінішті қою күнін ұсыну жолымен салық органының қызметкерінің өтініш қабылдау туралы белгісі;

2) шығыс құжатының кіруін қабылдау мен беруі туралы мәліметтерін көрсететін таллон.

Компьютерлік жүйе болып табылатын БКМ есепке қою бойынша сіз міндеттісіз:

- компьютерлік жүйеде фиксальді жұмыс режимін орнатуға;
- БКМ тіркеу карточкасын беруге.

Алайда егер БКМ моделі мемлекеттік реестрде БКМ жоқ немесе ол ақаулы болса, онда олар тіркеу есебіне қояды.

БКМ пайдалану барысында салық төлеушінің жауапты тұлғасы (сатушы немесе кассир):

1) БКМ пайдалану бойынша нұсқаулыққа сәйкес тауар, жұмыс, қызмет көрсету құнын енгізу операцияларын жүргізеді;

2) Электр қуатының болмауы жағдайында немесе БКМ ақаулығында тауарлық чек толтырып береді;

3) Қол ақша есебінің кітабын толтырады;

4) Ауысым аяқталуы жағдайында БКМ моделінің дайындалу талаптарына сәйкес ауысым есебін (Z-есебін) шешіп алу жолымен «ауысым соңы» үдерісін орындайды.

Мөр немесе толық толтырылу күнінен 5 жыл ішінде сақталуы керек:

- ауысым есептері;
- қол ақша есебінің кітабы;
- товарлық чек себінің кітабы;
- күшін жою, қайтару чегі;
- күшін жою, қайтару операциялары жүргізілген чектер.

Қолданылатын терминалдардан өзге БКМ үшін ауысым кезеңі 24 сағаттан аспауы керек.

Терминалдармен жабдықталған БКМ үшін ауысым кезеңі салық төлеушімен белгіленеді және 1 айдан аспауы керек.

БКМ мына жағдайларда ақаулы болып саналады:

1) басып шығармайды, түсініксіз басады немесе бақылау чектеріндегі деректемелер толық басып шығарылмайды;

2) фискальді жадының деректерін алу мүмкіндігі жоқ;

3) салық органының пломбасы жоқ немесе зақымданған;

4) дайындаушы зауыттың таңбасы жоқ.

БКМ ақаулығы жағдайында сіз техникалық қызмет көрсету орталығына хабарласуыңыз керек және егер жөндеу жүргізу салық органының пломбасын алмай жасау мүмкін болмаса, ақаулық себептері, жөндеу жүргізу мерзімі көрсетілген қорытындыны алыңыз. Осыдан кейін 3 жұмыс күні ішінде салық органына мыналарды беруіңіз керек:

1) БКМ тіркеу картасының нөмірі, күні көрсетілген өтініш және ақаулық болған күнінің есебіне сомалық көрсеткіштерінің есептегіші;

2) Жөндеу жұмыстарын жүргізу мерзімі мен ақаулық себептері көрсетілген техникалық қызмет көрсету орталығының қорытындысы.

Өтініш қабылдаған күні салық органы ақаулықтарын жою үшін, БКМ пломбасының тұтастығының бұзылуына рұқсатқа келісім бері немесе бас тару туралы шешімін қабылдайды.

БКМ салық органына пломба тұтастығының бұзылуына рұқсат еткен күннен 15 жұмыс күнінен артық болмайтын мерзімде жөндеуден кейін пломбаны орнатуға берілуі керек.

БКМ-нан өзге сіз БКМ тіркеу барысында салық органына өзіңіз тапсырған кітаптарға мұқиятты болуыңыз керек. ҚР Салық кодексінің 650 бабына сәйкес БКМ пайдалану барысында міндетті талаптар қол ақша есебінің кітабын толтыру мен салық төлеушінің жауапты тұлғасының есебінің басқа кітаптары болып табылады. БКМ пайдалану барысында салық төлеушінің жауапты тұлғасының қолма-қол ақша есебінің кітабын толтыру және басқа құжаттары бойынша талаптарын орындамау салық есебін жүргізуін бұзу болып табылады және әкімшілік жауапкерлікке тартылады.

Ауысым ішінде кассаға ақша салу және ақша алу жауапты тұлғаның операциясының уақыты мен сомасын және қолын көрсете отырып, қолма-қол ақшаның есебі кітапқа енгізіледі. Қолма-қол ақша есебі кітабының формасы 2008 жылдың 30 желтоқсанында ҚР Қаржы министрлігінің «Салықтық әкімшіліктің кейбір мәселелері туралы» №637 Бұйрығымен бекітілді. Кассадағы нақты сома қолма-қол ақша есебінің кітапта көрінген сомасына сәйкес болуы керек.

БКМ тіркеу карточкасында көрсетілген мәліметтерді өзгерту барысында сіз 5 жұмыс күні ішінде салық органын ескертуіңіз керек.

Жағдайларда:

- тіркеу карточкасын жоғалту (бүліну),
- тіркеу карточкасында көрсетілген мәліметтердегі өзгеріс,
- тіркеу карточкасында сәйкестендіру кодының болмауында салық органында тіркеу карточкасын ауыстыру жүргізіледі.

Жағдайларда:

- 1) қолма-қол ақша арқылы сауда операциялары, жұмыстарды орындау, қызметтер көрсету барысында жүзеге асырылатын ақшалай есептермен байланысты қызметтің тоқтауы;
- 2) егер мұндай өзгеріс басқа салық органына БКМ тіркеуді талап ететін болса, БКМ қолдану орнының немесе салық төлеушінің орналасқан орнының өзгерісі;
- 3) техникалық ақаулықтарға байланысты БКМ бұдан әрі қолдануының мүмкін болмауы;
- 4) мемлекеттік тіркеуден БКМ шығару;
- 5) ҚР заңнамасына қайшы келетін басқа жағдайларда сіз есептен БКМ шығаруыңыз керек.



## IV МАРКЕТИНГТІК ҚЫЗМЕТ

### Маркетинг дегеніміз не?

Кез-келген бизнес сатып алушы табылған уақытта шығады. Пайда алу үшін, сіз өзіңіздің тұтынушыларыңыз сатып алатын тауарды ұсынуыңыз керек. Сізге оның қажеттілігіне қарағанда, өзіңіз сатып алуы туралы ойлайтындығын білгеніңіз маңызды. Сіздің тауар немесе қызметті сатпауыңыз керек, **керісінше қажеттілікті қанағаттандыруыңыз керек. Қажеттілік сұранысты құрылымдайды. Сіз тауар немесе қызмет ұсынасыз, тұтынушы – ТӨЛЕЙДІ!**

Сізге өзіңіздің бәсекелестеріңізге қарағанда қажеттілікті жақсырақ қанағаттандыра алуға үйренуіңіз керек. Ал бұл үшін сізгеі тқтынушы нені қажетсінетіндігін, оның тілегін, мұқтаждығын, мүддесін, ұнататындығын білуіңіз және түсінуіңіз керек. Бұдан өзге өзіңіздің тауарыңыз немесе қызметіңізді меңгеруіңіз, тауар түрін, сапасын, бейнесін бақылауыңыз, баға деңгейін игеруіңіз, қоймалауыңыз, тасымалдауыңыз, тұтынушылар тобын және сатылым әдісін анықтауыңыз, клиенттерге сатып алуына себеп болуыңыз керек.

Нарық **айырбасты** ұсынады – бір жеке меншік иесінен басқаға тауар қозғалысы. Сіз айырбасты жүзеге асыру үшін, **ЖҰМЫС ІСТЕУІҢІЗ** керек (мысалы, сіз клиент ақшасына адам қажеттілігі және мұқтаждығын қанағаттандыру үшін қолданылатын тауарды айырбастайсыз).

**Маркетинг** – бұл тауар және қызмет көрсету нарығының білімі және сіздің өзіңізге және сіздің клиенттеріңізге тиімді айырбас құру үшін қабылдауыңыз керек болатын әрекеттер.

Қабылдауы қажет болатын бірінші әрекет – **бизнес-идеяны** табу. Екінші шешім – **нақты нарық пен нақты территориядағы ағымдағы жағдайлар талдауы**. Үшінші шешім – **тауар немесе қызметті қалай сату**.

Айналаңызға оймен талдау жасағаннан кейін, Сіздің өніміңізді және Сіздің қабілетіңізді өтім нарығына бағыттауыңыз керек. Маркетинг тек ісіңіздің ашылғандығы туралы жарнамамен немесе назар аудару үшін, парақшалар таратумен шектелмейді. Маркетинг - бұл жарнамадан да үлкен дүние. Бұл - нарықтағы оңтайлы мүмкіндіктерді жоспарлы іздеу және уақытылы тану. Маркетинг тек ірі кәсіпорындарға ғана қажет емес. Нақты шағын және орта бизнес кәсіпорны олардың икемділігінің арқасында, егер олар уақытылы табылған болса, нарықтық өзгеріске тез уақытта әсер бере алады.

Егер сіз мақсатыңызды нақты айқындаған болсаңыз, белсенді маркетингті қызметтің мағынасы бар. Іс-шараларды өткізумен сіз неге қол жеткізгіңіз келеді? Мұндай мақсаттарды жеке өндірісте немесе жеке клиенттерде, түсімді арттыру, жаңа сатып алушыларды тартуда айналымның белгілі бір өсімі ретінде өлшенетін фактілермен көрсетуге болады. Алайда мұндай мақсаттар танымалдықтың жоғарғы дәрежесі мен жақсы бедел сияқты өлшенбейтін ауқымымен көрінеді.

## Маркетинг құралдары

Кәсіпкер ретінде сіз нарықтың алдына шығатын және алдыңызға қойған мақсатқа қол жеткізе алу көмегімен құралдарды орналастырасыз. Сіздің әрекеттегі құралдарыңыз мыналар болып табылады:

- **Өнім және өндіріс бағдарламасы:** сіз нарық тауашасына түсетін өзіңізге ассортиментті анықтап аласыз. Сіз клиенттерге өнімді «бір қолдан» тікелей ұсына алатындай деңгейге өз өндірісіңізді қойыңыз. Сізге Өзіңіздің сатып алушыларыңыздың ұнатуына қарай ыңғайлануыңыз керек. Өзіңіздің ассортиментіңізді, жаңа және болашаққа бағдарланған өнімдеріңізді толықтырыңыз. Қатаң бәсекелестік немесе жоғары өндірістік ұсталымдар күшіндегі түсім әкелетін тауарды өз бағдарламаңыздан шығарыңыз.

- **Бағалар мен талаптар:** клиент үшін баға анықтаушы болып табылады, алайда тауарды таңдау барысында дара өлшем болып табылады. Көптеген тауарлар, әсіресе жоғары сапалы өнімдер (люкс-өнімдер) қымбат болғанына қарамастан, сатылып алынады, кейде тіпті, олар қымбат болғандықтан да, сатылып алынады. Баға саласында өзіңіздің өніміңізге қосымша пайда беріп немесе тауарды төмен бағаға емес, қол жетімді бағамен саудалап, таза бәсекелестіктен бас тартыңыз.

- **Жарнама және өтімді ынталандыру:** осы құралдарды қолдану жолымен аздаған тиімділікке қол жеткізуге болады (13-тарауды қар.).

- **Өтім формасы:** Кәсіпорын өздерінің клиенттерімен тікелей жұмыс істеп немесе ірі және шағын көтерме саудалық тауарлы фирмалар арқылы өзінің өнімін ұсына алады. Жаңа өтім формасына қатысты франчайзинг болып табылады.

- **Сервистік қызмет көрсету:** жақсы ұйымдастырылған сервистік қызмет көрсету орындары ұзақ уақыттар бойы клиенттерін ұстап тұра алады. Сервис жоғары сапалы өнімдер сатып алуда немесе қызмет көрсету барысында аса маңызды рөл атқарады.

Маркетинг құралдары арасындағы айырмашылықты жақсы түсіне алуыңыз үшін, кейбір анықтамаларды келтірейік:

**Жарнама** — бұл тауар және оның қасиеттері туралы тұтынушыларды көбірек ақпараттандырудың жеке емес ұсыным формасында демеушімен төленіп ұсынылған идеялары, тауарлар және қызметтері және аса тиімді құралы.

**Өтімді ынталандыру** — бұл жеке өнімдерді сатуды жеделдету немесе арттыруға бағытталған қысқамерзімді ынталандырғыш құралдар.

Егер жарнама тауарды сатып алу пайдасының дәлеліне алып келетін болса, онда өтімді ынталандыру мұның неге тезірек жасау керектігіне түсінік береді.

Өтімді ынталандыру ықпал етеді:

- жаңа тауарды нарыққа сәтті енгізуге;
- тауарға шынайы берілуді құруға;
- сатылым көлемін қысқамерзім ішінде арттыру және тауарлық қорды төмендетуге;
- сатып алу жиілігін арттыруға;
- нарыққа жаңаларын шағарар алдында тауардың ескірген түрлерінен азат етуге;
- өндіруші мен сатушылар арасындағы серіктестікті арттыруға.

**PR (public relations)** — фирма аса сәтті жұмыс жасау үшін және оның беделін арттыру мақсатында қоғамдық пікірді ұйымдастыру.

Қоғамдық пікірді құрудың негізгі әдістері

• Жаңалықтар немесе пресс-релиздер баспа өкілдерімен берілетін бір- екі бетті көлемдегі баспа ақпаратын танытады.

- Демеушілік қолдау
- Мақалалар. Мақалаларда пресс-релиздерге қарағанда нақты ақпарат беріледі.

Кәсіпкерлердің бірде-бірі маркетинг құралдарын жекелей қолданбайды. Маркетингті саясат жеке құралдарды – «аралас маркетинг», немесе «маркетинг-микс» деп аталатындарды парасатты және құрылымды қолдануды талап етеді. Маркетинг құралдарының ішінен бірі нарықта сәйкес позицияға байланысты үнемі үстем мәнге ие. Маркетинг құралдарын келісімді қолдану қажет.

Маркетинг – бұл сіздің ұзақ мерзімді міндетіңіз. Нарық үнемі өзгеріп отырады. Клиенттердің тірегі, нарық жағдайлары өзгереді, жаңа бәсекелестер табылады. Сіз нарықты зерттемей, жетістікке қол жеткізе алмайсыз. Сізге өзіңіздің айналаңыз туралы ақпарат қажет:

- клиенттер туралы ақпарат,
- бәсекелестер туралы ақпарат,
- нарық жағдаяты туралы ақпарат,
- техникалық даму туралы ақпарат.

Нарық дамуын бақылаңыз және Сіздің кәсіпкерлік саясатыңызды сәйкес өзгеріске бағыттаңыз. Өзіңіздің ісіңіздің нәтижелерін бақылауда ұстауыңызды еш уақытта ұмытпаңыз. Осылайша, Сіз өзіңіздің шешіміңіздің дұрыс-бұрыстығын түсіне алатын боласыз және мүмкін болатын қателерді ұғына аласыз.





## V КӘСІПКЕРГЕ АРНАЛҒАН ҚАРЖЫ

Жеке кәсіпкерлікті ашу бүгінгі таңда жеке қаржылық мүмкіндігіңізден асатын ірі капиталды салудың үлкен жағдайларын талап етеді.

Егер өзіңіздің жеке капиталыңыз жеткіліксіз болса, басқа жақтардан қаржы тарту есебінен тиімді қаржыландыру туралы ойлану қажет.

### Қаржыландыру жағдайындағы қарапайым қателер:

Негізгі себеп—қаржыландыру қателері:

- жеке капиталдың тым аз сомасы;
- банкке уақытылы бармау;
- инвестицияны қаржыландыруға арналған контокоррентті несиесі қолдану;
- жеткізушілерге үлкен тәуелділік;
- қаржыландырудың қоғамдық көзін қолданбау;
- капиталдағы қажеттілікті жеткіліксіз жоспарлау;
- «мәселесіз» және «арзан» несие деп аталатындарды ойланбай алу.

Кез-келген негізгі қаржыландыру, сонымен қатар жаңа бастап келе жатқан кәсіпкерлердің қызметтерін қаржыландыру үшін, жеке ақшалай қаражаттар болуы керек.

Жеке ақшалай қаражат бірінші кезекте капиталды алыс-беріс қажеттілігінің кезігін төмендетеді. Сіздің жасап отырған кәсіпорныңызды қаржыландыру туралы Сіздің банкіңізбен келіссөздер жүргізгеннен кейін ғана Сіз жеке қаражаттың маңызды функцияға ие екендігіне көзіңіз жетеді:

- Қауіпсіздік және тәуекелден қорғалым қаржылары.
- Жеке капиталдың қажетті минимумының болуы төлемге қабілетсіздік немесе үлкен қарыз түзілуіне және сонымен банкроттыққа шағын жоғалтулар алып келмеуін қамтамасыз етеді.
- Несиеге қабілеттілік бағаларының өлшемдері

Сіз жеке ақшалай қаржыңызды көбірек салатын болсаңыз және өзіңіздің жалпы инвестицияңызға өз капиталыңыздың үлесі де соншалықты жоғары болады, несиелік мекемелермен келіссөздер жүргізу барысында Сіздің күйіңіз де жақсырақ болады.

Сіздің өзіңіздің жеке капиталыңыздың мейлінше аз сомасы қандай болуы керек? Жеке капиталдың мейлінше төмен үлесінің бір мәнді шегі жоқ. Мысалы бизнесті қолдау үшін, мемлекеттік қаржылық көмегін қолданғыңыз келсе, кәсіпорынға өзінің жеке қаражатының "белгілі бір үлесін" салуы керек. Жеке ақшалай қаржының үлесінің мысалдық көлемі ретінде кем дегенде инвестициялық шығынның жалпы сомасынан 20% бағдарлау керек.



## Жеке салымдармен іс қалай болады?

Жеке салымдар белгілі бір көлемде болуы мүмкін, алайда олар қайта бағаланып отырады. Қайта бағалау барысында олар қымбат қосымша қаржыландыруға немесе төмен өтімділікке алып келеді. Бір жағынан жеке капитал салымы кәсіпорынның қайта құрылымы немесе кеңейтілуі саласында алыс-берісті капиталдың қажеттілігін төмендетеді.



## Несие түрлері

Сіздің жеке ақшалақ қаржыңызбен және жеке салымыңызды реттеп болғаннан соң, Сіз өзіңіздің кәсіпорынды құру бойынша жоспарларыңызды толық қаржыландыру үшін, қарыздық капитал, яғни несиелер қажет болатынын көресіз.

## Инвестициялық несиесі

Инвестициялық несиесі кәсіпорынның негізгі капиталын қаржыландыру үшін қызмет етеді (ғимарат/құрылым, станоктар, автокөліктер және т.б.).

Қазақстанда ортамерзімді инвестициялық несиелер беріледі (5 жылға дейін). Батыс өнеркәсіптік – дамыған елдерде 20 жыл мерзіміне беруі әдеттен тыс болып табылады.

Аннуитетті көмек қарызында несиесі бойынша төлемдер (пайыздар мен негізгі төлемдер) барлық қызмет ету мерзімінде өзгеріссіз қалады. Мұндағы басымдылық негізгі қарыз қалғанына пропорционалды төленетін сомаларда, көмек қарызына қарағанда, бастапқы жылдары төмен болатындығында жатыр. Осындай көмек қарызының арқасында Сіз өзіңіздің кәсіпкерлігіңіздің қалпына келу кезеңіндегі қиындықты жеңіл өткере аласыз.

Негізгі қарыз қалдығының өтелетін пропорционалды сомасындағы қарыз көмектерде өзіңіз салу керек болатын жарна бастапқы жылдары (пайыздар мен негізгі қарыз) аннуитетті көмек қарыздарда жоғары, ал кейін жарна сомасы азаятын болады. Көбінесе бұл жүргізілген инвестициядан кіріс қисығына сәйкес келеді: бастапқы жылдары жоғары пайда, кейінгі жылдары кірістің азаюы.

## Контокоррентті несиесі (овердрафт)

Контокоррентті несиесі (овердрафт) ағымдағы іскерлік қатынастар мен төлемдерде қызмет етуге арналған. Осы «ағымдағы шот» арқылы ақшалай қаражаттардың барлық есептелулері жүргізіледі, чектер жаздырылады және банкке белгілі бір операциялар жасауға ұзақ мерзімді тапсырмалар беріледі. Сіз осы несиесімен белгілі бір келісілген соманы еркін жұмсай аласыз. Мұндай несиесі бюрократтық желілер мен икемдерден ауырлық келтірмейді. Пайыздар тек нақты несиесі алған сомаға есептеледі. Контокоррентті несиесі қысқамерзімді қаржыландыруға, яғни айналым қаржыларын қолдануға арналған.

## Жеткізушімен берілетін несиесі (коммерциялық несиесі)

Несиенің ең оңтайлы түрі - жеткізушімен берілетін несиесі. Оған ресми түрде сұрау салу керек, ол сенімділік нәтижесіне берілмейді. Мұндай жеткізушімен берілетін «несиесі» Сіз төлемді тауар немесе қызмет көрсетуді алу барысында емес, кейін жүргізуіңізбен туындайды. Жеткізуші Сізге барысында ережеге сай 30 күн құрайтын төлем уақытын ұлғайтқан мүмкіндік береді. Егер Сізде бірнеше жеткізуші болатын болса, онда сіздің Несиеніңіздің аясы едәуір кеңейетін болады.

Бастапқыда жеткізушімен берілетін несиенің ешқандай құны жоқ сияқты!

Төлем талаптары «Сконтонның 3% есебімен шот алғаннан кейін, 10 күн ішінде немесе бұл бағасын кемітусіз 30 күн ішінде төлемін білдіретіні туралы ойладыңыз ба және егер сіз сконто есебіңіз 30 күн ішінде төлем жасаса сіз қандай пайызды қабылдайсыз?

## Лизинг

Лизинг үнемі қызығарлық баламалы қаржыландырудың рөлін атқарады. Лизинг – бұл болашақта алуға мүмкін болатын өндірістің негізгі қаражаттарының жалға алу формасы, алайда бұл негізгі алғышарт бола алмайды.

Осымен қатар лизингтің қаржыландыру сипаты бар, алайда оны барлығы ескеруге болмайды

## Басымдылық

- Өз капиталыңыздың үнемділігі;
- Көмек қарыз қаржыландырылуының несиелік желісін сақтау;
- Несте және көмек қарызының шекті сомаларын алуға кепілдікті қамтамасыз етулі сақтау;
- Өтемпаздықтан босату;
- Есептердің сенімді базасын құру.

## Кемшіліктері

- Үнемі ұсталым артуы;
- Шарт жасаудағы қиындық;
- Лизинг нарты бойынша ұзақмерзімді міндеттемелер;
- Жоғары қосымша шығындар (сақтандыру және т.б.).

## Лизинг қай уақытта тартымды?

- Жоғары пайдада;
- Кәсіпорын кеңейткенде;
- Елеусіз өзіңіздің қаражаттарыңызда.

## Несие қанша тұрады?

Несиенің құны өзіне тек қана пайыздарын қоспайды, ол көптеген ықпалдарға ұшырайды:

- пайыздық мөлшерлеме;
- көмек қарызды өтеу мерзімі;
- негізгі қарызды өтеуден босатылған мерзім;
- төлем жиілігі (жарна саны);
- төлем мерзімі (сіз жарна төлейтін күн);
- пайыз есебі (пайыздық үлестің, жарнаның жоғарылағандығы анықталған сәт);
- өтеу есебі (өтелетін үлесінің негізгі қарыздан қалғанына есептелетін сәті);
- комиссиялық сыйақы;
- шет ел валютасында несие курсының айырмашылық тәуекелі;
- ұсталымдар/қосымша шығын.

Несиені тек қана пайыздық мөлшерлемеден есептемеу керек, сонымен қатар несие ұсынылымының талаптарын да назарға алған жөн.

## Банктік несие не үшін қажет?

Бизнестің қалыптасу кезеңінде сіздің тұрғын үйіңіз кеңсе немесе қойма сияқты, мобилді телефон – жеке мақсаттарға, сонымен қатар кәсіпкерлік мақсаттарға қолданылуы мүмкін, ал тауарды сатудан түскен пайда – сіздің отбасыңызды азықтандырады. Алайда тәжірибелі және сауатты кәсіпкер «кәсіпорын мүлкі» мен жеке мүлкінен, «кәсіпкерлік пайдасынан» жеке кірістің арасына бөлек есептер жүргізеді.

Несиелік ресурстарды тартудағы қажеттілік кез-келген кәсіпкерде, тіпті табысты кәсіпкердің өзінде де туындайды. Біреулерге несие ағымдағы мәселелерін шешу үшін, басқаларға бизнесті дамытуға, үшіншілерге – өзінің бизнесінің кірістілігін арттыруға қажет болады.

**Бизнес мақсаттарға арналған несие** – бұл сіздің бизнесіңізді арттыруға арналған несие. Жаңа жабдық, үй жай, шикізат, тауар сатып алу – бұлардың барлығы сіздің бизнесіңіздің құрамы және олар несие есебінен қаржыландырылуы керек.

Әрине, қарызгер барынша төмен пайыздық мөлшерлемеден және оңтайлы талаптарынан шығатын несиені таңдайды.

Несиенің басты басымдылығы бірден сіздің тілегіңізді жүзеге асыруға мүмкіндік береді. Бұл – автокөлік сатып алу немесе сіздің жеткізушіге тауарына төлеміңіз болуы мүмкін. Алайда несие алу банк орнатқан белгілі бір жосықтармен байланысты. Мұнда банк заңға қайшы келетін басқа ештеңе талап етуге құқығы жоқ.

## Несиені қамтамасыз ету

Банкпен келіссөздер жүргізу барысында Сіз ешбір несие сәйкес салықтық қамтамасыз етудің берілмейтінін көресіз.

Алайда қандай жағдайда несиені қамтамасыз етілгеннен гөрі Сіздің несиені төлеу қабілеттілігіңіз маңызды.

Несиені қалай қамтамасыз етуді ұсына аласыз?

- Ғимарат
- Несие берушіге қарызды қамтамасыз ету иелігін беру.
- Шығын туындаған жағдайда жеке кепілгерлік.
- Несиені кепілдендіру бойынша қоғамнан шығын туындаған жағдайдағы кепілгерлік (Қазақстанда әлі жоқ).
- Аудандық, облыстық, республикалық кепілгерлік ұйымдар.

Сіздің ұсынып отырған несиелік қамтамасыз етулеріңіз өтімді, яғни нарықта жүзеге асырылатын болуы керек

## **Бұл туралы ойланыңыз:**

Кепілгерлік қызметтер, ережеге сай, өзінің құны болады – кепілгерлікке берілетін комиссия (кепілгерлік берілетін сомадан 1% шамасында)

Сіз сонымен қатар кепілгерлік Сіздің несиеніңізден «шамадан тыс» асып кетпеуі туралы, қажеттіге қарағанда көбірек кепілдік қамтамасыз етулер ұсынылмауы туралы ойлануыңыз керек.

### **Мысал**

|                                  |                 |
|----------------------------------|-----------------|
| Жеке заттар                      | 874 000 теңге   |
| Несие                            | 1 600 000 теңге |
| Контокоррентті несие (овердрафт) | 100 000 теңге   |
| Қаржылық заттар:                 | 2 574 000 теңге |

|                                             |                 |
|---------------------------------------------|-----------------|
| <b>Қандай сома қамтамасыз етілуі керек?</b> |                 |
| Капиталдағы қажеттілік                      | 2 574 000 теңге |
| - жеке қаржы                                | 874 000 теңге   |
| -мыс, несие берушіге иелік ету құқығы       |                 |
| - көлікке (50%)                             | 500 000 теңге   |
| - транспорттық заттар (50%)                 | 250 000 теңге   |
| Кепілдік қамтамасыз етудің болмауы          | 950 000 теңге   |

Атаулы мысалмен келісе отырып, 140%-ға несие қамтамасыз ету барысында Сіз 1.330.000 теңге сомасына кепілдік қамтамасыз етуді ұсынуыңыз керек.



## Банкті қалай дұрыс таңдау керек?

Банкпен серіктестік шешімін қабылдау процесі өзіне бірнеше кезеңдерін қосып алады:

- Оңтайлы несиелендіру нұсқасын іздеу, банктердің несие беру талаптарын қарау;
- Бизнесінің нақты міндеттерін шешу үшін банк таңдау.

Клиенттің банкпен серіктестік жасау туралы шешім қабылдауы көптеген талаптарға байланысты болады. Пайыздық мөлшерлеме —несиенің толық сомасына ықпал ететін бірнеше көрсеткіштерінің бірі ғана.

Банк жаңа бастап келе жатқан кәсіпкерлермен іскерлік жасау барысында өздерін өте абайлап ұстайды. Сіздің келіссөздеріңіз банкпен сәтті болуы үшін, Сіз келесілерге назарыңызды аударуыңыз керек:

- Талқылауға жеткілікті уақыт қалдыру есебімен келіссөздер жүргізудің мерзімін уақытылы келісіңіз.
- Сенімділік атмосферасын жасаңыз және барлық қажетті ақпараттарды ұсыныңыз.
- Өзіңізді сұраушы ретінде қараңыз, ал несие беруді сатып алушымен келіссөздер және кеңесті ұсыну туралы келісім ретінде қабылдаңыз.
- Сіз сұрақтарға нақты және дәл жауап берген сайын дұрыс болады.
- Нақты концепцияны ұсыныңыз—негіздеме (бизнес-жоспар/ техникалық-экономикалық негіздеме):
  - инвестиция жоспары (шығындар ұсынысы мен есебі);
  - кәсіпорын құру бойынша сіздің жоспарларыңыздың сипаты мен негіздемесі; өмірбаян;
  - кәсіби қалыптасу жолы;
  - қажеттілігіне қарай жалға алу шарты, құрылтайшы шарты және т.б.; айналым мен пайданың шолуы (пайдалылық шолуы).

**Ойланыңыз:**

Сіз қаншалықты әңгімелесуге дайындалған болсаңыз, соншалықты оң шешім алу мүмкіндігіңіз бар. Банк «орында» өндірістік жағдайды жиі тексергісі келеді. Өндірістік орыныңызды сәйкес түрде дайындаңыз.



## VI ҚЫЗМЕТКЕРЛЕРДІ БАСҚАРУ

### Қызметкерлердің бизнестегі рөлі қандай?

Кез-келген бизнесте адамдар басты капитал және құнды ресурс болып табылады. Сондықтан егер сіз пайда әкелетін сенімді іс жасағыңыз келсе – өзіңіздің бизнесіңіздің адамдар қорын жасаңыз және нығайтыңыз.

Бизнесті бастау үшін, Сізге қызметкерлерге қатысты мәселелерге жауап беруіңіз керек:

- Компанияда қандай қызметтер болмақ ( мысалы, есеп операциясы, клиенттер іздеу, келіссөздер жүргізу, қорларды сақтау және т.б.)?
- Маған жұмыскерлер қажет пе?
- Жұмыскерлер маған не үшін қажет?
- Жаңа клиенттерді іздеу және тартумен кім айналысатын болады?
- Клиенттерді кім алып жүреді?
- Бухгалтерлік есепті кім жүргізбек?
- Қызметкерлер есебін кім жүргізеді?
- Сауда қызметкерлері кім және неге үйретеді?
- Мен өзім не жасай аламын?
- Нақты немен жасауым керек?
- Мен өзім не істейтін боламын?
- Не үйрену керек?
- Қандай салада маған білім керек: келісе білу, тиімді басқару, қызметкерлерді басқару, қарамағындағыларға нақты және дұрыс міндеттер қоя білу?

Кәсіпкер ретінде Сізге өзіңіздің жұмыскерлеріңізді басқара білуіңіз керек. Қызметкерлерді басқарудың негізгі мақсаты – өзіңіздің бизнесіңізге адамдар арқылы нәтижелілікпен қамтамасыз ете білу.

Өзіңіздің ісіңіздің дамуының бас кезінде өзіңіздің күшіңізбен немесе жұмыскерлердің минималды санымен шығуыңызға болады. Өз ісін жаңадан бастап отырған кәсіпкерге жұмыскерлер таңдау мәселесінде мұқиятты түрде және салмақты түрде келу керек. Сіздің ісіңізге идеяңызды қолдай алатын, дамуға ұмтылуыңызды қолдайтын және жұмыстан қорықпайтын адамдар қажет. Сізбен бірге жұмыс істеп отырған адамдар сапасынан сіздің

бизнесіңіздің болашағы айқындалады. Кәсіпкер Франсуа Госсье сөзімен айтқанда, бастысы – бастапқы қызметкерлерді таңдауда қателеспей және жақсы команда құра білу.



## Қызметкерлерді таңдауды қалай жүргізу керек?

Үміткерді таңдау үшін, ақпараттың әр түрлі көздерін (газет, журнал, ражио, теледидар), жұмыспен қамтамасыз ету агенттігі, бірақ кейде жеке байланысыңыз, таныстарыңыз бен достарыңыздың ұсыныстарын қолдану керек.

Сізге үміткердің кәсіби деңгейі туралы ақпарат, оның жеке ерекшеліктері және еңбекке ұмтылысы туралы ақпаратты білу керек. Бұл сізге олардың әрқайсысынан алған жемісті жұмыскер өлшемдерін «қолдана отырып», үміткерлерді бағалауға мүмкіндік береді.

Жұмыскерлерді қабылдау барысында үміткерлерді бағалағанда әңгімелесу, сонымен қатар психологиялық және кәсіби сынақтау жолдарын қарастыруға болады.

Сізге үміткермен міндетті түрде әңгімелесу жүргізгеніңіз дұрыс. Әңгімелесуді потенциалды серіктестік келіссөздері ретінде қарастыру керек. Бұл тең тараптардың диалогы.

Келіссөздер өткізу үшін, өзіңізге және үміткерге ыңғайлы жағдайлар жасауыңыз керек. Бұл, әңгімелесуді жеке кабинетте, кеңседе, яғни «көзбе-көз», сіздің назарыңызды ештеңе аудармайтындай және кедергі келтірмейтіндей жағдайда жүргізу керек.

Әңгімелесу барысында сенімділік атмосферасын қамтамасыз ету, үміткерге достық нотасын баптау керек. Өзіңіз достық қарым-қатынаста болғаныңыз жөн.

Сіз қоятын сауалдар өзіңізге пайдалы ақпараттар бергені дұрыс, сондықтан әңгімелесуге дайындалған дұрыс. Биографиялық сауалдар көбірек ақпарат алуға, әңгімелесушіні ашуға мүмкіндік береді. Келесі сауалдарды қоюға болады: «Өзіңіз туралы айтсаңыз екен», «Алдыңғы істеген жұмысыңыз, Сіздің еңбектік қызметіңіз туралы сайтыңыз» және т.б. Жағдаяттық сауалдар адамның тұлғалық мінездемелерін тануға көмек етеді. Мысалы, «Сіз басқа қалада қалып қойдыңыз, мұнда ақша, құжаттарыңызды жоғалттыңыз. Не істер едіңіз?» Кәсіби сауалдар үміткерді біліктілігі деңгейінде тануыңызға мүмкіндік береді. Мысалы: «Атаулы тағамды әзірлеу барысында құрамы қандай болмақ?» аспазшыға қойылатын сауал.

Болашақ жұмыскер үшін жеке ұсынысыңызды анықтауыңыз керек: ол немен айналысатын болады, оның жұмыс уақытының қандай режимі бар, оның еңбегі қалай төленетін болады.

Аса күрделі құралдары тестілер болып табылады. Кәсіби тестілер кәсіби біліктілік деңгейін бағалау үшін қолданылады. Психологиялық тестілер – тұлға портретін береді. Әр түрді танымал журналдардағы тестілерді көңіл көтеру сипатта болғандықтан қолданбаған жөн.

## **Жұмысқа рәсімдеудің қандай ережелері бар?**

Өзіңіздің қызметкеріңізді жұмысқа қабылдау үшін, келесі қадамдарды орындағаныңыз жөн:

1. Болашақ жұмыскерден қажетті құжаттарын ұсынуын өтіну (жеке куәлік, диплом, ӘЖК, СТН, ЖСН, сертификаттар, санитарлы кітапша, үй кітабы және т.б.) және жұмысқа қабылдау туралы өтініш жазу.
2. Жұмыскердің барлық деректері, қызметі, еңбек шарты, еңбек ақысын төлеу талаптары жазылатын Еңбек шартын жасау (жеке куәлігінің №, СТН, ӘЖК, ЖСК, мекен-жай).
3. Жұмысқа қабылдау туралы Жеке құрам бойынша (бұйрықтарының 3 журналы жүргізіледі –жеке құрам, кадр, өндірістік қызмет бойынша) бұйрық шығару. Атаулы бұйрықта қызметі, еңбек қызметінің басталған күні мен негіздемесі белгіленеді – Еңбек шарты
4. Қызметкерді атаулы бұйрықпен таныстыру.
5. Қызметкерді қызметтік міндеттемелерімен таныстыру.
6. Қызметкерді еңбекті қорғау және қауіпсіздік техникасы ережелерімен таныстыру.

Жұмысқа қабылдаған уақытта, сіз жұмыс беруші ретінде ішкі еңбек тәртібінің ережелерімен, жұмыс берушінің қызметкердің жұмысқа қатысы бар басқа актілерімен таныстыру.

Жұмыс беруші 3 күндік мерзім ішінде жұмысшыны бұйрықта жұмыскердің қолымен расталған бұйрығымен жұмыскерді таныстыруға міндетті.



## **VII КӘСІПКЕРЛІК ТӘУЕКЕЛ**

### **Тәуекел туындауының қандай себептері бар?**

Бизнесті дамыта отырып, бизнес ортасының үнемі өзгеріп отыратындығын ескеру керек. Сіз үнемі не, қалай өзгеруі керек болатындығын үнемі біле аласыз. Сондықтан сіздің бизнесіңіздің жемістілігі өзгерістер немесе күрделі жағдайлар өзгеруінің мүмкіндігіне байланысты болады. Мысалы, Сіз өзіңіздің тауарыңызды сатпайсыз, тауар бүлініп кетуі мүмкін, теңге курсы өзгеруі мүмкін, жеткізушілер дұрыс жеткізбеуі мүмкін және т.б.

Кәсіпкерлік тәуекелі әр уақыттары бар!

Тәуекел – Сіздің қорлар бөлігін жоғалту мүмкіндігіңіз (қаупі), кірісті толық ала алмау қаупі немесе қосымша шығын жұмсау қаупі.



Сіз мына төмендегілер салдарынан жоғалтуларға ұшырауыңыз мүмкін:

- Табиғи апаттар (от, су, жер сілкінісі, боран және т.б.)
- Біреулердің қылмыстық әрекеттері
- Заңдар өзгерісі
- Сіздің серіктестеріңіз, бәсекелестеріңіз, жеткізушілеріңіздің әрекеттері
- Алдау
- Сіздің тұтынушыларыңыздың өзгеруі
- Қажетті жұмыскерлердің қайтыс болуы немесе сырқаттануы
- Тәуекелдер сыртқы және ішкі болып табылады.
- Тәуекелдің сыртқы факторлары:
- Экономикалық дағдарыс
- Қоғамдағы қылмыстың өсуі
- Инфляцияның жоғарғы қарқыны
- Саяси тұрақсыздық
- Заңнама өзгерісі
- Жосықсыз бәсеке
- басқалары.

Сыртқы ықпалдың барлығы екіге бөлінеді:

- Тікелей ықпал
- Жанама ықпалдар

Тікелей факторлар тікелей кәсіпкерлік қызметтерге өз ықпалын тигізеді. Жанама әсер ықпалы бизнеске ықпалын тигізе алмайды, алайда өзгерістер енгізе алады.

Ішкі тәуекелдер көзі Сіздің бизнесіңіз болып табылады. Бұл тәуекелдер Сіздің шешіміңізбен байланысты болуы керек.

- ✓ Ішкі ықпалдарға жататындар:
- ✓ Кәсіпкердің өзі, оның білімі мен кәсібилігі
- ✓ Кәсіпкердің фирма иесі ретіндегі тұлғалық сипаттамалары
- ✓ Серіктестер
- ✓ Жұмыскерлер, олардың кәсібилігі
- ✓ Кәсіпкерлік құпияны қорғау
- ✓ Басқару дұрыстығы
- ✓ және басқалары

Сізге қысқамерзімді және тұрақты тәуекелдер қауіп тудырады.

Қысқамерзімді – аз ғана уақыт ішінде Сізге танымал тәуекелдер (мысалы, тасымалдау уақытында көліктік тәуекел)

Тұрақты тәуекелдері – атаулы географиялық аймақта немесе экономикалық секторда сіздің бизнесіңізге үнемі қауіп тудырып отыратын тәуекелдер.

Өзіңіздің бизнесіңізді Сізге қолжетімді, сыни және апаттық жағынан болатын жоғалтуларды анықтау керек:

Жол берілетін тәуекел – түсімді жартылай жоғалту қаупі. Мысалы: Сіз 100 000 теңге алуды жоспарлаған едіңіз, алайда 30 000 теңге ғана алдыңыз.

Сыни тәуекел тек пайданы жоғалтумен ғана емес, сонымен қатар пайданы толық алмаумен сипатталады. Сіз тауарды 3 000 теңгеге сатуды жоспарлаған едіңіз, ал 100 000 теңгеге саттыңыз.

Апаттық тәуекел – ережеге сай банкроттыққа, яғни барлық қаражаттардың жоғалтуынаалып келеді. Мысалы сіз 300 000 теңгеге тауар сатып алдыңыз, алайда ештеңе сата алмадыңыз.

## Тәуекелді қалай төмендетуге болады?

Өндірістік тәуекелдерді Сіздің өзіңіз болдырмауыңыз немесе төмендете аласыз. Мұнда Сізге жеке қауіпсіздік шараларын қабылдауыңыз керек, мысалы, сигнализация орнату.

Сонымен қатар Сізге барлық мүмкін болатын қауіпке қызметкерлер назарын аударуыңыз керек. Құзіретті мемлекеттік ұйымдар Сізге жақсы ұсыныстар жасауы мүмкін.

Мүмкін болатын қауіп көзін табу және болдырмау үшін, кәсіпорындағы еңбектің ұйымдастырылуын және өндірістік процесстер барысын мұқиятты түрде тексеріңіз.

## Өрттен сақтандыру

Сіз Өзіңіздің кәсіпорыныңызды өрттен сақтандыру жолымен материалды шығыннан қорғай аласыз.

Сақтандырылған үмітке өрттен, найзағай соққысынан, жарылыстан, сонымен қатар ұшу объектілерінің құлауынан зақымдану немесе бұзылуының нәтижесінде төленеді (мысалы, кеңсе ғимараты, өндірістік және қоймалық орын, тауарлар және т.б.). Осылайша, сынғандарды тазарту, өрт сөндіру, сонымен қатар қорғау шарларымен шығындарға байланысты шығындардың орны толтырылады. Ақшаны, құнды қағаздарды сақтандыру жағдайларында қосымша келісімшарттар жасалуы керек.

## Бұзумен ұрлаудан сақтандыру

Сіздің мүлкіңізді бұзу және талаумен ұрланудан, сонымен қатар бұзудан кейінгі вандализмнен сақтандыруға болады. Егер сіздің сақтандырған мүлкіңіз жоғалған, бұзылған немесе зақымданған болса (мысалы, зақымданған ғимараттар, техникалық және сауда жабдықтары, автоматтар, тауарлар, ақша, құжаттар, жоспарлар, сызбалар және т.б.), Сіз өтемақы ала аласыз.

Мұндай сақтандыруларды жасау белгілі бір жағдайлармен жиі байланысты болып тұрады. Сондықтан да қауіпсіздік техникасы бойынша заңнамалық, ведомстволық жәнешарттық жазбаларын сақтау барысында мұқият болыңыз.



## Дауылдан сақтандыру

Дауылдан сақтандыру дауыл нәтижесінде зақымданған немесе бұзылған тікелей немесе жанама материалды құндықтарды (мысалы, ғимарат, үй-жай, шатыр, өндірістік жабдық, ақпарат тасымалдағыштар және т.б.) қорғауды ұсынады. Қосымша антенна ғимараттарына және газды жарық құрбышасына сыртынан бекітілген дүкендер терезелер мен витриналары сақтандырылуы керек. Сақтандыру полисінде дауыл түсінігінің дәл анықтамасы бар екендігіне назар аудару керек (мысалы, желдің мейлінше төмендігінде- 8).

Тәуекелдің дара түрлері көп бөлігінде сақтандырудың бір түрінде қорытылады:

## Кәсіпорынды жалпы сақтандыру

Кәсіпорынды жалпы сақтандыру, яғни көптеген жағдайлардан бір уақыттағы сақтандыру, өрт, найзағай соққысы, жарылыс, бұзумен ұрлану және вандализмнен, жарып өтуден (құбыр сынуы, аяз), сонымен қатар дауыл мен бұршақ нәтижесінде келтірілген залалдың орнын толтырады. Мұндай сақтандыруға ғимарат, техникалық және тауарлық өндірістік жабдық, тауар мен қорлары жатады.

Қосымша қорғанышты жинақтық сақтандыру ұсынады. Ол құнның артуы мен жаңа тұтынушылар негізінде сақтандыру (сақтандыру нысандары) құнын арттыруды қарастырады.

## Өндірістік тұрып қалудан сақтандыру

Тікелей материалды жоғалтулармен қатар (мысалы, өрт, бұзумен ұрлау, көлік апаты нәтижесінде) кәсіпкерде өндірістік тұрып қалу уақытында маңызды жоғалтулар туындауы мүмкін. Осылайша кіріспеннен жабылатын еңбек және капитал төлеміне (мысалы, жалдау төлемі) шығыны артады. Осындай қауіпті қатерде өндірістік тұрып қалудан сақтандыру ғана кедергі келтіреді. Сақтандырудың атаулы түрі жоғалған пайданың және ағымдағы шығынның орнын толтыруын, сонымен қатар залалды жою немесе төмендетуге бағытталған сақтандыруша шығынының өтемділігін қарастырады.

Мұндай сақтандыру Сіздің кәсіпорныңыздың жұмыс орныңызды сақтауға кепілдік беретін білікті жұмыскердердің болмауына еңбек ақы төлеуде жарамды және несие төлеміне қабілетті болып қала беруіне алып келеді. Бұдан өзге Сіздің кәсіпорныңыздың позициясы нарықта сол қалпында қала береді.

## Жүкті сақтандыру

Тауарларды жеткізу талаптарының аясында тасымалдау және жеткізу кәсіпорын үшін маңызды тәуекелмен байланысты болады. Жүкті сақтандыру тауарды тасымалдау уақытында тауардың кездейсоқ бұзылуы немесе жоғалуының орнын толтыруға мүмкіндік береді. Сақтандыруға барлық жолдармен тасымалданатын барлық тауар түрлері мен жүктері жатады.

Тауарлар құны ғана емес, бірақ ірі апат шығындары, үшінші тұлғамен келтірілген залал өлшеміне шығындар, сонымен қатар залалды жою немесе төмендетуге бағытталған шығындардың да орны толтырылады.

## Үшінші тұлғалар алдындағы жауапкершілігінен сақтандыру

Заң бойынша кәсіпкер фирма (заңды тұлға), кәсіпорынның иесінің өзінен немесе жұмыскерлері тарапынан адамдарға және мүлікке келтірілген залал үшін жауапкершілігін көтереді. Сондықтан әр кәсіпкер үшін, кәсіпорын есебінен жұмыскерлерді сақтандырудың осы түрі кәсіпорынға залалға қатысты өтемділігіне қатысты әділ наразылығын қанағаттандырады және әділетсіз ұсынылған талаптарын кейінге қалдыруынан сақтандыру маңызды. Тәуекелді шарттайтын барлық факторлар қарастырылғанын және өтемділік төлемдер ертерек есептелгенін ескеру керек. Қосымша үшін, қайта туындаған тәуекел жарамды жинақтық сақтандыру болып табылады. Жаңа сақтандыру жағдайы жаңа жағдайға сақтандыруын қорғауды ыңғайластыру үшін, тіркелуі керек.

Басқа сақтандыру шарттарын жасау Сіздің кәсіпорныңызда орын алған жағдайларға байланысты болады.



## VIII КӘСІПКЕРЛЕР ҮШІН ІТ

### Сайтіне үшін қажет?

Сайт-визитка – бұл сіздің компанияңыздың Интернеттегі өкілдігі.

Қазіргі уақытта Интернет тауарлар мен қызмет көрсетулерге арналған үлкен мүмкіндіктерін ұсынады. Сайты жоқ компания әлеуетті клиенттерін жоғалтып алуы мүмкін. Сондықтан адамдардың назарын шығарылатын өнім мен қызметтерге аудару үшін, шағын және орта бизнес өкілдеріне сайт-визитка құру туралы ойлануы қажет. Бұл компанияға қандай пайда әкеледі?

1. Сайт-визитка ең үлкен аудиторияға –интернет-аудиторияға, яғни, Интернетт қолданушы адамдар, компанияларға тауар мен қызметтерін көрсетуі және ұсынуына мүмкіншілік береді.
2. Сайт-визитка құру көмегімен тек көрсетілім үшін ғана емес, сонымен қатар компанияның алға жылжуына ыңғайлы құралын алуға болады. Көрнекі дизайн и ыңғайлы навигация (сайт құрылымы) компания беделіне оң ыңғайын жасайды.
3. Оның көмегімен клиенттермен және іскер серіктестермен байланыс жасауға мүмкіндік береді.
4. Сайтта компания туралы ақпаратқа қызығушылық білдірген қолданушылар саны туралы деректерді көрсету мүмкіндігі бар.

### Хостинг және домендік атау дегеніміз не?

Сайт-визитка құру домендік атау мен хостингі сатып алудан бастау алады. Хостингтің тұрақтылығынан сайттың жалпы тиімділігі байланысты болғандықтан, сайттың үздіксіз жұмыс істеуі өте маңызды (қолданушыға кез-келген уақытта қолжетімділік).

Сайт «өмір сүруі» үшін және толыққанды жұмыс істеуі үшін, оған хостинг таңдаған маңызды.

**Домендік атау** – бұл сайттың әріптік атауы. Интернетте барлық компьютерлер сандармен белгіленеді, мысалы, 213.180.194.129, алайда қарапайым адамдарғамұндай сандар жиынтығын еске сақтау өте қиын боады. Сондықтан әріптік мекен-жайлар ойлап табылған болатын. Серверлерді белгілеу ретіндегі сандар қалады, алайда оларға әріптік атаулар қатар қойылады (мысалы, mail.kz).

Домендер латын әрпімен жазылады. Домен атын таңдау – сайтты жобалаудағы маңызды қадам; домен есте сақтап қалуға оңай болғаны жөн, ол10 символдан аспауы керек. Домендік атаудың бірнеше нұсқаларын ойластырған дұрыс, себебі олардың біразы қолданылып қойылуы және оларды сіздің тіркей алмауыңыз мүмкін.

Домендер бірнеше сағат ішінде тіркеледі, тіркеу мерзімі –бір жыл, тіркеу мерзімі бір жыл өткен соң, оны қайтадан ұзарту керек.

**Хостинг** – сайтты Интернетте орналастыру тәсілі. Сіз өзіңіздің сайтыңызды қалай серверге орналастырасыз– сол уақытта браузер жолынан домендік атауды тере отырып, кез-келген адам сайтқа кіре алады. Сайтқа қолжетімділік тәулігіне 24, аптасына 7 күн, жылына 365 күн мүмкін

болады. Әдетте хостингті 1 жылға сатып алады және атаулы мерзімі аяқталуы бойынша мерзімін ұзартады.



## Интернетте жарнаманың ерекшелігі неде?

**Интернеттегі жарнама** – дәстүрлі БАҚ-ның заманауи баламасы.

Интернетте жарнама орналастыру тұтас аудиторияны қамтуға және тауарлық белгісінің танымдылығына қол жеткізе алады. Интернет-жарнама көмегімен жаңа тауарлар шыққандығы туралы қолданушыларды хабардар етуге, компанияның промо-акциялары туралы айтуға және ізінше сатылымның өсімін арттыруға болады. Интернеттегі жарнама тиімділігін дәстүрлі БАҚ-ның тиімділігімен салыстырайық, алайда Интернеттегі жарнама алаңы арзан бағасымен ерекшеленеді. Бұдан өзге Интернет кез-келген бюджетке жарнамалық форматтарының үлкен таңдалымын ұсынады: мәтіндік сілтемелер, жарнамалық мақалалар және бейне роликтерге баннерлер.

**Интернет-провайдер** (кейде тек Провайдер, ағылшыннан. Internet Service Provider, ISP, әріптер. -«Интернет-қызметін жеткізуші») – Интернет желісіне және басқа Интернетпен байланысты қызметтерге қолжетімділік қызметін ұсынатын ұйым.

## Интернет-дүкендер ерекшелігі неде?

**Интернет-дүкен** – (ағыл. onlineshopнемесее-shop) – Интернетте тауарларын саудалайтын сайт. Қолданушыға сатып алымның тапсырысын рәсімдеуге, төлем тәсілін таңдауға және Интернет желісі арқылы жеткізілім жасауына мүмкіндік береді.

**Тапсырысты қалай рәсімдеу керек?**

Қажетті тауарларды немесе қызмет көрсетулерін таңдап алып, қолданушы сайттың өзінде төлем мен жеткізілім әдісін таңдауына болады. Таңдалып алынған тауарлар, төлем тәсілдерінің және жеткізілімінің жиынтығы сатып алушы туралы мейлінше төмен қажетті ақпаратын хабарлау жолымен сайтта рәсімделетін аяқталған тапсырыс. Қайталама тауарларға есептелген интернет-дүкендерде келушінің қайтарылуын және сатып алулар тарихын қарау жүргізіледі. Тапсырысты рәсімдеу барысында сатып алушының сатушыға кейбір қосымша тілегін хабарлау мүмкіндігі қарастырылған.



## Тапсырысқа қалай төлеу керек?

Интернет-дүкенде сатып алуға төлемнің негізгі әдістері:

- банктік карта – қауіпсіздік жоспарында үнемі кейітуге алып келетін есептің қолма-қол ақшасыз есебінің түрі;
- банктік аударым – тапсырысқа төлем дүкен есебінен есептік шотқа банктік төлемді тапсыруымен жүргізіледі;
- қолма-қол ақша есебі – тауар сатып алушымен алуы барысында қолма-қол ақшамен курьерге төленеді.
- электронды ақша – қолда жоқ ақша есебі;
- Мезеттік төлем терминалы – төлем көшедегі төлем терминалында жүргізіледі.

Қазіргі уақытта интернет-дүкендер мен арнайы сайттарда аз ғана соманы төлеу үшін электронды ақшаны қолдану бел алды. Алайда біздің елімізде атаулы жүйе жаңа және оны тәжірибелі интернет-қолданушылары ғана қолданады.

«Webmoney» немесе «Яндекс.деньги» туралы көбірек естіген боларсыздар? Ол Қазақстанда атаулы нарықты бірінші ашқандар болып табылады, алайда ұзақ уақыттар бойы заң жүзінде реттелмеді.

2011 жылы электронды ақшаны реттеу саласында заң қабылданғанын, атаулы нарықты дамытудың жалпы деңгейінде әсер беретінін атап өткен жөн.

Электронды ақшаның көмегімен сатып алуды жүзеге асыру үшін, төлем, толтыру, электронды ақшаны аударуды жүргізуге мүмкіндік беретін карта, чип немесе бағдарламалық қамтамасыз етуді ұсынатын электронды кошелек болғаны жөн. Есептеудің бұл түрінің басты басымдылығы– жұмыс орныңызды тастап кетпей, әлемнің қандай да бір нүктесіне ақша аудару мүмкіндігі.

Төлемнің аса таратылған түрі мыналар болып табылады:

1. Сізге төлемдік жүйе сайтына тіркелуіңіз керек;
2. Қажеттігіне қарай қосымша бағдарламалық қамтамасыз етулерін жүктеп алу керек (ақысыз)
3. Электронды шотыңызға қолжетімділік үшін құпия сөз алу;
4. Өзіңіздің шотыңызға ақша енгізу.

Толтыруды төлем жүйесінің, төлем терминалының немесе дилерлердің банк-серіктесі арқылы жүргізуге болады. Қазақстанда электронды ақшаны екінші деңгейдегі банктер босататын болады, ал қызметі айырбас пункттерімен ұқсас компания-агенттер көмегімен тарату жоспарлануда. Агенттерден электронды ақшаны қолма-қол ақшаға айырбастауға болады.

Төлемнің сол немесе басқа тәсілдерін таңдау сатып алушы мәртебесіне (физикалық немесе заңды тұлға), тауар ерекшелігі (материалды немесе электронды), бағасы, жеткізілім тәсілін (шекара үшін тауарды сатып алу барысында қолма-қол ақшамен төлеу мүмкіні емес) белгілеуге болады.

## Тапсырысты жеткізу қалай жүзеге асырылады?

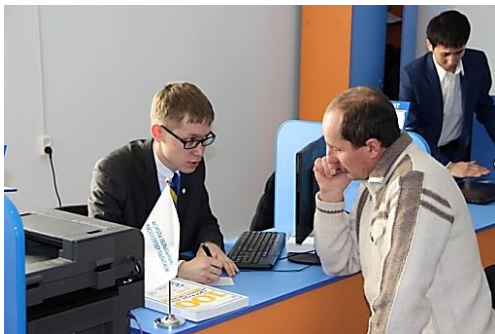
Тапсырысты жөнелткеннен кейін, сатып алушымен сатушы байланыс жасайды және тапсырысты жеткізу орны мен уақытын белгілеуі керек. Жеткізілім жеке курьерлік қызметпен, немесе жеткізілімін жүзеге асыратын компаниямен, немесе пошта арқылы –жөнелтумен немесе бандерольмен жүзеге асырылады.

Бағдарламалық қамтамасыз етулер және олардың кілті, мақалалар, суреттер, қолжетімділік коды және шоттарын толтыру сияқты электронды тауарлар электронды пошта арқылы сайт облысын қорғайтын FTP бойынша қолжетімділігімен жеткізеді.



## **Бірінші қадамдарда іске асырғанда мемлекеттік қолдауды қалай алуға болады екен**

**Құттықтаймыз, Өз ісіңіздің бастап жатқан бірінші қадамдарын іске асырып отырсыз! Бизнесіңіздің басталуы құрмет пен қолдауды талап етеді!**



Алғашқы уақытта, қандай кәсіпкерлікке арналған мемлекеттік бағдарламалар бар екенін Сіз білмейтін боларсыз.

Мүмкін Сіз мемлекеттік бағдарламаның атауын жаттап, бірақ соның ішінде қандай мүмкіндіктер мен шарттарын бар екенін есіңізде сақталмаған болар!?

**Сол себептен, келесі қадардармарды өтуіңізді сұраймыз:**

1. «Атамекен» Ұлттық кәсіпкерлік палатасының [www.palata.kz](http://www.palata.kz) сайтында орналасқан мемлекеттік бағдарламаларының мүмкіндіктерін оқып алуыңызды сұраймыз, Сонымен бірге келесі сайттарда кәсіпкерлерге арналған мүмкіндіктерін көре аласыз:

[www.kasipker.info](http://www.kasipker.info) (Бізнести қолдау бағдарламалары атты бөлім)

[www.business.gov.kz](http://www.business.gov.kz) (Бізнести қолдау бағдарламалары атты бөлім)

[www.damu.kz](http://www.damu.kz) (Даму қорының бағдарламалары атты бөлім)

[www.kazagro.kz](http://www.kazagro.kz) (Несиелеу бағдарламалары атты бөлім)

2. Егер Сіз бағдарламалардың шартына қызығып, сұрақтар туындаған жағдайда [www.palata.kz](http://www.palata.kz) сайтын қолданып біздерге сауалнама жіберуіңізді сұраймыз немесе **59 79 60** телефон номері арқылы **контакт-центрге** хабарласуға болады. Әр бір бағдарламалар бойынша түсіндірме және де қажетті ақпаратын алатын боласыз.

3. Егер Сіз телефон арқылы хабарласуға мүмкіндік болмаған жағдайда, әрбір аудан орталықтарында және қалаларда Кәсіпкерлерді қолдау орталықтарына баруыңызға болады. Мекен жайлары төменде көрсетілген. Мүмкіндік болып жатса, облыс орталықтарында Кәсіпкерлерге қызмет көрсету орталықтарына келуіңізге болады.

4. Сіз қызмет көрсету залына өтіп, Орталықтың менеджерлері өтінішіңізді қабылдайды, әрі ғарай әрбір бағдарламала бойынша Сізге ақпарат жеткізіп, шарттарын түсіндіреді.

5. Содан соң Сіздің жобаңызға сәйкес келетін бағдарламаны таңдайды

6. Егер Сізде бизнес жоспар болмаған жағдайда, сол Орталыққа өтінішіңізді беріп, тегін түрде Сізге несие алуға қажетті болатын бизнес жоспарды жасайды.

7. Сонымен бірге, егер Сізде салық, құқықтық және басқа да мәселелер бойынша сұрақтар туындап жатса, әрбір мәселенің шешу жолдарын табуға менеджерлер көмектеседі.



8. Егер Сізде оқуға деген ізденуіңіз болса, «Атамекен» ҰКП әрбір Орталықтарда алғашқы бастап жатқан кәсіпкерлерге арналған Бизнес мектептерін ашып, кәсіпкерліктің негіздері мен нақты жобаны іске асыруға бағытталған курстарын оқып алуға болады.



9. Бизнес жоспар жасап алған соң Орталықтың менеджері қаржылық мекемелері мен даму институттарына қажетті құжаттардың тізімін дайындауға көмектеседі.

10. Содан соң қаржы және даму мекемелердің Сіздің құжаттарыңыздың қарастыру уақытын бақылап Орталықтың менеджері мониторинг жүргізеді.

11. Құжаттарға толықтыру қажет еткен жағдайда да, Орталықтың менеджерлері көмектесуге дайын тұрады.



12. Егер Сізде рұқсатнама құжаттар бойынша мәселелер туындап жатқан жағдайда (оның ішінде құрылысқа арналған рұқсат құжаттары, техникалық шарттар және басқа) Сіз Орталықта орналасқан мемлекеттік мекемелерге өтініштерді беруіңізге болады. Орталықтың менеджері және Атамекен ҰКП аудан филиалының директоры мемлекеттік мекемелердің рәсімдерін тез уақытта өтуге көмектеседі.

Сондықтан, Біз әрбір Орталықтың жұмысын «бір терезе» қағидасымен (барлығы бір жерде) кәсіпкерлерге көмектесу жұмысын ұйымдастыруға тырыстық. Әрбір кәсіпкерге ыңғайлы және уақытын үнемдейге бағытталған, сондай-ақ Сіз барлық бағдарламалар бойынша нақты және толық ақпаратты алатын мүмкіндігіз бар.

**Бүгінгі күні кәсіпкерлікке арналаған келесі мемлекеттік бағдарламалар жұмыс жасайды:**

- **Агробизнес 2020** (субсидиялар, лизинг және басқа)
- **«Бизнестің жол картасы 2020» бизнеске көмектесуге және дамуына арналған бірыңғай бағдарламасы** (пайыздық мөлшерді субсидиялау, кепілдік, инфраструктура жүргізу, сервис)
- **Жұмыспен қамту жол картасы 2020** (микрокредиттер, миникредиттер, оқыту және басқа)
- **Инвестор 2020**
- **Өнімділік 2020**
- **Экспорт 2020**
- Басқа мемлекеттік бағдарламалар

**«Атамекен» ҰКП байланыс орталығына 59 79 60 телефон номері арқылы хабарласуыңызды сұраймыз**

# Кәсіпкердердің аймақтық палатасының мекен-жайлары:

| Өңірлік кәсіпкерлер палаталары                                                                        |                                                                                                                          |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Аймақ                                                                                                 | Байланыс ақпараты                                                                                                        |
| <b>Астана қ-сы,</b><br>Қазақстан Республикасы, Астана қ.,<br>Қажымұқан көш., 8А                       | тел. 8 (7172) 91 90 80<br>email: <a href="mailto:astana@palata.kz">astana@palata.kz</a>                                  |
| <b>Алматы қ-сы,</b><br>Қазақстан Республикасы, Алматы қ.,<br>Гоголь көш., 111, 5 қабат                | тел. 8 (727) 225 18 30<br>email: <a href="mailto:almaty@palata.kz">almaty@palata.kz</a>                                  |
| <b>Атырау облысы</b><br>Қазақстан Республикасы, Атырау қ., Азаттық даң., 17 үй, 1 қабат, (ЦОП «Даму») | Тел.: 8 7122 76-36-55,<br>8 7122 777-606<br>email: <a href="mailto:atyrau@palata.kz">atyrau@palata.kz</a>                |
| <b>Ақтобе облысы</b><br>Қазақстан Республикасы, Ақтобе қ., Сәнкібай батыр даң., 22                    | Тел./факс: 8 (7132) 744-607<br>email: <a href="mailto:aktobe@palata.kz">aktobe@palata.kz</a>                             |
| <b>Маңғыстау облысы</b><br>Қазақстан Республикасы, Ақтау қ., 35 мкрн                                  | тел.: 8 (7292) 30 29 25<br>email: <a href="mailto:aktau@palata.kz">aktau@palata.kz</a>                                   |
| <b>Қарағанды облысы</b><br>Қазақстан Республикасы, Қарағанды қ., Бұқар-Жырау, 49, БО "Қазақстан"      | Тел.: 8 (7212) 50 40 55<br>e-mail: <a href="mailto:karaganda@palata.kz">karaganda@palata.kz</a>                          |
| <b>Ақмола облысы</b><br>Қазақстан Республикасы, Көкшетау қ., Абай көш., 108/1, 4 қабат                | Тел.: 8 7162 72 25 48<br><a href="mailto:kokshetau@palata.kz">kokshetau@palata.kz</a>                                    |
| <b>Қостанай облысы</b><br>Қазақстан Республикасы, Қостанай қ., Әл-Фараби даң., 116, каб 305           | Тел.: +7 7142 56 85 26<br>e-mail: <a href="mailto:kostanav@palata.kz">kostanav@palata.kz</a>                             |
| <b>Қызылорда облысы</b><br>Қазақстан Республикасы, Қызылорда қ., Қазантаев көш., 32                   | тел. 8 (7242) 40 09 81,<br>факс 8 (7242) 27 12 54<br>email: <a href="mailto:kyzylorda@palata.kz">kyzylorda@palata.kz</a> |
| <b>Павлодар облысы</b><br>Қазақстан Республикасы, Павлодар қ., Ломов көш.                             | тел. 8 (7182) 67-62-21,<br>ф.67-62-22<br>email: <a href="mailto:pavlodar@palata.kz">pavlodar@palata.kz</a>               |
| <b>Солтүстік Қазақстан облысы</b><br>Қазақстан Республикасы, Петропавл қ., Абай көш., 29,             | Тел: 8 (7152) 50 36 15,<br>факс 50 25 00<br>email: <a href="mailto:petropavl@palata.kz">petropavl@palata.kz</a>          |
| <b>Алматы облысы</b><br>Қазақстан Республикасы, Талдықорған қ., Абай көш., 254 А                      | Тел.: +7 7282 401 499<br><a href="mailto:zhetysu@palata.kz">zhetysu@palata.kz</a>                                        |
| <b>Жамбыл облысы</b><br>Қазақстан Республикасы, Тараз қ., Абай даң., 109                              | тел.: 8 (7262) 555-900,<br>факс. 43-37-04<br>email: <a href="mailto:zhambyl@palata.kz">zhambyl@palata.kz</a>             |
| <b>Батыс Қазақстан облысы</b><br>Қазақстан Республикасы, Орал қ., Т.Масин көш., 67                    | тел: 8 (7112) 50 05 84<br>email: <a href="mailto:uralsk@palata.kz">uralsk@palata.kz</a>                                  |

|                                                                                                         |                                                                                                     |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Шығыс Қазақстан облысы</b><br>Қазақстан Республикасы, Өскемен қ., Жеңіс даң., 6, 2 қабат             | Тел.: +7 7232 25 12 87, 25 17 19<br>email: <a href="mailto:oskemen@palata.kz">oskemen@palata.kz</a> |
| <b>Оңтүстік Қазақстан облысы</b><br>Қазақстан Республикасы, Шымкент қ., Қонаев көш., 21 БО "Алтын Орда" | тел.: 8 (7252) 99 55 00<br>email: <a href="mailto:shymkent@palata.kz">shymkent@palata.kz</a>        |

## Моноқалалардағы кәсіпкерлікті қолдау орталығы

### Алматы облысы

| Текелі қ.       |                    | Абылай хан көшесі , 29/48                      |
|-----------------|--------------------|------------------------------------------------|
| Алакөл ауданы   | Үшарал қаласы      | Жансүгіров көшесі , 49                         |
| Балқаш ауданы   | Бақанас ауылы      | Бижанов көшесі, 25/а (ХҚКО ғимараты )          |
| Қаратал ауданы  | Үштөбе қаласы      | Абылайхан көшесі, 22 (ХҚКО ғимараты )          |
| Ақсу ауданы     | Жансүгіров кенті   | Желтоқсан көшесі, 5                            |
| Сарқан ауданы   | Сарқан қаласы      | Жамбыл көшесі, 44 (ХҚКО ғимараты )             |
| Көксу ауданы    | Балпық ауылы       | Қабанбай батыр көшесі, 10 (Фирма АЛИ ғимараты) |
| Ескелді ауданы  | Қарабұлақ кенті    | Шестаков көшесі, 17(ХҚКО ғимараты)             |
| Кербұлақ ауданы | Сарыөзек кенті     | Момышұлы көшесі                                |
| Панфилов ауданы | Жаркент қаласы     | Головацкий көшесі, 51Б (ХҚКО ғимараты )        |
| Жамбыл ауданы   | Ұзынағаш ауылы     | Саурық батыр көшесі, 198Б (ХҚКО ғимараты )     |
| Іле ауданы      | Өтеген батыр кенті | Батталханов көшесі, 17                         |
| Райымбек ауданы | Кеген ауылы        | Б.Момышұлы көшесі, н/ж (ХҚКО ғимараты )        |
| Талғар ауданы   | Талғар қаласы      | Лермонтов көшесі, 53А (ХҚКО ғимараты )         |

|                     |                 |                                         |
|---------------------|-----------------|-----------------------------------------|
| Еңбекшіқазақ ауданы | Есік қаласы     | Абай көшесі, 314А                       |
| Ұйғыр ауданы        | Шонжы ауылы     | Қасымбеков көшесі , 35 (ХҚКО ғимараты ) |
| Қарасай ауданы      | Қаскелең қаласы | Мақашев көшесі , 82А                    |
| Қапшағай қ.         | Қапшағай қаласы | Қонаев көшесі, ХҚКО ғимараты            |

**Ақтобе облысы**

| <b>Хромтау ауданы (Хромтау қ.)</b> |                    | <b>Халыққа қызмет көрсету орталығының ғимараты, Абай даңғылы, 12</b>            |
|------------------------------------|--------------------|---------------------------------------------------------------------------------|
| Алға ауданы                        | Алға қаласы        | Уәлиханов көшесі, 19 Б (аудандық кәсіпкерлер палатасы ғимараты)                 |
| Әйтеке би ауданы                   | Комсомол ауылы     | Жүргенов көшесі, 67А ("Нұр Отан" партиясы ғимараты)                             |
| Байғанин ауданы                    | Қарауылкелді ауылы | Барақ батыр көшесі, 54А (Ұлттық кәсіпкерлер палатасы ғимараты)                  |
| Қарғалы ауданы                     | Бадамша кенті      | Әбірқайыр хан көшесі, 18 үй, "Версаль" сауда орталығы ғимараты, 2-қабат, 11 каб |
| Кобда ауданы                       | Қобда ауылы        | Көпжасаровтар көшесі, 25 (ғимараты Национальной палаты предпринимателей)        |
| Мартук ауданы                      | Мартук ауылы       | көшесі Б. Майлина, 1 (Ұлттық кәсіпкерлер палатасы ғимараты)                     |
| Мұғалжар ауданы                    | Кандыағаш қаласы   | Самал көшесі, 51 ("НұрОтан" партиясы ғимараты)                                  |
|                                    | Жем қаласы         | Жем қаласы, әкімдік ғимараты, Унучко көшесі, 1 үй, 2-қабат, 2 каб.              |
| Ойыл ауданы                        | Ойыл ауылы         | Жолмұрзаев көшесі, 16                                                           |
| Темір ауданы                       | Шұбарқұдық кенті   | Темір қ., Әбілқайыр хан көшесі, 13                                              |
| Шалқар ауданы                      | Шалқар қаласы      | Әйтеке би көшесі, 67                                                            |
| Ырғыз ауданы                       | Ырғыз ауылы        | Алтынсарин көшесі, №12 (Аудандық білім бөлімінің ғимараты)                      |

**Ақмола облысы**

| <b>Степногорск қ.</b> |                  | <b>9 ықшам аудан, ХҚКО ғимараты, әкімдік, Б блогы, 13 каб.</b> |
|-----------------------|------------------|----------------------------------------------------------------|
| Ақкөл ауданы          | Ақкөл қаласы     | Нұрмағамбетов көшесі, 102 (ХҚКО ғимараты )                     |
| Аршалы ауданы         | Аршалы кенті     | М. Мәметова көшесі, 19 (ХҚКО ғимараты )                        |
| Астрахань ауданы      | Астраханка ауылы | Әл-Фараби көшесі, 61 үй                                        |

|                    |                   |                                                  |
|--------------------|-------------------|--------------------------------------------------|
| Атбасар ауданы     | Атбасар қаласы    | Ш.Уәлиханов көшесі, 11 (ХҚКО ғимараты )          |
| Бұланды ауданы     | Макинск қаласы    | Сейфуллин көшесі, 18Б (ХҚКО ғимараты )           |
| Бурабай ауданы     | Шортанды қаласы   | Шортанды қаласы, Едомский көшесі, 21 Г           |
| Егіндікөл ауданы   | Егіндікөл ауылы   | Победа көшесі, 7/1 ("Нұр Отан" партияы ғимараты) |
| Еңбекшілдер ауданы | Степняк қаласы    | Уәлиханов көшесі, 5                              |
| Ерейментау ауданы  | Ерейментау қаласы | Құнанбаев көшесі, 115 Б                          |
| Есіл ауданы        | Есіл қаласы       | Киевская көшесі, 63 (Халық банкі ғимараты)       |
| Жақсы ауданы       | Жақсы кенті       | Ленин көшесі, 38 (Халық банкі ғимараты)          |
| Жарқайың ауданы    | Державинск қаласы | Ғабдуллин көшесі, 102 (ХҚКО ғимараты )           |
| Зеренді ауданы     | Зеренді ауылы     | Гагарин көшесі, 30 (Іскерлік орталығы)           |
| Корғалжың ауданы   | Корғалжың ауылы   | Х.Боганбаев көшесі, 19/2 (ХҚКО ғимараты )        |
| Сандықтау ауданы   | Балкашино ауылы   | Аблайхан көшесі, 119 (ХҚКО ғимараты )            |
| Целиноград ауданы  | Ақмола ауылы      | Степная көшесі, 9А                               |
| Шортанды ауданы    | Шортанды кенті    | Мир көшесі, 13                                   |

**Атырау облысы**

| <b>Құлсары</b>    |                 | <b>Абдрахманов көшесі, 27 (Мұнайшылар клубы)</b> |
|-------------------|-----------------|--------------------------------------------------|
| Индер ауданы      | Индербор кенті  | Бейбарыс көшесі, 5.                              |
| Исатай ауданы     | Аққыстау ауылы  | Елорда көшесі, 49                                |
| Қызылқоға ауданы  | Миялы ауылы     | Абай көшесі, 29 (Қазақтелеком АҚ)                |
| Құрманғазы ауданы | Ганюшкино ауылы | ПМК-29, 156 ("Курмангазы жолдары" ЖШС ғимараты)  |
| Макат ауданы      | Макат кенті     | Сәтпаев көшесі, 73 (Байтерек ғимараты)           |
| Махамбет ауданы   | Махамбет ауылы  | Абай көшесі, 4А үйі                              |



**БИЗНЕС САБАҚТАРЫ • УРОКИ БИЗНЕСА**  
**Шығыс Қазақстан облысы**

|                                  |                   |                                                                          |
|----------------------------------|-------------------|--------------------------------------------------------------------------|
| <b>Зырянновск</b>                |                   | <b>Советская көшесі, 40 ("Қазақстан Халық Банкі" АҚ ғимараты)</b>        |
| <b>Серебрянск (Зырян ауданы)</b> |                   | <b>Веденеев көшесі, 14 (Серебрянск қ. Әкім аппаратының ғимараты)</b>     |
| <b>Риддер</b>                    |                   | <b>Гагарин даңғылы 6, 302 офис</b>                                       |
| <b>Курчатов</b>                  |                   | <b>Абай көшесі, 13 (Қазақтелеком ғимараты)</b>                           |
| Абай ауданы                      | Қарауыл ауылы     | Құнанбай көшесі, 12 (Халыққа қызмет көрсету орталығының ғимараты)        |
| Аягөз ауданы                     | Аягөз қаласы      | Уәлиханов көшесі, 18 (Аудандық кітапхана ғимараты)                       |
| Бесқарағай ауданы                | Бесқарағай ауылы  | Сейфуллин көшесі, 153                                                    |
| Бородулиха ауданы                | Бородулиха ауылы  | Тәуелсіздік көшесі 65                                                    |
| Глубокое ауданы                  | Глубокое кенті    | Пирогов көшесі, 30 ("Глубокое АгроКредит" несиелік серіктестік ғимараты) |
| Жарма ауданы                     | Қалбатау ауылы    | Мұсылманқұлов көшесі, 62                                                 |
| Зайсан ауданы                    | Зайсан қаласы     | Сәтпаев көшесі, 27 В (Халыққа қызмет көрсету орталығының ғимараты)       |
| Катонқарағай ауданы              | Үлкен Нарын ауылы | Абай көшесі, 2а                                                          |
| Көкпекті ауданы                  | Көкпекті ауылы    | Аухадиев көшесі, 29 (Қазынашылық ғимараты)                               |
| Күршім ауданы                    | Күршім ауылы      | Бунтовских көшесі, 19 ("Сартау" ЖШС ғимараты)                            |
| Тарбағатай ауданы                | Ақсуат ауылы      | Байы-баба көшесі, 9                                                      |
| Ұлан ауданы                      | Молодёжный кенті  | Қ.Қайсенов даңғылы, Заки Ахметов көшесі, 12 үй 1/1                       |
| Үржар ауданы                     | Үржар ауылы       | Шыңғожа батыр көшесі, 70а                                                |
| Шемонаиха ауданы                 | Шемонаиха қаласы  | Шемонаиха қ. "Халық Банкі" АҚ ғимараты, Повстанческая көшесі, 61         |
| Жарма ауданы                     | Шар қаласы        | Қабанбай көшесі, 115                                                     |

**Жамбыл облысы**

|                |                 |                                                             |
|----------------|-----------------|-------------------------------------------------------------|
| <b>Жаңатас</b> |                 | <b>3 ықшам ауданы, 31А үй, 121 пәтер</b>                    |
| <b>Қаратау</b> |                 | <b>Әлия Молдағұлова көшесі, № 32</b>                        |
| Байзақ ауданы  | Сарыкемер ауылы | Байзақ батыр көшесі, 101 үй.                                |
| Жамбыл ауданы  | Аса ауылы       | Абай көшесі, 26                                             |
| Жуалы ауданы   | Момышұлы ауылы  | Ватикант көшесі, 4А (Ұлттық Кәсіпкерлер палатасы ғимараты)  |
| Қордай ауданы  | Қордай ауылы    | Кенесары көшесі, 151 (Ұлттық Кәсіпкерлер палатасы ғимараты) |

|                 |                |                                                               |
|-----------------|----------------|---------------------------------------------------------------|
| Мерке ауданы    | Мерке ауылы    | Сарымолдаев көшесі, 13                                        |
| Мойынқұм ауданы | Мойынқұм ауылы | Амангелді көшесі, 147 (әкімдік ғимараты)                      |
| Рысқұлов ауданы | Құлан ауылы    | Жібек жолы көшесі, 310 (Ұлттық Кәсіпкерлер палатасы ғимараты) |
| Шу ауданы       | Төле би ауылы  | Әубәкіров көшесі, 32 (Салық комитетінің ғимараты)             |
| Шу ауданы       | Шу қаласы      | Қонаев көшесі, 23 (әкімшілік ғимараты)                        |

Батыс Қазақстан облысы

| Берілі ауданы (Ақсай қ.) |                  | Железнодорожный көшесі, 123 А                |
|--------------------------|------------------|----------------------------------------------|
| Тасқала ауданы           | Тасқала ауылы    | Абай көшесі, 11                              |
| Зеленовский ауданы       | Перемётное ауылы | ХҚКО ғимараты, Гагарин көшесі, 69 Б          |
| Жаңғалы ауданы           | Жаңғалы ауылы    | ХҚКО ғимараты, Халықтар достығы көшесі, 63 А |
| Шыңғырлау ауданы         | Шыңғырлау ауылы  | Қылышев көшесі, 101/2                        |
| Жәнібек ауданы           | Жәнібек ауылы    | Иманов көшесі, 108                           |
| Қазталов ауданы          | Қазталов ауылы   | ХҚКО ғимараты, Лукманов көшесі, 22           |
| Ақжайық ауданы           | Чапаев ауылы     | ХҚКО ғимараты, Ақжайық көшесі бұлтарысы, 2   |
| Сырым ауданы             | Жымпиты ауылы    | Қазақстан көшесі, 1                          |
| Қаратөбе ауданы          | Қаратөбе ауылы   | ХҚКО ғимараты, Құрманғалиев көшесі, 23       |
| Бөкейорда ауданы         | Сайхин ауылы     | ХҚКО ғимараты, Берғалиев көшесі, 1           |
| Теректі ауданы           | Фёдоровка ауылы  | Юбилейная көшесі, 21                         |

Қарағанды облысы

|                    |                  |                                                   |
|--------------------|------------------|---------------------------------------------------|
| <b>Абай</b>        |                  | <b>К.Маркс көшесі, 7 үй</b>                       |
| <b>Балқаш</b>      |                  | <b>Сәбитов ш\а, 18 "Нұр Отан" ғимараты</b>        |
| <b>Теміртау</b>    |                  | <b>Республика д\ғ, 16</b>                         |
| <b>Сарань</b>      |                  | <b>Жамбыл көшесі, 67а үйі</b>                     |
| <b>Жезқазған</b>   |                  | <b>Ғарышкерлер көшесі, 35</b>                     |
| <b>Сәтпаев</b>     |                  | <b>Ұлытау көшесі, 5 үй</b>                        |
| <b>Шахтинск</b>    |                  | <b>Московская көшесі, 29 үй</b>                   |
| <b>Қаражал</b>     |                  | <b>25 квартал, 4 үй</b>                           |
| Бұқар-Жырау ауданы | Ботақара кенті   | Ботақара кенті, Абылай хан көшесі, 41 Б           |
| Ақтоғай ауданы     | Ақтоғай ауылы    | Ақтоғай кенті, Бөкейхан көшесі 19 үй, №10 кабинет |
| Шет ауданы         | Ақсу-Аюлы ауылы  | Ақсу-Аюлы ауылы, Шортанбай көшесі, 141 а          |
| Нұра ауданы        | Киевка кенті     | Киевка кенті, Тәуелсіздік көшесі, 37              |
| Осакаровка ауданы  | Осакаровка кенті | Осакаровка кенті, Достық көшесі, 29 үй            |
| Қарқаралы ауданы   | Қарқаралы қаласы | Ермеков көшесі, 32 үй                             |
| Ұлытау ауданы      | Ұлытау ауылы     | Ұлытау ауылы, Абай көшесі, 18-2                   |
| Жаңаарқа ауданы    | Атасу кенті      | Атасу кенті, Тәуелсіздік 22                       |
| Приозерск қаласы   | Приозерск қаласы | Ағыбай батыр көшесі, 18                           |

Қостанай облысы

|                  |                   |                                                |
|------------------|-------------------|------------------------------------------------|
| <b>Рудный</b>    |                   | <b>П.Корчагин көшесі, 117 үй, 13 оф.</b>       |
| <b>Лисаковск</b> |                   | <b>ТРЕСТ ғимараты, 2 ыла, 13 а үйі, 12 оф.</b> |
| <b>Жітіқара</b>  |                   | <b>Ищанов көшесі, 7</b>                        |
| <b>Арқалық</b>   |                   | <b>Шақшақ-Жәнібек көшесі, 72 №413 офис.</b>    |
| Алтынсары ауданы | Силантьевка кенті | Ленин көшесі, н\ж бұрынғы ОӘД ғимараты         |
| Амангелді ауданы | Амангелді ауылы   | Мәметова көшесі, 4                             |

|                  |                 |                                                     |
|------------------|-----------------|-----------------------------------------------------|
| Әуликөл ауданы   | Әуликөл ауылы   | Байтұрсынова көшесі, 88, бұрынғы баспахана ғимараты |
| Денисов ауданы   | Денисовка ауылы | Калинин көшесі, 4/2 ( «Нұр Отан» партиясы ғимараты) |
| Жангелдин ауданы | Торғай ауылы    | Қ.Мырзабек көшесі, 37                               |
| Камысты ауданы   | Камысты ауылы   | Ленин көшесі, 18, каб. 15                           |
| Қарабалық ауданы | Қарабалық кенті | Ленин көшесі, 2 үй                                  |
| Қарасу ауданы    | Қарасу ауылы    | Мектеп бұлтарысы, 2                                 |
| Қостанай ауданы  | Затобол кенті   | Калинин көшесі , 62/1                               |
| Мендіқара ауданы | Қараменді ауылы | Летунов көшесі, 9                                   |
| Наурзум ауданы   | Боровской кенті | Абай көшесі, 14                                     |
| Сарыкөл ауданы   | Сарыкөл кенті   | Ленин көшесі, 82                                    |
| Таранов ауданы   | Таранов ауылы   | Калинин көшесі, 81                                  |
| Ұзынкөл ауданы   | Ұзынкөл ауылы   | Ш.Уәлиханов көшесі, 43                              |
| Фёдоров ауданы   | Фёдоровка кенті | Юнацкий көшесі, 57                                  |

**Қызылорда облысы**

|                   |                                  |                           |
|-------------------|----------------------------------|---------------------------|
| Арал ауданы       | Арал қаласы                      | Бақтыбай батыр көшесі, 46 |
| Қазалы ауданы     | Әйтеке би қала үлгісіндегі кенті | Жанқожа көшесі, №147в     |
| Қармақшы ауданы   | Жосалы ауылы                     | Рысқұлов көшесі, 8        |
| Жалағаш ауданы    | Жалағаш кенті                    | Сарке батыр көшесі, 7     |
| Сырдария ауданы   | Тереңөзек ауылы                  | Қонаев көшесі,12          |
| Шиелі ауданы      | Шиелі ауылы                      | Рысқұлов көшесі, №5       |
| Жаңақорған ауданы | Жаңақорған ауылы                 | А.Иманов көшесі, 140      |

**Маңғыстау облысы**

|                  |              |                                                                              |
|------------------|--------------|------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Жаңаөзен</b>  |              | <b>Мұнайшы ықшам ауданы, К.Сарбөпеев көшесі, "Бизнес инкубатор" ғимараты</b> |
| Бейнеу ауданы    | Бейнеу ауылы | Косай Ата көшесі, ХҚКО ғимараты                                              |
| Қарақия ауданы   | Құрық ауылы  | 1 ықшам ауданы, 51, әкімдік ғимараты                                         |
| Манғыстау ауданы | Шетпе ауылы  | Центральная көшесі, (ТҮКШ ғимараты)                                          |

|                   |                      |                                       |
|-------------------|----------------------|---------------------------------------|
| Мұнайлы ауданы    | Манғыстау ауылы      | Жастар орталығы ғимараты              |
| Түпқараған ауданы | Форт-Шевченко қаласы | Оңғалбайұлы көшесі, 42 ХҚКО ғимараты  |
| <b>Ақсу</b>       |                      | <b>Ақсу қ., К. Маркс көшесі, 38</b>   |
| <b>Екібастұз</b>  |                      | <b>Матросов көшесі, 6 үй, 33 каб.</b> |

Павлодар облысы

|                  |                 |                                                                      |
|------------------|-----------------|----------------------------------------------------------------------|
| Ақтоғай ауданы   | Ақтоғай ауылы   | көшесі Қайырбаев, 82. Қазпошта АҚ ғимараты                           |
| Баянауыл ауданы  | Баянауыл ауылы  | "Айдабол" СҮ ғимараты, Гагарин көшесі                                |
| Железинка ауданы | Железинка ауылы | Кәсіпкерлік және ауылшаруашылығы бөлімі ғимараты, Квитков көшесі, 13 |
| Ертіс ауданы     | Ертіс ауылы     | Гагарин көшесі, 85                                                   |
| Качир ауданы     | Тереңкөл ауылы  | Елгин көшесі, 159                                                    |
| Лебяжин ауданы   | Аққу ауылы      | "Аман" дүкені ғимараты, Амангелді көшесі, 82                         |
| Шарбақты ауданы  | Көктөбе ауылы   | Шарбақты ауылы, Ленин көшесі, 27 (РПП филиалы ғимараты)              |
| Павлодар ауданы  | Павлодар қаласы | КҚКО ғимараты, Короленко көшесі, 10 үй                               |
| Успен ауданы     | Успенка ауылы   | Семенченко көшесі, 29 үй                                             |
| Май ауданы       | Шарбақты ауылы  | Көктөбе ауылы, ХҚКО ғимараты, Сейфуллин көшесі, 13 үй                |

Солтүстік Қазақстан облысы

|                             |                 |                                                              |
|-----------------------------|-----------------|--------------------------------------------------------------|
| Айыртау ауданы              | Саумалкөл ауылы | Достық көшесі, 35 а ("Айсберг" СҮ)                           |
| Ақжар ауданы                | Талшық кенті    | Целинная көшесі, 24/3 (ЖК Каримов Б.Б. ғимараты)             |
| Аққайың ауданы              | Смирнов кенті   | Пушкин көшесі, 56 ("Оазис" кафесі ғимараты)                  |
| Есіл ауданы                 | Явленка ауылы   | Ибраев көшесі, 11 (Салық комитеті ғимараты)                  |
| Жамбыл ауданы               | Пресновка ауылы | Горький көшесі, 1 (Мемлекеттік кірістер басқармасы ғимараты) |
| Мағжан Жұмабаев ауданы      | Булаев қаласы   | Озерная көшесі, 1 А (жекеменшік өнер мектебі ғимараты)       |
| Қызылжар ауданы             | Бишкөл ауылы    | Комаров көшесі, 2                                            |
| Мамлют ауданы               | Мамлютка қаласы | Мектеп көшесі, 41                                            |
| Ғ. Мүсірепов атындағы аудан | Новоошим ауылы  | Томирис ғимараты, Абылай хан көшесі, 11                      |
| Тайынша ауданы              | Тайынша қаласы  | Астана көшесі, 167                                           |

|                  |                  |                        |
|------------------|------------------|------------------------|
| Тимирязев ауданы | Тимирязев ауылы  | Молодежная көшесі, 31  |
| Уәлиханов ауданы | Кішкенекөл кенті | Уәлиханов көшесі, 84 А |
| Шал ақын ауданы  | Сергеевка қаласы | Желтоқсан көшесі, 25/1 |

Оңтүстік Қазақстан облысы

| Кентау           |                   | Кентау қаласы, Яссауи даңғылы, н/ж                                   |
|------------------|-------------------|----------------------------------------------------------------------|
| Бәйдібек ауданы  | Шаян ауылы        | ХҚКО ғимараты, Мыңбұлақ көшесі, 16, операциялық зал                  |
| Қазығұрт ауданы  | Қазығұрт ауылы    | ХҚКО ғимараты, Қонаев көшесі, №90/1, операциялық зал                 |
| Мақтаарал ауданы | Жетісай қаласы    | ХҚКО ғимараты, М. Әуезова көшесі, н/ж, 1-қабат, операциялық зал      |
| Ордабасы ауданы  | Темірлан ауылы    | ХҚКО ғимараты, Қажымұқан көшесі, 238, операциялық зал                |
| Отырар ауданы    | Шәуілдір ауылы    | ХҚКО ғимараты, Жібек жолы көшесі, 26, операциялық зал                |
| Сайрам ауданы    | Ақсукент ауылы    | ХҚКО ғимараты, Қыстаубаев көшесі, 60 А, операциялық зал              |
| Сарыағаш ауданы  | Сарыағаш қаласы   | ХҚКО ғимараты, Исаұлы көшесі, 47 А, операциялық зал                  |
| Созақ ауданы     | Шолаққорған ауылы | ХҚКО ғимараты, Кожанов көшесі, 84, операциялық зал                   |
| Түлкібас ауданы  | Т. Рысқұлов ауылы | Жұмыспен қамту орталығы ғимараты, Қонаев көшесі, 47, операциялық зал |
| Төле би ауданы   | Ленгер қаласы     | ХҚКО ғимараты, Төле би көшесі, 36, операциялық зал                   |
| Шардара ауданы   | Шардара қаласы    | ХҚКО ғимараты, Абай көшесі 20, операциялық зал                       |
| Арыс қ.          | Арыс қаласы       | ХҚКО ғимараты, Ергөбек көшесі, н/ж                                   |

Пайдалы қосымшалар.  
«Құндылық шәкілі»

Тізімделген жеке құндылықтардың әрқайсысына баға беру қажет. А, Б, В, Г бағандарын кезегімен толтыру жүргізілуі керек. Толтыру әдісі құндылықтар тізімінің соңында келтірілген.

|    | Жеке құндылықтар                                                  | А | Б | В | Г |
|----|-------------------------------------------------------------------|---|---|---|---|
| 1  | Жетістік, кемелдікке ұмтылыс, шеберлік                            |   |   |   |   |
| 2  | Тұлғаның дамуы                                                    |   |   |   |   |
| 3  | Авантюра, жаңа, ауыр, алайда қызықты тәжірибе                     |   |   |   |   |
| 4  | Ынтықтық, басқа адамдармен тығыз қарым-қатынас                    |   |   |   |   |
| 5  | Басқа адамдарға ықпалы, бедел, билік                              |   |   |   |   |
| 6  | Серіктестік, жұмыскерлердің басқа адамдармен тығыз қарым-қатынасы |   |   |   |   |
| 7  | Жаңашылдық, өз ойын білдіру                                       |   |   |   |   |
| 8  | Экономикалық қауіпсіздік                                          |   |   |   |   |
| 9  | Отбасылық бақыт                                                   |   |   |   |   |
| 10 | Еркіндік, тәуелсіздік                                             |   |   |   |   |
| 11 | Өсім, тұлғалық даму, потенциалды қолдану                          |   |   |   |   |
| 12 | Атының өшпеуі (балалардағы жалғастық, атақ, ықпалы)               |   |   |   |   |
| 13 | Ішкі үйлесімділік, өзімен өзі болу                                |   |   |   |   |
| 14 | Елігу, «тамырға» тиесілік сезімі                                  |   |   |   |   |
| 15 | Ақша жасау, байлық арттыру                                        |   |   |   |   |
| 16 | Тәртіп, тұрақтылық, тыныштық                                      |   |   |   |   |
| 17 | Физикалық жайлылық, денсаулық және қауіпсіздік                    |   |   |   |   |
| 18 | Көңілдену, көңіл көтеру, ойын-сауық                               |   |   |   |   |
| 19 | Жауапкершілік, маңызды нәтижелерге қол жеткізу                    |   |   |   |   |
| 20 | Өзін-өзі құрметтеу, абырой, жеке тәуелділік сезімі                |   |   |   |   |
| 21 | Қоғамға қызмет ету, басқаларға қызмет көрсету                     |   |   |   |   |
| 22 | Мертебе, құрмет, тану, басқаларды құрметтеу                       |   |   |   |   |
| 23 | Басқалармен жарыстағы жеңісі.                                     |   |   |   |   |

**А бағаны:** Келесі өлшем шкаласы бойынша өмірлік құндылықтарға қол жеткізуге сіз үшін қандай жолдар болғанын анықтаңыз

0 - ештеңе

2 - аз

4 - көбірек

1 –өте аз

3 –белгілі бір мөлшерде

5 –өте үлкен мөлшерде

Мысалы бірінші құндылық «Жетістік, жетістікке ұмтылыс, шеберлікті» оқи отырып, сіз өзіңіздің өміріңіздің осы құндылығын дамытуға Сіз қаншалықты жылжыдыңыз. Сіз қазіргі уақытта осы сұраққа «белгілі бір ортада» деп ауап беретін болсаңыз 3 санын қойыңыз. Б және В бағандарын толтыру алгоритмі де ұқсас.

**Б бағаны:** Қазіргі сәтке сіздің қолыңыздан келгенінен аз мөлшердегісіне қол жеткізгеніңіздегі сезіміңізді белгілеңіз

0 - байыпсыздық

2 - мұң

4 - қорқыныш

1 - түңілу

3 - жабырқау

5 - жұтаңдану

**В бағаны:** Қазіргі сәтке сіздің қолыңыздан келгенінен көп мөлшердегісіне қол жеткізгеніңіздегі сезіміңізді белгілеңіз

0 - байыпсыздық

2 - бақыт

4 - масаттану

1 - қуаныш

3 - шаттық

5 - есерлену

**Г бағаны:** А және В бағандарындағым сандарды жинақтаңыз да, атаулы бағанда алынған нәтижені жазыңыз. Алынған сома әрбір жеке өмірлік құндылықтың қаншалықты маңызды екендігін көрсетеді.

Б және В бағандарында сома алынғаннан кейін бірінші орында барынша жоғары баллдар саны бойынша қандай құндылықтар болғанына назар аударыңыз? Қандайлары екінші орында? Оларды жазып алыңыз және Сіз осыған дейін алдыңызға қойған мақсаттарға сәйкес келетіндігін ойланыңыз. Қатетінше құндылықтар бір біріне қарама қарсы болмауы керек.

Мысалы тестілеу нәтижесінде басым құндылықтар «авантюра, жаңа, ауыр, алайда қызықты тәжірибе» «№ 3 құндылық», сонымен қатар ақша жасау тілегі, байлық арттыру (№15 құндылық),



алайда мұнда физикалық жайлылық, денсаулық және қауіпсіздік (№17 құндылық) немесе алдағы жұмыстың сәйкес «көңілдені, көңіл көтеру, ойын-сауық» №18 құндылығы қажет. Мұндай жағдайда ісаен шұғылданғаннан гөрі таңдау жасауға тура келеді.

Нәтижелері сізді таң қалдырып немесе көңіліңізді қалдыруы мүмкін.

Сол туралы ойланыңыз және құндылықты қажетт еткен уақытта жасауыңызға болатындығын есте ұстауға болады! Бұл үшін сізге құндылықтар тізімін Сіздің өміріңізге сәттілік бағыттауы керек, бастысы –оларды назарда ұстаңыз!

#### Кәсіпорын мен қызметкерлер арасындағы функцияларды тарату

| Функциялар                                    | Сіздің функцияларыңыз | Қызметкерлер функциясы |
|-----------------------------------------------|-----------------------|------------------------|
| Шикізат және материалдар сатып алу            |                       |                        |
| Өнім /қызмет көрсету өндірісі                 |                       |                        |
| Нарықты зерттеу                               |                       |                        |
| Қызметкерлер таңдау                           |                       |                        |
| Өнім жеткізуге/ Бухгалтерия қызметіне жеткізу |                       |                        |
| Жарнама                                       |                       |                        |
| Жөндеу және техникалық қызметтер көрсету      |                       |                        |
| Дайын өнімді/қызмет көрсетуді жеткізу         |                       |                        |
| Басқалары                                     |                       |                        |

#### Кәсіпорынды орналастыруға арналған факторларды талдау әдісі

- 1) Бастапқы кезде кәсіпорынға маңызды ықпал ететін факторлары анықталған болатын.
- 2) Кейін ықпал ететін факторлар процесте 1-ден 10 дейінгі факторының мәнімен анықталатын олардың мүмкіндіктеріне байланысты бағаланады. Мұнда 10 –өте маңызды, 7 - маңызды, 5 – азырақ маңыздыжәне 1 –маңызды емес. Аралық сатылар болуы мүмкін.
- 3) Енді кәсіпорынның орналасқан орны ықпал ететін факторға қатысты балдармен бағаланады. Мұнда, мысалы, 5 балл –өте жақсы, 4 - жақсы, 3 - аралықта, 2 –нашаржәне 1 –өте нашар.
- 4) Ықпал етуші факторларды талдау ықпал етуші фактордың балдарына көбейтіледі және кейін кәсіпорынды болжамдағы орналастыруға қатысты нәтижелер қатталып жиналады. Аса жоғары балдарға ие болған орын ұсынылған талаптарға көбірек сәйкес келеді.

#### Мысал

| Ықпал ететін факторлар                  | Талдау | А орны |      | В орны |      | С орны |      |
|-----------------------------------------|--------|--------|------|--------|------|--------|------|
|                                         |        | Баға   | Балл | Баға   | Балл | Баға   | Балл |
| Клиентке жақындық                       | 8      | 3      | 24   | 2      | 16   | 4      | 32   |
| Көліктік жолдар                         | 9      | 3      | 27   | 4      | 36   | 1      | 9    |
| Клиенттер көлігін қоятын орын           | 6      | 4      | 24   | 3      | 18   | 2      | 12   |
| Қамтамасыз ету/электрмен қамтамасыз ету | 2      | 3      | 6    | 4      | 8    | 4      | 12   |
| Жұмыс күші                              | 4      | 1      | 4    | 3      | 12   | 3      | 12   |
| Бәсекелестер                            | 10     | 3      | 30   | 1      | 10   | 2      | 20   |
| Шығындар                                | 6      | 2      | 12   | 1      | 6    | 4      | 24   |
| Материалдармен қамтамасыз ету           | 5      | 3      | 15   | 4      | 20   | 5      | 25   |
| Кәсіпорынды                             | 7      | 3      | 21   | 1      | 7    | 4      | 28   |

|                                                                                                                                                                                                            |  |  |     |  |     |  |     |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--|--|-----|--|-----|--|-----|
| дамыту мүмкіндігі                                                                                                                                                                                          |  |  |     |  |     |  |     |
| Балдар сомасы                                                                                                                                                                                              |  |  | 163 |  | 133 |  | 170 |
| Орны                                                                                                                                                                                                       |  |  | 2   |  | 3   |  | 1   |
| <p><b>С орналасу орны аса оңтайлы болуы керек еді.</b><br/> <b>Алайда А орналасқан орны транспорттық жолдар мен клиенттердің автомобильдерінің орнымен жағдайларына қатысы аса оңтайлы болған еді.</b></p> |  |  |     |  |     |  |     |

### Қызметкерлерге қажетті шығындар

Тең еңбекақылы немесе қызметтік төлеміндегі қызметкерлер үшін Сізге төменде келтірілген есепті тек бір рет қана жүргізуіңіз керек.

| Айлық еңбекақы                              | мысал           | Сіздің деректеріңіз |
|---------------------------------------------|-----------------|---------------------|
| Төленетін еңбекақы 12 x 15.000              | 180 000 теңге   | _____ теңге         |
| Төлем                                       |                 |                     |
| +сыйақы                                     | 10 000 теңге    | _____ теңге         |
| +.....                                      |                 |                     |
| = жылына еңбекақы                           | 190 000 теңге   | _____ теңге         |
| +11% қордан е/а (әлеум, сал + әлеум. төлем) | 20 900 теңге    | _____ теңге         |
| = жылына төлеу қажет                        | 210 900 теңге   | _____ теңге         |
| Жалдау, жылыту                              | 300 000 теңге   | _____ теңге         |
| Газ, электр, су                             | 25 000 теңге    | _____ теңге         |
| Сақтандыру, салық, жарна                    | 20 000 теңге    | _____ теңге         |
| Көліктік шығындар                           | 100 000 теңге   | _____ теңге         |
| Жарнама, іссапар, өкілдік шығындары         | 200 000 теңге   | _____ теңге         |
| Ғимарат, көлік пен жабдықтарды жөндеу       | 50 000 теңге    | _____ теңге         |
| Кеңсе тауарлары, телефон                    | 150 000 теңге   | _____ теңге         |
| Салық, құқығы, бухгалтерия бойынша кеңесі   | 150 000 теңге   | _____ теңге         |
| Басқа шығындар                              | 50 000 теңге    | _____ теңге         |
| Материалды шығын қорытындысы                | 1 045 000 теңге | _____ теңге         |

### Калькуляциялық шығындар

Калькуляциялық шығындары

Сіздің есептей алатын шығындарыңыз, алайда сіздің кәсіпорныңыздың түсім мен шығыны есебіндегілер салық органынан кіріс сұранымы барысында шығын ретінде танылмайды.

| Калькуляциялық еңбек ақы               | Мысал         | Сіздің деректеріңіз |
|----------------------------------------|---------------|---------------------|
| Кіріс салығы                           | 15 000 теңге  | _____ теңге         |
| Бақытсыздық жағдайлардан               | 50 000 теңге  | _____ теңге         |
| әлеуметтік сақтандыру                  |               |                     |
| Жеке жалдау төлемі                     | .....         | _____ теңге         |
| Өмірлік қаржылар                       | 235 000 теңге | _____ теңге         |
| Кәсіпкердің калькуляциялық еңбек ақысы | 300 000 теңге | _____ теңге         |

### Капиталдағы қажеттілік жоспары

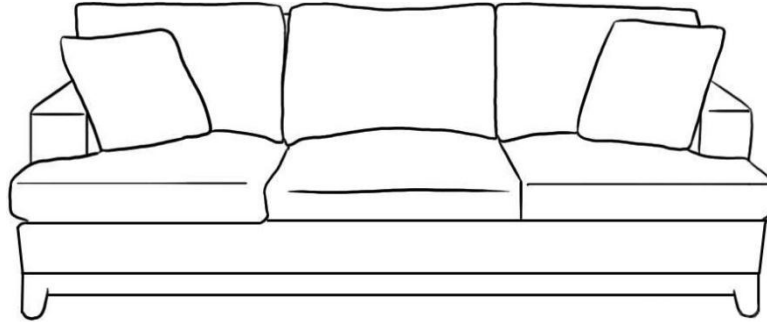
| Инвестициялар | Мысал   | Сіздің деректеріңіз |
|---------------|---------|---------------------|
| Жер телімі    | 0 теңге | _____ теңге         |
| +ғимарат      | 0 теңге | _____ теңге         |

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |                                                                                                                                               |                                                                                                                            |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| +қайта құру бойынша іс-шаралар<br>+машиналар, жабдықтар<br>+кеңсе және дүкенге арналған жабдық<br>+транспорттық заттар                                                                                                                                                                                                                                                                | 300 000 теңге<br>1 000 000 теңге<br>200 000 теңге<br>500 000 теңге                                                                            | _____теңге<br>_____теңге<br>_____теңге<br>_____теңге                                                                       |
| <b>= инвестициядағы капитал қажеттілігі</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           | <b>2 000 000 теңге</b>                                                                                                                        | <b>_____теңге</b>                                                                                                          |
| <b>Шикізат және материалдар қоймасы.</b><br>Шикізаттар мен материалдарға жылына болжамдағы шығын.<br>Жылына шикізат пен материалдардың айналым саны<br><b>= тауарлық қорды құруға капиталдағы қажеттілік.</b>                                                                                                                                                                         | 1 500 000 теңге<br>5<br><b>300 000 теңге</b>                                                                                                  | _____теңге<br><br><b>_____теңге</b>                                                                                        |
| Жылдық өнім қоймасы<br>Қойманың орташа қоры х жылына күнінің сақтау мерзімі<br><b>= тауарлық қорды құруға арналған капитал қажеттілігі</b>                                                                                                                                                                                                                                            | 500 000 x 64<br>360<br><b>≈ 90 000 теңге</b>                                                                                                  | X<br><br><b>_____теңге</b>                                                                                                 |
| Өндіру заттары<br>Қызметкерлерге кететін шығын (3 қызметкерге)<br>+ Материалды шығындар (мыс, айналымнан %)<br>+ Пайыздар<br>+ Ақшалай қаражаттарды жеке қажеттіліктерге алу (кәсіпкердің сметалық еңбек ақысы)<br>Сомасы<br>: жылына күн (360) =<br>х өндіріс/сатылым кезеңінің<br><b>= өндірістік және жеке шығындарға кететін алдын ала қаржыландыруға капиталдағы тұтынушылық</b> | 690 000 теңге<br>1 045 000 теңге<br>276 000 теңге<br>300 000 теңге<br>2 311 000 теңге<br>6 420 теңге/ күн<br>20 күн<br><b>≈ 128 000 теңге</b> | _____теңге<br>_____теңге<br>_____теңге<br>_____теңге<br>_____теңге<br>_____теңге/день<br>_____күн<br><br><b>_____теңге</b> |
| Жоспарланған айналым<br>- жеке есепке сатылым<br>= төлемді ұзартуымен сатылым<br>: 360 күн =<br>х клиенттер төлемінің орташа мерзімі<br><b>= дебиторлық қарызгерлікті алдын алуға қаржыландыруға арналған капиталдағы қажеттілік</b>                                                                                                                                                  | 4 000 000 теңге<br>2 000 000 теңге<br>2 000 000 теңге<br>5 555 теңге/күн<br>10 күн<br><b>≈ 56 000 теңге</b>                                   | _____теңге<br>_____теңге<br>_____теңге<br>_____теңге/күн<br>_____күн<br><br><b>_____теңге</b>                              |
| <b>Капиталдағы жалпы қажеттілік</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   | <b>≈ 2 574 000 теңге</b>                                                                                                                      | <b>_____теңге</b>                                                                                                          |

# **"Шағын бизнеске арналған 100 жоба" анықтамалығынан шағын жобалар**

Төмендегі көрсетілген мысалдардың есебі 2014-жылғы көрсеткіштермен келтірілген (ұсынылған мини бизнес-жоспарлардың ерекшелігі оның осы жоба бойынша сұрақтардың тұтас кешенінен тұратындығы болып табылады).

## ЖҰМСАҚ ЖИҢАЗ ӨНДІРІСІ



### Жобалық сауалнамасы:

*Инвестициялық жоба мақсаты:* тапсырыс бойынша жұмсақ жиһаз даярлау.

*Өнім:* диван, кресло.

*Өнімділік:* жылына 300 дана.

*Жоба құны:* 6 296 600 теңге.

*Іске асу мерзімі:* 1,5 жыл.

### Жоба тұжырымдамасы:

Жиһаз даярлау «тапсырыс бойынша өндіру» сипатына ие болып келеді. Жұмсақ жиһаз өнімдерін кішігірім, аз мөлшерде өндіру тиімді.

Өндірістегі негізгі жұмыстар қолмен жасалатындықтан қымбат құрылғыларды қажет етпейді.

Бизнес сән үлгілері мен тұтынушының талғамына икемді. Егер де фабрика қайта түрлендіру ісіне 3 ай көлемінде уақыт жұмсайтын болса, кіші бизнесте санаулы күндерде өзгеріске түсе алады. Ағаш материалдары, қаптау құрылғылары, экзотикалық түр-түсті таңдау, шебердің талғамдылығы болашақта өндірісті кеңейтуге мүмкіндік береді.

### Маркетингтік жоспар:

Тұтынушылар 3-4 жылда жаңа жиһазға тапсырыс береді. Бағалы жиһаз сатып алушылар импорттық өнімді таңдайтындықтан, отандық өндірістің жартысынан көбі ортаңғы топқа, тек 10%-ы ғана премиум класқа тапсырыс береді.

Өнімдерді бөліп тасымалдаудың қолайсыздығы мен құнының жоғары болуы бәсекелестіктің туындауына себепші болады.

Қазақстандықтар трансфермеленетін механизмді жұмсақ жиһаздарды қалайды (Батыста керісінше, қонақжайға арналған дивандар ашып-жабылмайды). Еурокітапша және дельфин – ең көп тараған трансформер-модельдері.

## Жұмсақ жиһаз өндірісінің технологиялық процесі

Ең көп тараған әрі технологиясы күрделі диван даярлау реті:

1.Цехта фанерлер мен тақтайларды кесіп, жұмсақ жиһаз каркасын даярлайды. Бұл жұмыс төмендегідей кезеңдерден тұрады:

Торцорлық станокта фанера ұзындығы бойынша бөлінеді;

- Дөңгелек ара станогінде фанера көлденеңінен кесіледі;
- Алынған материал төрт жағынан тегістелген соң түкті станокта түкшелермен құлақшалар тесіледі;
- Электр құрылғы көмегімен литадан ішкі бөлшектер кесіледі (ДВП, ДСП);
- Тасмалдағыш механизмдері бекітіледі (жиналатын дивандарға);
- Каркас-негіз жинақталады.

2.Дайын каркасқа қаптағыш цехта паралон жапсырылып, қапталады. Алдымен ағаш негізге арнайы материал – дарнит жапсырылады. Ол дайын өнімді тасымалдау кезіндегі сырылып кетпес үшін маңызды.

3.Жұмсартқыш құрылғылар, ортопедиялық қызмет атқаратын блок серіппелері орнатылады. Блоктар орталық бөлікте және периметрі бойынша біртегі орнатылады.

4.Блок периметрін бойлай поролон жапсырылады. Паролон қатты каркасты сақтайды.

5.Серіппе аралық материалды зақымдамас үшін серіппелі блоктың жоғарғы жағына бір қабат тығыз материал жапсырылады.

6.Спангон, поролон немесе кокос қабығы аралық материал ретінде пайдаланылады. Спангон мен поролон біршама арзандатылған нұсқа, бір-екі жыл ішінде «отырып», жарамсыз болып қалады. Кокос қабығы – біршама қатты әрі төзімді материал, кемі 7-8 жылға жарайды.

7.Аралық төсеніштен соң тағы бір жұмсартқыш материал – биіктігі 40 мм, тығыздығы 35-42 мм болатын поролон төселеді поролон мен қаптағыш материала аралығына поролонға «тыныс беретін» синтепон төселеді.

8.Тігін цехында табиғи жүннен де, жасанды талшықтардан да жасалған кез-келген матамен жұмыс жасауға қабілетті құрылғылар қолданылады. Мұнда қаптағыш материалдар пішіліп, қабатталады. Жұмсақ жиһаз жастықшаларына, арқалықтарына, орындықтарына қаптамалар тігіліп, каркас-негізге кигізіледі.

9.Жинақталып, безендірілгеннен соң полиэтиленмен, картонмен қапталып, дайын өнім қоймаға жіберіледі.

*Бір өнімді даярлау шығыны (жұмсақ диван):*

| Атауы           | Саны | Бағасы (теңге) | Барлығы (теңге) |
|-----------------|------|----------------|-----------------|
| Фанера, м3      | 1    | 450            | 450             |
| тақтай, м3      | 0,08 | 5000           | 400             |
| ДВП (қағаз)     | 2    | 600            | 1200            |
| Шеге (кг)       | 0,7  | 200            | 140             |
| Болт            | 0,5  | 300            | 150             |
| Бұранда         | 0,2  | 300            | 60              |
| Гобелен (п.м)   | 8,4  | 2200           | 18480           |
| Жіп (блок)      | 1    | 40             | 40              |
| Желім (кг)      | 0,2  | 200            | 40              |
| Картон (кг)     | 2    | 80             | 160             |
| Полиэтилен (м3) | 13   | 70             | 910             |
| Поролон         | 0,3  | 600            | 180             |
| Ватин (п.м)     | 4    | 250            | 1000            |
| Фурнитура       | 1    | 400            | 400             |
| Жастықша        | 6    | 450            | 2700            |
| Мата (м)        | 1    | 650            | 650             |
| <b>Барлығы</b>  |      | <b>26 960</b>  |                 |

*Өндірістік цех жұмысына төмендегідей құрылғылар қажет:*

| Атауы                            | Саны | Бағасы (теңге) | Барлығы (теңге) |
|----------------------------------|------|----------------|-----------------|
| Ағашты өңдейтін станок (білдек)  | 1    | 2 500 000      | 2 500 000       |
| Көпаралы кесетін станок (білдек) | 1    | 1 000 000      | 1 000 000       |
| Токарлық станок                  | 1    | 120 000        | 120 000         |

|                                                      |   |                  |         |
|------------------------------------------------------|---|------------------|---------|
| (білдек)                                             |   |                  |         |
| Торцорлық станок (білдек)                            | 1 | 400 000          | 400 000 |
| Дөңгелек аралы станок (білдек)                       | 1 | 120 000          | 120 000 |
| Шлифтегіш (төртжақты) станок (білдек)                | 1 | 210 000          | 210 000 |
| Түкті кареткалы фрезерлі станок (білдек)             | 1 | 130 000          | 130 000 |
| Пневматикалық вайм                                   | 3 | 20 000           | 60 000  |
| Қол электрлік құрылғы (дрель, перфоратор, бұрандашы) | 3 | 17 000           | 51 000  |
| Жайма столы (2 дана)                                 | 2 | 20 000           | 40 000  |
| Тігін машинкасы                                      | 1 | 30 000           | 30 000  |
| Кескіш құрылғы (қайшы, пышақ)                        | 1 | 20 000           | 20000   |
| <b>Барлығы</b>                                       |   | <b>4 681 000</b> |         |

1 жыл ішіндегі кіріс-шығыс есебі

| Атауы                                        | Жылына теңгемен   |
|----------------------------------------------|-------------------|
| <b>Көрсетілген қызметтен түскені</b>         | <b>18 000 000</b> |
| Нақты шығын                                  | 8 088 000         |
| Валдық кіріс                                 | 9 912 000         |
| <b>Шығын</b>                                 | <b>5 071 968</b>  |
| Жалақы                                       | 3 120 000         |
| Еңбек төлемі қорына (5%)                     | 295 968           |
| Жалға алу                                    | 1 200 000         |
| Жарнама                                      | 120 000           |
| Шаруашылық төлем (жарық, су, қоқысты шығару) | 300 000           |
| Өзге де шығын түрлері                        | 36 000            |
| <b>Операциялық кіріс</b>                     | <b>4 840 032</b>  |
| Корпоративті төлем салығы                    | 540 000           |
| <b>Таза кіріс</b>                            | <b>4 300 032</b>  |

Көрсетілген қызмет пайдасы: жылына құны 60000 теңге тұратын 300 дана жұмсақ жиһаз шығару жоспарланады. Жылдық қорытынды: 300 дана\* 60 000 теңге = 18 000 000 теңге.

Тікелей шығын: Диванның өзіндік құны – 26 960 теңге. Егер 26 960 теңгеден 300 дана өндіргенде = 8 088 000 теңге.

Операциялық шығын:

| Шығын                                        | айына          | жылына           |
|----------------------------------------------|----------------|------------------|
| Жалақы                                       | 210 000        | 2 520 000        |
| Жалға алу                                    | 100 000        | 1 200 000        |
| Еңбек төлемі қорына (5%)                     | 10 500         | 126 000          |
| Шаруашылық төлем (жарық, су, қоқысты шығару) | 25 000         | 300 000          |
| Жарнама шығыны                               | 10 000         | 120 000          |
| Өзге де шығындар                             | 3 000          | 36 000           |
| <b>Барлығы:</b>                              | <b>358 500</b> | <b>4 302 000</b> |



Еңбек жалақысы:

| Қызметі                              | саны | айына (теңге) | жылына (теңге)   |
|--------------------------------------|------|---------------|------------------|
| Кесіп-пішуші                         | 1    | 50 000        | 600 000          |
| Тұтыну менеджері                     | 1    | 60 000        | 720 000          |
| Жұмысшылар                           | 3    | 50 000        | 1 800 000        |
| <b>Қызмет құрамы бойынша барлығы</b> |      | <b>5</b>      | <b>3 120 000</b> |

**Әлеуметтік салық.** Жоба басқарушысы өзіне екі жалақы көлемінде, әр жұмысшы үшін бір айлық көлемінде әлеуметтік салық төлейді ( $1\,852 \times 2 \times 12 \text{ ай} + 1\,852 \text{ МРП} \times 5 \text{ жұмысшы} \times 12 \text{ ай} = 155\,568$  теңге). Әлеуметтік төленімдер міндетті зейнетақылық төленімдерді алып тастағанда айлық көрсеткіштің 5 %-ы ( $3\,120 \text{ мың теңге} \times (1-10\%) \times 5\% = 140\,400$  теңге).

|                           |         |
|---------------------------|---------|
| Әлеуметтік салық, теңге   | 155 568 |
| Әлеуметтік төленім, теңге | 140 400 |

**Бюджеттегі салық пен төленім.** Жоба көлемінде қарапайымдалған жүйеге сай, қолға тиетін жалақының 3% -ынан корпоративті салық төленеді - 540 мың теңге ( $18,0 \text{ млн. теңге} \times 3\%$ ).

#### Жобаны қаржыландыру

Өзіңіздің жеке қаражатыңыз болмаса да кәсіпкерлікпен айналысуға бел бусаңыз қосымша капиталға қол жеткізудің бірнеше нұсқасын ұсына аламыз. Қаржыландыру көздері:

**ЕДБ -мен қаржыландыру.** 18 айға берілетін 14%-дық займ. ОД төлемі бойынша жарты жыл көлемінде жеңілдік беріліп, одан соң ай сайынғы төлем. «Жол картасы-2020» бағдарламасы шеңберінде 7%-ға дейін сыйақы белгіленген.

**«Жұмыспен қамту-2020» бағдарламасы шеңберінде несиелендіру.** Бағдарлама ауылдық мекен тұрғындарына өз ісін жүргізуге бюджеттен қаржы бөледі.

## БӨДЕНЕ ӨСІРУ



**Инвестициялық жобаның мақсаты:** бөдене өсіру.

**Өнімділігі:** жылына 250 000 жұмыртқа

**Өнімі:** бөдене тұқымдары.

**Жобаның құны:** 1,5 млн. теңге.

**Қайтару мерзімі:** 1 жыл.

## Жобаның тұжырымдамасы

Ұсынылып отырған инвестициялық жобаны іске асыру арқылы бизнесті ұйымдастыру. Қазақстан нарығын бөдене тұқымдарымен қамтамасыз ету мақсатында жапон тұқымының бөденелерін өсіру.

## Өнімнің сипаттамасы

Бөдене тұқымдары көптеген тағамдық қоспалары бойынша тауық етінен дәмді. Бес бөдене тұқымында, бір тауық етінің салмағы бойынша салыстырғанда калий 5 есе көп, 4,5 есе темір көп, 2,5 есе B1 және B2 витаминдері бар. Бөдене тұқымдарында А дәрумені, никотин қышқылы, жанартас, мыс, кобальт, және басқа да аминқышқылдары көп. Бөденелерде тұқымда ақуыздар басқа құстарға қарағанда көбірек болады. Мысалы тауық тұқымында 55,8% ақуыз, бөденеде – 60%.

Бөдене тұқымдары адамға қажетті концентрацияланған биологиялық жиынтық болып табылады, бұл нағыз денсаулық ампулалары болады. Әдебиетте бұрынғы кездері бөдене тұқымдары мен еттері шығыс дәстүрле емдеуде қолданған деген мәліметтер бар. Осы себептен Жапония бұл құстарды үйде сақтап, селекциясын дамытты. Мысыр фараондарының уақытысында бөдене еттеріне емдік қасиеттерді қосаты. Жапонияда қазіргі кезде шикі бөдене тұқымдарын апельсин шырынымен араластырып астма ауруын емдеу үшін қолданады.

Бөдене тұқымдары тамақтанудың құнды өнімі болады, ол балалардың және үлкендердің кейбір ауру түрлерін емдеуде диетасына қосылады. Ол қандай да бір тұқымдарды жеуге болмайтын адамадардың өзінде аллергия туындатпайды.

Орталық Азияда бөдене үй жағдайында тұрса, сол үйге байлық пен ырыс алып келеді деп есептеледі. Сонымен қатар бөденелерді әдемі қауырсындары үшін де құрметтейді. Ежелде Курск губерниясында өлең айтатын үй бөденелерін ұстаған, олар курск бұлбұлдарынан төмен саналмаған.

## Маркетинг жоспары және нарықты талдау

Бүгінгі таңда көптеген адамдар салауатты өмір салты туралы ойланyp келеді, оның ажырамас бөлігі болып тамақтану рационын дұрыс таңдау табылады. Көптеген тамақ өнімдері тағам қасиеттерінің қажетті деңгейін бере алмайды. Осыған байланысты, әртүрлі тағамдық қоспалар, дәруменді және минералды кешендер және басқа да препараттар өте танымал.

Алайды, табиғи, өзінің тағамдық құндылықтарына бай өнім бар – ол бөдене тұқымдары мен еті, олар қажетті тағам заттарының деңгейін толтыруға және қалпында ұстауға қабілетті.

Көптеген тағамдық қасиеттеріне және осы тағам өнімдерінің қол жетімділігіне қарамастан, оларды Қазақстанда тарату және қолдану дамымаған. Мысалы, Жапонияда оқушылармен күнделікті бөдене тұқымдарын қолдануы мемлекеттік заңдардың қатарына қосылған.

Сарапшылардың айтуынша,, бөдене тұқымдарына деген сұраныс төрт есе асады. Жобада ет нарықтары, әмбебап дүкендер, кафе, мейрамханалар және басқа да тамақтану ұйымдары арқылы өнімді өткізу ұсынылып отыр.

## Технологиялық процесс

Қазіргі кезде үй бөденелерінің түрлері өте көп.

Үй жағдайларында бөдене асыраушылар – келесі бөдене түрлерін асырағанды ұнатады; жапондық, мраморлы, ағылшын, қара және ақ, «фараон», эстондық, сонымен қатар осы тұқымдарды будандастыратын әртүрлі тұқымдар.

Әр түрлі түрдегі бөденелер бір бірінен мүсіні, дене салмағы, қауырсын түсі, тұқым беруі және т.б. бойынша ажыратылады.

**Жапон бөденесі.** Бұл тұқым Жапонияда шығарылған, негізі жабайы бөденелер болған. Жапон бөденелерінің денесі ұзартылған, қанаты және құйрығы қысқа. Үлкен бөденені ұрғашысынан алдыңғы жағынын бояуы бойынша ажыратуға болады. Еркектердің беті мен тамағы қоңыр, көкірегі – ашық қоңыр. Ұрғашылардың алдыңғы жағы ашығырақ, көкірегінде ұсақ алалары бар.

Еркектердің тірі салмағы 13 г. Ұрғашылардың салмағы 150 г дейін жетеді. Тұқымдарын 4-60 күнде баса бастайды, және бір жылда 300 ге жуық тұқым басып шығарады. Тұқымы үлкен емес 9-11 г. Тұқымдардың жетілуі 80-90%. Жапонд тұқымдарының басты кемшілігі, шыққаннан кейін балапандарын жеп қояды.

Қазіргі кезде жапон бөденесінде жиырма шақты мутанты тұқымдары бар. Олар қауырсынның түсін ажыратады. Осы жағдайды селекционерлер қолданып жаңа тұқымдары мен түрлерін шығарған.

**Мәрмәрлі бөдене.** Жапон бөденелерінің мутантты түрі. Құстардың түсі ашық сұр түсті суреті бар, мәрмәрге ұқсайды. Бұл бөденелерде тұқым бекітілген, сұр-қоңыр түсті шоқ тәрізді түске айналдырады. Ұрғашылар мен еркектер бірдей боялған.

Өнімділік қасиеттері бойынша мәрмәр бөденелері жұмыртқалы бағытқа жатады. Салмағы мен тұқым берушілігі бойынша жапондықтар секілді.

**Ағылшындық ақ.** Ақ мутация ағылшындық ақ бөденелерде кездеседі. Еркектің тірі салмағы 160 гр. Ұрғашысы 190 гр. Тұқым берушілігі 280 дана. Еркектерде бір немесе бірнеше қара дақтары басында және арқасында кездеседі. Өте перспективті тұқым болып саналады. Тұқыммен жабылады, ал еті тартымды тауарлы түрге енеді.

**Бөденелерді ұстау шарттары.** Орынға деген қажетті нәрселер: ол жақсы желденуі керек, таза ауа кіріп тұру керек, тұрақты температура 17-23 С, жарық түсті, басқа аңдардың болуын, қатты дауыстарды жою керек.

Бөденелерді өсірудің бір ерекшелігі – бұл ауданды көп алмайды. Аз ғана құс басы бар ұяшықты үйдің кез-келген бұрышында ұстауға болады. Ал 120 бөденеге арналған клетканың ауданы 480-600 см2 құрайды, бұл 1 м2 да аз. 10 квадратты метрде 720 бөденесі бар 6 клеткалы батареиді орнатуға болады.

Алайда осыншам құс басын ұстау үшін міндетті түрде желдеткіш орнату керек, бұл таза ауаның келуін қамтамасыз етеді.

Бөденелердің зат алмасуы өте жоғары, құстар көп жылу бөледі, бұны жасамаса, бөлме ыстық болып кетеді де құстар мазасызданады. Ал қолдан жасалған желдеткіш таза ауаның кіруін қамтамасыз етеді

Күн суық кездегі бөденелердің тірі салмағының 1 кг желдеткіш 1,5 куб/сағ болу керек.

Күн жылы кездегі бөденелердің тірі салмағының 1 кг желдеткіш 5 куб/сағ болу керек.

Суық кездегі бөлмелердегі ауаның жылжу жылдамдығы:

- үлкен бөденелер үшін: үйлесімді - 0,3 м/с (+/- 0,2 м/с)

- балапан үшін: үйлесімді - 0,2 м/с (+/- 0,2 м/с)

Жылы кездегі бөлмелердегі ауаның жылжу жылдамдығы:

- үлкен бөденелер үшін: үйлесімді - 0,6 м/с (+/- 0,2 м/с)

- балапан үшін: үйлесімді - 0,4 м/с (+/- 0,2 м/с)

Бөденелер жарықты ұнатпайды

Күн саулесін жақсы қабылдайды. Алайда әйнек арқылы күн сәулесі қисайып келеді және бөденелерге кері әсер етеді.

Как таковой солнечный свет они воспринимают нормально. Но через стекло солнечный свет проходит уже искаженным и действует на перепелов раздражающе.

Бөденелерді бөлмелерде терезесіз де ұстауға болады, уақытша электр жарығы қосылады.

Әртүрлі жастағы құс пен әртүрлі белгіленудегі құс үшін жарықтанудың әртүрлі тәртібі тән.

Тұқым берушілер үшін жарық қатты болмау керек, тәулігіне 16-18 сағат.

10 м2 бөлмесі үшін 1 40 Вт жарық жеткілікті

Жарықты бақылау үшін тек жемді көргені жеткілікті.

Бөлменің өзінде бұлыңғыр жарық болу керек.

Бөлмелердің түрі мен құрылымын құстардың санына байланысты таңдау керек. Егер сізде 5 бөдене болса, оларды кішкене клеткаларда ұстауға болады.

100 және одан да көп бөденелерді арнайы клеткаларда ұстаған жөн.

Бұндай клеткаларды жиһаз дөңгелектеріне орнатқан өте ыңғайлы.

Оны жылжытып, астын жууға болады.

Батареяның ыңғайлы биіктігі 1 м 60 см.

Бұндай биіктікте клетканың 4 қабаты болу керек.

Төменгі қабат еденнен 40 см биік болады. Себебі,

Біріншіден – төменгі жағы құсқа суық және қызмет етуге қолайсыз.

Ұяшықтардың дайындалу материалы туралы әртүрлі пікірлер кездеседі.

Фанерадан жасалған жабық ұяшықтарды қолданады.

Тек тордан жасалған ұяшықтарды қолданатындар да бар.

Жобада екінші нұсқа қарастырылған

1.Бұл ұяшықтарды жуу оңай, қайнаған сумен жуып, парогенератормен өңдеу керек.

2.Екіншіден құсты артық жарықтан сақтап қалу үшін, суық кезде жылыны сақтайды, және дуалдары таза ұстау үшін жабық ұяшықтар қолданылады. Алайда ыстық кездерде жабық ұяшықтарда ыстық болуы мүмкін.

Осы кездерде қағаз перделерді ұяшықтың шеткі дуалдарына іледі, қажет болған кезде оларды алып тастауға болады.

Ұяшықтарды дайындау үшін 3 өлшемді ұяшықтары бар торды қолдануға болады.

Ұяшық көлемі 25 мм х 50 мм дуал үшін қолайлы, онда ұяшық орналасқан.

Үлкен тесік арқылы бөдене ұшып кете алады.

25 мм х 25 мм болатын ұяшықты қолдануға болады. Бірақ тамақтану орындарындағы тесікті алып тастау керек. Егер ірі тұқымды болса – құстар оны жылжытып тастайды.

Ұяшықтардың ұзындығы бөденелерге байланысты. Жұмыртқалы және етті тұқымдар үшін артыңғы дуалдың ұзындығы 17,5 см, алдыңғы дуалды 22,5 см. Еденнің еңісі 7-12% тұқымдарға тұқым қабылдауға оңай түсуге мүмкіндік береді. Ұяшықтағы еден үшін үйлесімді тор 12,5ммХ25мм болу керек. Бұндай ұяшық арқылы жұмыртқалардың жұмыртқа ұяшығына түсіп кететін еніс жасайды. Еден ұяшық тереңдігінен 10-15 см ұзынырақ болу керек. Алдыңғы дуалмен қуыс арасында тесік болады. Шетінен жұмыртқалары еденге түспейтін шағын шектеу болу керек. Асханалық тұқымды алу үшін бір тауыққа 100-120 см<sup>2</sup> қажет. Инкубациялық тұқымды алу үшін 120-150 см<sup>2</sup>. Етті тұқымдарда 150-170 см<sup>2</sup> болады.

Бір қуысқа арналған тамақтану фронты 3 см болу керек. Көбірек болғаны даа дұрыс. Себебі құс тамаққа оңай жету керек. Ұяшықтың алғашқы дуалын ішке қарай қайырған дұрыс. Құс үшін су берудің 3 түрі кездеседі. Бұл вакуумды, микродысты және нипелді. Ұяшыққа немесе үстіңгі қабатқа ыдыс орнатылады, су құбыры жеткізіліп ұяшықтар бойынша су жіберіледі.

Бір құсқа тәуліктік су шығыны -60 мл/тәулік. Ыдысқа қалтқы орнатып су құбырына қоса салуға болады. Сонда су автоматты түрде құйылады. Әрбір ұяшықтың астында тұқым жинағыш орнатылады. Бұл жерде оны дайындайтын материалды дұрыс таңдау керек. Біреулер линолеумнан жасайды, алайда ол жұмсақ әрі ауыр. Болады. Біз поликарбонатқа тоқтадық. Ең жіңішкесі – 4 мм бола береді. Өзі жеңіл және оны жуу қиын емес. Орнату алдында оның үстіне газет төсеуге болады сонда оны сирек жуып тұрады.

Бөденелердің жемі келесілерден тұрады: ақуызды, дәнді, дәруменді, минералды, гравий, су. Аталғандардың біреуінің жетіспеушілігі немесе тым көптігі құстың денсаулығына кері әсер етеді.

Бөденелерді тамақтандыру бойынша екі әдіс қолданылады.

1.Жемдердің нормаланған саны

2.Жемдердің жем салғыштарда үнемі болуы

Жұмыртқа берушілерді көп тамақтандырмаған дұрыс, тұқымды көбірек беру үшін олар аштықты сезініп тұру керек және жемді тәбетпен жеу керек. Бөдененің дұрыс өмір сүруі және жұмыртқа беруі үшін күніне 25-27 гр балансталған жем беру керек.

Айына 800 гр, ал жылына 9 кг жем жейді.

10 өнімді айда ол 250 тұқым береді. Қарапайым математикалық есеппен тұқымның құнын есептеуге болады.

Бөденелерді шектеусіз тамақтандыру тұқымның өзіндік-құнын жоғарылатады. Семірген құс нашар тұқымданады.

*Бөденелерді тамақтандыру мөлшері, %*

| Құрамы             | Күзгі-қысқы кезең | Тұқым жіберу кезеңі |
|--------------------|-------------------|---------------------|
| Жүгері дәні        | 20                | 20                  |
| Арпа               | 20                | 10                  |
| Тары               | 20                | 15                  |
| Күнбағысты жом     | 10                | 15                  |
| Ұнтақталған бұршақ | 10                | 5                   |
| Сұлу дәні          | 5                 | 5                   |
| Бидай кебегі       | 5                 | 10                  |
| Етті сүйекті ет    | 2                 | 5                   |
| Балық еті          | 3                 | 5                   |
| Шөп-шалам          | 5                 | 10                  |

*Жемге деген қажеттілік кг жылына.*

| Аталуы         | Өлшем бірлігі | Сан | Бағасы, тг/кг | Сомма, тг |
|----------------|---------------|-----|---------------|-----------|
| Жүгері дәні    | кг.           | 864 | 150           | 129 600   |
| Арпа           | кг.           | 540 | 25            | 13 500    |
| Тары           | кг.           | 702 | 500           | 351 000   |
| Күнбағысты жом | кг.           | 594 | 38            | 22 572    |

|                    |     |       |     |         |
|--------------------|-----|-------|-----|---------|
| Ұнтақталған бұршақ | кг. | 270   | 60  | 16 200  |
| Сұлу дәні          | кг. | 216   | 120 | 25 920  |
| Бидай кебегі       | кг. | 378   | 20  | 7 560   |
| Етті сүйекті ет    | кг. | 184   | 50  | 9 180   |
| Балық еті          | кг. | 194   | 130 | 25 272  |
| Шөп-шалам          | кг. | 378   | 100 | 37 800  |
| Барлығы:           |     | 4 320 |     | 638 604 |

Тікелей шығындар:

Жүгері дәні 864 кг 150 теңге = 129 600 тг

Арпа 540 кг 25 теңге = 13 500 тг

Тары 702 кг 500 теңге = 351 000 тг

Күнбағыс жомы 594 кг 38 теңге = 22 272 тг

Ұнтақталған бұршақ 270 кг 60 теңге = 16 200 тг

Сұлу дәні 216 кг 120 теңге = 25 920 тг

Бидай кебегі 378 кг 20 теңге = 7 560 тг

Сүйек еті 184 кг 50 теңге = 9 180 тг

Балық еті 194 кг 130 теңге = 25 272 тг

Шөп-шалам 378 кг 100 тг = 37 800 тг

2 айлық жапон тұқымдас бөденелерді сатып алу 1000 гол 800 теңге = 800 000 тг.

Барлығы: 1 438 604 теңге

Барлық шығындар:

Бөдене және деп – 1 438 604 теңге

Сумен қамтамасыз ету 36,5 куб/м – 1 000 теңге

Ұяшық дайындау – 100 000 теңге

Электрэнергиясы 3 кВт тәулікке – 18 615 теңге

Барлығы: 1 558 219 теңге

1 тұқымның өзіндік құны = 1 558 219 теңге/250 000 яиц = 6,2 теңге

Сату бағасы = 13 теңге

Таза пайда = 13 теңге – 6,2 теңге = 6,8 теңге

Барлық таза пайда: 250 000 жұмыртқа\*6,8 теңге = 1 700 000 теңге

Барлығы: 1 700 000 теңге.

**Жобаны іске асыратын инвестициялық жобалар**

Жоба бойынша жалпы инвестициялық шығындар

| Шығындардың аталуы   | Шығындар, тг.    |
|----------------------|------------------|
| Бөдене сатып алу     | 800 000          |
| Жемдер               | 638 604          |
| Сумен қамтамасыз ету | 1 000            |
| Ұяшықтарды дайындау  | 100 000          |
| Электрэнергиясы      | 18 615           |
| <b>Барлығы</b>       | <b>1 558 219</b> |

Құс шаруашылығына қажетті алғашқы инвестициялар: бөденелер басын, жемдерді сатып алу, сумен қамтамасыз ету, ұяшықтар дайындау, электр қуаты **1 558 219 теңге**.

## Қаржылық жоспар

| Статьяның аталуы                              | Жылына барлығы   |
|-----------------------------------------------|------------------|
| Табыс                                         | 3 250 000        |
| Өндірістік шығындар, шикізат және материалдар | 1 438 604        |
| <b>Жалпы пайда</b>                            | <b>1 811 396</b> |
| <b>Операциялық шығындар</b>                   | <b>164 063</b>   |
| Ұяшықтар жасау                                | 100 000          |
| Сумен қамтамасыз ету                          | 1 000            |
| Электрэнергиясы                               | 18 615           |
| Әлеуметтік салық және аударымдар              | 44 448           |
| <b>Операциялық табыс</b>                      | <b>1 647 333</b> |
| Ұжымдық қосымша құн салығы                    | 97 500           |
| <b>Таза пайда</b>                             | <b>1 549 833</b> |

Қызметтерді іске асырудан табыс. 1 тұқымның бөлшек бағасы 13 теңге. 100% сатылып кездегі максималды табыс: 250 000 шт. x 13 теңге = 3,25 млн. теңге жылына.

|                               |                  |
|-------------------------------|------------------|
| 1 бөдененің жылдық жұмыртқасы | 250              |
| Бөденелер саны                | 1 000            |
| Барлығы тұқым                 | 250 000          |
| 1 тұқым бағасы                | 13               |
| <b>Табыс, теңге</b>           | <b>3 250 000</b> |

*Шикізат және материалдар.* Тікелей шығын ретінде бөденелер мен жемдер қарастырылады. 250 000 жұмыртқаға жүгері жемі, тары, арпа, күлу дәні, күнбағыс жомы және т.б. қажет. Жобаны ұсынушы өзі үшін екі айлық есепті көрсеткіш көлемінде және әрбір жұмысшы үшін бір айлық есепті көрсеткіш көлемінде әлеуметтік салық төлейді (1 852 теңге АЕК \* 2 \* 12 ай. + 1 852 теңге АЕК \* 2 жұмыскер \* 12 ай. = 44448 теңге). Әлеуметтік аударымдар еңбек ақы қорынан міндетті зейнетақы аударыдарын алып тастағанда 3% тең – 97,5 мың тг. (3,25 млн. теңге \* 3%).).

## Жобаны қаржыландыру және мемлекеттік қолдау шаралары

Егер сіздің жеке қорларының болмаған жағдайда, алайда осы істі ашуға деген ынтаңыз болса, қосымша капиталды тартудың бірнеше әдісі бар. Қаржыландыру түрлері:  
**ЕДБ арқылы несиелендіру.** Қаржылық есептер 3 жылда төленетін, жарты жылға мерзімін ұзартып, ары қарай ай сайынғы төлемдермен, 14% пайыз қойылымы бойынша есептелген.  
**«Жұмысбастылық-2020 бағдарламасын»** іске асыру бойынша несиелендіру. Бағдарлама ауылдық жерлердегі тұрғындардың жеке бизнесін ұйымдастыруға бюджеттен қор бөлуді қарастырады.



# Химиялық тазалау бойынша кәсіпорын



## Жобаның тұжырымдамасы

Жобаның тұжырымдамасы кім және басқа да тоқыма бұйымдарды химиялық тазалау және жуу кәсіпорнын құруды қарастырады. Химиялық тазалау жалпы алаңы шамамен 80 шаршы метрді құрайтын жалға алынған ғимаратта орналастырылады. Бұдан бөлек, айына екі рет, жақын орналасқан үш ауданға, химиялық тазалауды қажет ететін бұйымдарды қабылдау және жеткізу мақсатында шығып тұру жоспарлануда.

Осы бизнес-жоспарда жоспарланған кәсіпорынның айналымын ескере отырып, қызметті жеңілдетілген режимде жеке кәсіпкерлік шеңберінде жүзеге асыру ұсынылады.

Бұл бизнес-жоспар нақты әрекетте басшылыққа алынатын соңғы вариант болып табылмайды, ол тек осындай бизнес-идеяны дамытудың мүмкін екендігін көрсетеді. Сондықтан нақты жобаны жүзеге асыру барысында сату бағдарламасы да, көрсетілетін қызмет түрлері де өзгертілуі мүмкін.

## Көрсетілетін қызметтерді сипаттау

Бүгінді матаны күтудің екі шешуші әдісі бар. Базалық негізіне байланысты тазалау сумен тазалауға, яғни жууға, және химиялық еріткіштер (перхлорэтилен, фреон, карбон және т.б.) пайдаланылатын сусыз (құрғақ) тазалауға бөлінеді. Бұл екі технологияның айырмашылығы буланудың әртүрлі жылдамдығында – еріткіштердің булану жылдамдығы сумен салыстырғанда артық, сондықтан мата шуып үлгермейді, ал сумен тазалау кезінде мата отырып қалуы мүмкін.

Бұл жобада жуу бойынша да, химиялық тазалау бойынша да қызмет көрсету қарастырылған.

Бұл жобада **«Нарықты талдау және маркетингтік стратегия»**

Химиялық тазалау тұрмыстық қызмет көрсету саласына жатады және болашақта дамуының үлкен әлеуеті бар табысты бизнес болып есептеледі. Әдетте, химиялық тазалаудың пайдасы кәсіпорынның көлеміне тікелей байланысты. Нарықтық экономикаға өткеннен кейін химиялық тазалау және кір жуу кәсіпорындары коммерциялық кәсіпорындарға айналды және кәсіпорын иелерінің компанияны табысты етуге байланысты проблемалары пайда болды. Бірақ, қатардағы тұтынушылардың көпшілігінде химиялық тазалау қызметіне деген тұрақты сенімсіздік қалыптасты. Химиялық тазалау кәсіпорындарының қызметіне тек бұйымды үйде тазалау мүмкін болмаған жағдайда ғана жүгінеді. «Аkvатазалау» технологиясын пайдалану қарастырылған. Аkvатазалау бұйымдарды жуу мен химиялық тазалау арасындағы өтпелі тазалау әдісі болып есептеледі. Технологияда еріткіш ретінде, перхлорэтилен немесе карбон емес, химикаттармен қатар суды пайдаланады. Аkvатазалау әртүрлі материалдардан жасалған бұйымдарды тазалау үшін өте қолайлы, ал стандартты технологиялар бір материалдан жасалған бұйымдарды тазалауға арналған.

Химиялық тазалауға кең ассортименттегі бұйымдар келіп түседі, олар талшықтарының құрамы, дайындау әдісі, пайдалану мақсаты мен өңделуі бойынша ерекшеленеді. Химиялық тазаланатын барлық бұйым түрлеріні келесі топтарға бөлуге болды:

- сыртқы киім;
- тері киімдер;
- гардин-тюль бұйымдары.

## Нарықты талдау және маркетингтік стратегия

Химиялық тазалау тұрмыстық қызмет көрсету саласына жатады және болашақта дамуының үлкен әлеуеті бар табысты бизнес болып есептеледі. Әдетте, химиялық тазалаудың пайдасы кәсіпорынның көлеміне тікелей байланысты. Нарықтық экономикаға өткеннен кейін химиялық тазалау және кір жуу кәсіпорындары коммерциялық кәсіпорындарға айналды және кәсіпорын иелерінің компанияны табысты етуге байланысты проблемалары пайда болды. Бірақ, қатардағы тұтынушылардың көпшілігінде химиялық тазалау қызметіне деген тұрақты сенімсіздік қалыптасты. Химиялық тазалау кәсіпорындарының қызметіне тек бұйымды үйде тазалау мүмкін болмаған жағдайда ғана жүгінеді.

Қазіргі уақытта химиялық тазалау және кір жуу кәсіпорындары қонақ үй, әскери мекемелер, ауруханалар, сияқты ірі ұйымдардың компоненттері түрінде, ірі кәсіпорындардың қосалқы ұйымдары ретінде жұмыс істейді. Химиялық тазалау және кір жуу қызметтерін көрсететін жеке кәсіпорындарға келетін болсақ, жағдай келесідей: бір жағынан тұрғындардың белгілі бір бөлігінің қымбат киімдерді сатып алуға және оларды қалпына келтіру үшін химиялық тазалау қызметін пайдалану мүмкіндігі пайда болды. Екінші жағынан тұрғындардың бір бөлігі киімді химиялық тазалауға немесе жууға бергеннен жаңа киім сатып алу оңай деген пікір қалыптасқан.

Бүгінде Қазақстанда, мысалы Еуропамен салыстырғанда, химиялық тазалау қызметін тұрғындардың көп пайызы пайдаланбайды. Бірақ Қазақстан халқының өмір сүру деңгейі мен мәдениет деңгейі өсіп келеді. Яғни химиялық тазалау қызметіне деген сұраныс та тұрақты өседі.

## Технологиялық процесс

Бұйымдарды жуу және химиялық тазалау үшін «Aquatex» маркалы жабдықты пайдалану жоспарлануда.

Жабдықпен жұмыс істеу үшін персоналды оқыту қажет. Оқыту құны жабдықтың құнына енгізілген.

## Инвестициялық жоспар

Жоба бойынша жалпы инвестициялық шығындар келесілерден тұрады:

| Инвестициялық салымдар                      | Барлығы, теңге   |
|---------------------------------------------|------------------|
| Негізгі капиталға бағытталған инвестициялар | 6 380 000        |
| Айналымдағы капитал                         | 490 200          |
| <b>Барлығы</b>                              | <b>6 870 200</b> |

Жабдықты, шығындалатын материалдарды, жиһазды сатып алуға, арендалық ставканы, жарнаманы төлеуге, персоналды жалдауға және кәсіпорынды рәсімдеуге қажет бастапқы инвестициялар 6 870 200 теңгені құрайды.

Жабдық

| Аталуы                                               | Саны, дана | Бағасы, теңге | Сомасы, теңге    |
|------------------------------------------------------|------------|---------------|------------------|
| Химиялық тазалауға арналған жабдықтар, соның ішінде: | 1          | 6 000 000     | 6 000 000        |
| AQUATEX30/50 тазалау машинасы                        | 1          |               |                  |
| AQUATEX50 кептіру жүйесі                             | 1          |               |                  |
| PSE дақ кетіру кабинеті                              | 1          |               |                  |
| AVR-S үтіктеу столы                                  | 1          |               |                  |
| MTA роторлы үтіктеу машинасы                         | 1          |               |                  |
| Кір жуғыш машина                                     | 2          | 130 000       | 260 000          |
| Жиһаз                                                | 1          | 120 000       | 120 000          |
| <b>Барлығы</b>                                       |            |               | <b>6 380 000</b> |



Химиялық тазалау кәсіпорнын ашу үшін үш айға алдын-ала химикаттар, жуғыш заттарды сатып алу қажет.

|                                        |        |
|----------------------------------------|--------|
| Жуғыш заттарды шығындау нормасы, айына | 163400 |
| Қажетті айналым капиталы, 3 айға       | 490200 |

## Қаржы жоспары

1-ші операциялық жылға пайдалар мен шығындар туралы есеп

|                                  |                       |
|----------------------------------|-----------------------|
| Табыстар мен шығындардың баптары | Барлық шығындар теңге |
| Сатудан түскен табыс             | 9 576 000             |
| Жуғыш заттардың өзіндік құны     | 1 960 800             |
| Жалпы пайда                      | 7 615 200             |
| Операциялық шығындар             | 3 777 792             |
| Қаптаулар мен материалдар        | 132 000               |
| Еңбекақы төлеу шығындары         | 2 400 000             |
| ЕТҚ бойынша аударымдар           | 285 792               |
| Ғимаратты жалдау                 | 960 000               |
| Таза пайда                       | 3 550 125             |

Өнімді сатудан түскен табыс

| Тікелей шығындар               | Бағасы, теңге | Қызметтер саны | Сомасы, теңге |
|--------------------------------|---------------|----------------|---------------|
| Тоқыма бұйымдар                | 750           | 200            | 150 000       |
| Аң терісінен жасалған бұйымдар | 1800          | 100            | 180 000       |
| Тері және былғары              | 1500          | 130            | 195 000       |
| Өңделген тері                  | 2100          | 50             | 105 000       |
| Бояу                           | 2400          | 70             | 168 000       |
| Барлық шығындар, айына         |               | 798 000        |               |
| Барлық шығындар, жылына        |               | 9 576 000      |               |

Жуғыш заттарға жұмсалған шығындар

| Тікелей шығындар               | Өлшем бірлігі | Бұйым шығындары, теңге | Қызметтер саны | Сомасы, теңге |
|--------------------------------|---------------|------------------------|----------------|---------------|
| Тоқыма бұйымдар                | кг            | 250                    | 200            | 50 000        |
| Аң терісінен жасалған бұйымдар | дана          | 350                    | 100            | 35 000        |
| Тері және былғары              | дана          | 250                    | 130            | 32 500        |
| Өңделген тері                  | дана          | 470                    | 50             | 23 500        |
| Бояу                           | дана          | 320                    | 70             | 22 400        |
| Барлық шығындар, айына         |               |                        | 163 400        |               |
| Барлық шығындар, жылына        |               |                        | 1 960 800      |               |

Қаптаушы материал:

|                                       |                |
|---------------------------------------|----------------|
| Қызметтер саны, айына                 | 550            |
| Қызметтер саны, жылына                | 6 600          |
| Бір қаптаудың құны, теңге             | 20             |
| <b>Барлық қаптау шығындары, теңге</b> | <b>132 000</b> |

*Қызметкерлер штаты.* Кәсіпорынның ұйымдастырушылық құрылымы келесі ұйымдастырушылық бірліктерден тұрады:

Өндірістік персонал келесі бағыттар бойынша маманданатын болады:

- дақты кетіру жабдығы және тазалау машинасы;
- кір жуғыш машина;
- кептіру және үтіктеу жабдықтары.

Жабдықпен жұмыс істеу үшін персоналды оқыту қажет. Оқыту құны жабдықтың құнына енгізілген.

Персоналдың сипаты және ебекақы төлеу жоспары:

| Аталуы                                                      | Штаттық бірліктер | Айлық еңбекақысы, теңге | Жылдық еңбекақы, теңге |
|-------------------------------------------------------------|-------------------|-------------------------|------------------------|
| Дақты кетіру жабдығы және тазалау машинасы бойынша оператор | 2                 | 40 000                  | 960 000                |
| Кір жуғыш машина бойынша оператор                           | 1                 | 30 000                  | 360 000                |
| Кептіру және үтіктеу жабдықтары бойынша оператор            | 2                 | 35 000                  | 840 000                |
| Жинаушы                                                     | 1                 | 20 000                  | 240 000                |
| <b>Барлығы</b>                                              | <b>6</b>          |                         | <b>2 400 000</b>       |

*Әлеуметтік салық.* Жобаны жүзеге асырушы өзі үшін екі айлық есептік көрсеткіш мөлшерінде және әр еңбеккер үшін бір айлық есептік көрсеткіш мөлшерінде әлеуметтік салық төлейді. ( $1\ 852 \cdot 6 + 1\ 852 \text{ АЕК} \cdot 2$  еңбеккер =  $14\ 816 \cdot 12$  ай =  $177\ 792$  теңге). Әлеуметтік төлемдер міндетті зейнетақы төлемдерін шегергеннен кейінгі еңбекақы сомасынан 5% тең ( $2\ 400$  мың теңге  $\cdot (1 - 10\%) \cdot 5 = 108\ 000$  теңге).

|                            |         |
|----------------------------|---------|
| Әлеуметтік салық, теңге    | 108 000 |
| Әлеуметтік төлемдер, теңге | 177 792 |

*Ғимаратты жалдау.* Алаңы 80 шаршы метр тұрғын үй немесе сауда ғимаратын коммуналдық төлемдерді ескере отырып, айына 1500 теңге/м<sup>2</sup> қымбат емес жалдау ұсынылады. Арендалық төлем ай сайын компанияның айналымынан төленеді, ғимаратты жалдау бойынша алғашқы жылдың жалпы шығындары 1 440 000 теңгені құрайды.

*Салықтар мен бюджетке төлемдер.* Жоба шеңберінде салық төлеудің қарапайым жүйесі бойынша түсімнен 3% - 287 280 теңге (9,5млн. теңге  $\cdot 3\%$ ) мөлшерінде корпоративтік табыс салығы төленеді.

# Жобаны қаржыландыру және мемлекеттік қолдау шаралары

*ЕДБ арқылы қаржыландыру.* Қаржылық есептеулер проценттік ставкасы 14%, қайтару мерзімі 36 ай, жар жылға шегерілген, одан кейін ай сайынғы төлемдер арқылы қайтарылатын несиенің қажеттілігін көрсетті. Жаңа бизнес-бастамаларды/жобалардың проценттік ставкаларын 7% дейін субсидиялау.

«Жұмыспен қамту – 2020» бағдарламасын жүзеге асыру шеңберінде несиелеу. Бағдарламада өз ісін ұйымдастыру үшін бюджеттік қаржыларды бөлу қарастырылған.

## ЖЕКЕ МЕНШІК БАЛАБАҚША



### Жоба сауалнамасы

*Инвестициялық жобаның мақсаты:* Бизнес-жоспарды өңдеу мақсаты мен міндеті ғимараттың жөндеу жұмыстары, құрал-жабдықтары мен мүліктеріне кеткен ағымдағы инвестициялық шығындарды толығымен өтеу болып табылады.

*Қызметі:* мектепке дейінгі ақылы білімнің қызметтері.

*Өндірістік қызметі:* жылына 100 бала.

*Жобаның құны:* 15 млн. теңге.

*Шығынның өтелу мерзімі:* 2,8 жыл.

### Жобаның тұжырымдамасы

Берілген бизнес-жоспар мектепке дейінгі ақылы білімнің қызметтеріне ұсынылған, балаларды толық және толымсыз күнге болуға арналған балабақшаның әрекеттеріне арналған.

### Кәсіпорын сипаттамасы

Мектепке дейінгі балабақшаның негізгі міндеттері болып:

- Балалардың ерте әлеуметтенуін қамтамасыз ету.
- Әр баланың жеке ерекшеліктері мен мүмкіндіктерін есепке ала отырып, балалардың ақыл, өнегелі, физикалық, эмоциялық, әдептілігін дамыту.

### Қызметтер сипаттамасы

- Тәлімгерлер ұйымының үдерісі мемлекеттік білімдік қалыптарға сай, ата-ананың сұраныстарын, балалардың өз мүмкіндіктері мен мүдделерін есепке алу.
- Балалардың физикалық және психикалық денсаулығын сақтау және қорғау, салауатты өмір салтын тәрбиелеу.
- Әр баланың эмоциялық игілігіне қамқорлық жасау, оның жеке сапасын, шығармашылық, зияткерлік зейінін дамыту.
-

## Технологиялық үдерісі мен жоспары

Төлім-тәрбие және үйрету бойынша аралас балабақша 6 топ бойынша қызмет етеді: 3 топ қазақ тілінде; 2 топ орыс тілінде; 2 кіші топ және 1 орташа топ.

## Жобаның іске асырылуына кеткен инвестициялар мен шығындар

ОҚО ауданында толық және толымсыз күнге балаларға арналған балабақшаның қызметтерін бастау жоспарланып отыр.

Базалық нарықтық анализ бойынша, балабақшаның ашылуының қажеттілігі бар екендігі айқындалды. Жобаның шегінде жоба бастамашысы берілген 15 000 000 теңге қаражатты төмендегідей үлестіру көзделіп отыр:

*Жобаның инвестициялық шығындарының бағыты мен көлемі*

| Инвестициялық шығындар                                               | Барлығы, теңге    |
|----------------------------------------------------------------------|-------------------|
| Балабақша ғимаратының құрылыстық жұмысының аяқталуы                  | 10 000 000        |
| Мүліктер, құрал-жабдықтар мен ойын алаңына жұмсалған құрал-жабдықтар | 5 000 000         |
| <b>Барлығы</b>                                                       | <b>15 000 000</b> |

Басқармалық кабинеттердің алаңын қосқанда ғимараттың жалпы ауданы 1 778,0 ш.м. Ғимараттың ақаулық жағдайына қарай, ғимараттың жөндеу сомасы 10 000 000 теңгені құрайды. Қаражаттарды тиімді пайдалану үшін мүліктер, атракциондар, сантехника, төсек-орын жабдықтары ОҚО-ның дүкендерінен сатып алынады.

*Балабақшаның жабдықталуы*

Құрал-жабдықтар: арнайы балаларға арналған жиһаздар, ойыншықтар, спорт жабдықтары, ыдыс-аяқтар, асүйлік құрал-жабдықтар, төсек-орын жабдықтары, дәрі-дәрмектер, әдістемелік құрал және т.б. Құрал-жабдықтарға және басқа да мүліктерге кеткен шығындар сомасы 5 000 000 теңгені құрайды.

**Қаржылық жоспар**

*1-ші жүйелік жылдық пайда мен шығындардың есептемесі*

| Тармақтың аталуы                                           | Барлығы, теңге |
|------------------------------------------------------------|----------------|
| Ақылы қызметтерден түскен пайда                            | 6 965 123      |
| Субсидиялар                                                | 22 051 200     |
| Пайда сомасы                                               | 29 016 323     |
| Тура шығындар- балалардың азық-түліктері                   | 6 965 123      |
| Жалпы табыс                                                | 22 051 200     |
| Еңбекақы                                                   | 14 696 944     |
| Коммуналдық шығындар                                       | 600 000        |
| Күнделікті өндірістік шығындар<br>эксплуатациялық шығындар | 1 090 967      |
| Еңбекақы төлеу фондынан аударымдар                         | 0              |
| Жүйелік табыс                                              | 5 663 289      |
| Корпоративтік табыс салығы                                 | 369 000        |
| Таза табыс                                                 | 5 294 289      |

Балалардың асырауына кеткен түсімдердің құрылымы

| Атауы                                      | Барлығы 1<br>жыл, теңге | Барлығы 2<br>жыл, теңге | Барлығы 3<br>жыл, теңге | Барлығы 4<br>жыл, теңге | Барлығы 5<br>жыл, теңге |
|--------------------------------------------|-------------------------|-------------------------|-------------------------|-------------------------|-------------------------|
| Ай сайынғы жарналар                        | 6 965 123               | 6 965 123               | 6 965 123               | 6 965 123               | 6 965 123               |
| «Болашақ» бағдарламасы бойынша субсидиялар | 22 051 200              | 22 051 200              | 22 051 200              | 22 051 200              | 22 051 200              |
| Барлығы                                    | 29 016 323              | 29 016 323              | 29 016 323              | 29 016 323              | 29 016 323              |

Табыс мекемелердің жағдайына қарай ерекшеленеді. Жоба бойынша балаға тамақтануына ғана айына- 5804 теңге төленеді. Қалған шығындар «Болашақ» бағдарламасы бойынша субсидия әр балаға 18 376 теңге бөлініп отырады.

Балаларды асырауға кеткен шығындардың калькуляциясы

| Шығын атауы                        | 1 жыл | 2 жыл  | 3 жыл  | 4 жыл  | 5 жыл  | 6 жыл  |
|------------------------------------|-------|--------|--------|--------|--------|--------|
| Тамақтану                          | 5 172 | 6 965  | 7 035  | 7 105  | 7 176  | 7 248  |
| Ағымдағы жөндеу                    | 0     | 127    | 128    | 128    | 131    | 132    |
| Амортизация                        | 1 028 | 1 371  | 1 371  | 1 371  | 1 371  | 1 371  |
| Қосымша шығындар                   | 63    | 63     | 64     | 65     | 65     | 66     |
| Периодтық шығындар                 | 396   | 398    | 401    | 403    | 406    | 408    |
| Салықтар және мемлекеттік төлемдер | 20    | 19     | 18     | 18     | 17     | 16     |
| Жалпы шығындар                     | 6 679 | 8 944  | 9 017  | 9 091  | 9 166  | 9 241  |
| Қызметтерді орындау                | 8 640 | 12 096 | 12 701 | 13 336 | 14 003 | 14 703 |
| Өнім тауарлары                     | 8 640 | 12 096 | 12 701 | 13 336 | 14 003 | 14 703 |
| 1 теңге өнім тауарларының шығыны   | 0,77  | 0,74   | 0,71   | 0,68   | 0,65   | 0,63   |

Еңбекақыға кеткен шығындар

| Атауы                 | Төлем сомасы | Еңбекақы, теңге | Айлық, теңге | Жылдық еңбекақы, теңге |
|-----------------------|--------------|-----------------|--------------|------------------------|
| Балабақша меңгерушісі | 1            | 57 005          | 57 005       | 684 060                |
| Педагог психолог      | 1            | 41 960          | 41 960       | 500 280                |
| Методист              | 1            | 38 967          | 38 967       | 467 604                |
| Медбике               | 1            | 41 179          | 41 179       | 494 148                |
| Бухгалтер             | 1            | 32 807          | 32 807       | 393 684                |
| Қазақ тілі мұғалімі   | 0,5          | 24 310          | 12 155       | 15 860                 |
| Музыка                | 1            | 41 000          | 41 000       | 492 000                |
| Тәрбиеші              | 13,5         | 40 885          | 551 948      | 6 623 370              |
| Кіші тәрбиеші         | 8            | 24 700          | 197 600      | 2 371 200              |
| Хатшы-референт        | 0,5          | 12 048          | 6 024        | 72 288                 |
| Кастелянша            | 0,7          | 16 104          | 11 273       | 135 274                |
| Аспаз                 | 2            | 26 865          | 51 730       | 620 760                |

|                |             |        |                  |                   |
|----------------|-------------|--------|------------------|-------------------|
| Машинист       | 1           | 23 006 | 23 006           | 276 072           |
| Сыпырушы       | 1           | 24 367 | 24 367           | 292 404           |
| Ротор          | 1           | 23 006 | 23 006           | 276 072           |
| Күзетші        | 3           | 23 663 | 70 989           | 851 868           |
| <b>Барлығы</b> | <b>37,2</b> |        | <b>1 224 745</b> | <b>14 696 944</b> |

*Жобаның қаржылық көрсеткіштері.* Қаржылық айналым дисконттық жарнаның негізінде 12% көлемінде 7 жылға есептелген.

## Жобаны қаржыландыру

Егер де Сізде өзіңіздің жеке қаржыңыз болмаған жағдайда, дегенмен өз бизнесіңізді ашуды соншалықты қалайтын болсаңыз, қосымша капиталды тартудың бірнеше нұсқалары бар:

**ЕДБ арқылы несиелеу.** Қаржылық есептер 36 ай төлеу мерзімімен 14%-дық құн бағасында қарыз алу қажеттілігін айқындайды, оны жарты жылға созыруға да болады, ал сосын ай сайынғы тұрақты төлемді жүргізуге болады. Жаңа кәсіптік-бағдар/жобаларға көмектесуге жәрдемақша алудың 7%-дық құнын алу.

«Жұмыспен қамту бағдарламасы - 2020» жүзеге асыру шеңберінше несие беру. Бағдарламада ауыл тұрғындарына өз ісін ұйымдастыру үшін бюджеттен қаржы алу.

"Балапан" Мемлекеттік Бағдарламасы бойынша жәрдемақша алу.

# КОМПЬЮТЕРЛІК ҚЫЗМЕТТЕР



## Жобаның анкетасы

**Инвестициялық жобаның мақсаты:** Жылдамдалығы жоғары Интернеті бар компьютерлік клубты ашу

**Өнімділігі:** бір кіргенде 10 адамнан

**Өнімі:** компьютерлік қызметтер

**Жобаның құны:** 206млн.теңге

**Өтелу мерзімі:** 1,1 жыл

## Жобаның тұжырымдамасы

Бұл бизнес-жоба ақылы компьютерлік қызметтерді ұсынатын балалар мен ересектерге арналған компьютерлік клубтың іс-әрекетін ашады.

## Кәсіпорынды сипаттау

Бір кіргенде 10 адамға дейін сиятын, келушілердің кіру бағасы 200 теңге болатын жылдамдалығы жоғары Интернеті бар компьютерлік клуб-кафе ашу жоспарлануда. Бизнесі жүргізу түрі –жеңілдетілген салық төлеу түрі мен минималды бухгалтердік есептесу негізінде жеке кәсіпкерлік. 2013 жылының жағдайы бойынша көптеген ірі қалалар компьютерлік клубтарының дамыған инфрақұрылымы бар. Қаланың ортасында, әдеттегідей, 10-нан аса компьютері бар бірнеше ірі интернет-кафесі, ал қаланың шетінде 10-30дейін компьютерге

арналған бірнеше шағын клубтары. Компьютерлік клубтардың негізгі тұтынушылары- 7 ден 18 жасқа дейінгі балалар мен жасөспірімдер. Негізгі міндеті – компьютерлік білімділікті жоғарылату және халыққа офистік қызметтерді пайдалануға мүмкіндік беру. Қызметті ұйымдастыру жағынан табысы жоғары және күрделілігі төмен бизнес болып табылады, сонымен қатар мамандардың біліктілігін талап етеді.

## Қызметті сипаттау

Интернетке кіру мүмкіндігін беруден түсетін пайда күндізгі уақытта тұрақты болады. Түнгі уақытта жергілікті провайдерлердің мүмкіндігіне қарай Интернетке қол жеткізу жеңілдетілген тариф (немесе түнгі пакетке тегін қосымша ретінде) бойынша қарастырылған. Клубтағы қызметтердің түрлері:

*Компьютерлік ойындар:* персоналды компьютерде; локалды желі ішінде; Интернетте;

*Ғаламтор –Интернет:* рефераттар, курстық жұмыстар, шығармалар, дипломық жобалар және т.б.; жаңалықтарды көру; электрондық кітапханаларға кіру; нақты уақытқа тілдесу (чат, форум, ICQ, MSN Messenger); электрондық пошта; Интернет –телефония; видео- және аудио таспаларды тыңдау және көру.

Полиграфия: кең форматты басып шығару, жоғары сапалы сканерлеу, ксерокс, CD-RW дискілерге жазып беру.

Офистік клиенттер үшін клуб «тәуліктің кез келген уақытысында барлық мәселелерді шешу орыны» ретінде өзін ұсынады.

## Маркетингтік талдау және өткізу

Қазіргі таңда осындай қызметтерді көрсететін басқа кәсіпорындар халықтың қалауларын толық қанағаттандырмайды, сондықтан ұсынылып жатқан жоба бәсекеге қабілетті және келушілердің жеткілікті көлемін күтуге нақты мүмкіндігі бар деп айтуға болады.

Көптеген пайдаланушыларда өздерінің үйдегі жеке компьютерлері бар болса да, компьютерлік қызметтерге деген сұраныс жылдан жылға өсіп келеді. Сонымен қатар, көптеген компьютерлік ойындар үшін локалды желінің бар болғаны қажет. Оған қоса, жоғары жылдамдығы бар Интернет желісіне қосылған тұрғын үйлердің желілері кеңінен тарамған және телефон арқылы қосылып тұрса да пайдаланушыны «dial-up» (33 кбит төмен) қарағанда, қосылудың жоғары жылдамдылығы қызықтырады. Бұның барлығын қазіргі таңда тек қана компьютер клубы қамтамасыз ете алады.

Қызметтерді тұтынушы ретінде – 16-35 жас аралығындағы адамдар (жоғары сынып оқушылары, студенттер, жас мамандар). Компьютерлік клубтардың негізгі тұтынушылары – 7 мен 18 жас аралығындағы балалар мен жасөспірімдер. Оларды көбінесе компьютер ойындары қызықтырады. Өнімнің бастапқы бағасы ұқсас қызметтерге қалыптасқан бағасына қарай, ішкі нарықта белгілі тауардың бағасын есепке алып өзіндік құнын есептеу жолымен анықталады.

## Жобаны іске асыру шығындары мен инвестициялар

| Жобаға қажетті инвестициялық салымдардың көлемі мен бағыттары | Жалпы, теңге     |
|---------------------------------------------------------------|------------------|
| Конфигурация мен жұмыс станциясын сатып алу                   | 1 357 865        |
| Қажетті жиһазды сатып алу                                     | 200 000          |
| Өндірістік орынды жалға алу, 50 м <sup>2</sup>                | 614 400          |
| Жұмыс станцияларды электржабдықтау                            | 25 000           |
| Келісу іс-шараларына арналған шығындар                        | 115 000          |
| Жарнамаға қажетті шығындар                                    | 30 000           |
| Ұйымдастырушылық шығындар                                     | 275 000          |
| <b>Барлығы</b>                                                | <b>2 617 265</b> |



Ғимаратты жалға алу. Көлемі 50м 2ғимаратты Интернет-кафе ашу үшін жалға алу қарастырылады, 1м2 орташа құны– 1 024 теңге/айына  
Конфигурация мен жұмыс станциясын сатып алу

| Аталуы                                  | Саны, дана | Бірлігінің бағасы, теңге | Жалпы шығындар, теңге |
|-----------------------------------------|------------|--------------------------|-----------------------|
| Компьютерлер, жинақтар                  | 10         | 107 911                  | 1 079 105             |
| Офистік компьютер                       | 1          | 102 900                  | 102 900               |
| Принтер-сканер-ксерокс                  | 1          | 55 860                   | 55 860                |
| Компьютерлік клубты құру және монтаждау |            | 120 000                  |                       |
| <b>Барлығы</b>                          |            | <b>1 357 865</b>         |                       |

Қажетті жиһазды сатып алу

| Аталуы                         | Саны, дана | Бірлігінің бағасы, теңге | Жалпы шығындар, теңге |
|--------------------------------|------------|--------------------------|-----------------------|
| Үстелдер                       | 10         | 4 500                    | 45 000                |
| Орындықтар                     | 25         | 3 000                    | 75 000                |
| Офистік үстел                  | 1          | 22 000                   | 22 000                |
| Оператордың үстелі             | 1          | 14 000                   | 14 000                |
| Қағаздарға арналған сөре       | 2          | 7 250                    | 14 500                |
| Материалдар үшін арналған шкаф | 1          | 14 500                   | 14 500                |
| Сейф                           | 1          | 15 000                   | 15 000                |
| <b>Барлығы</b>                 |            | <b>200 000</b>           |                       |

Электржабдықтауға кеткен шығындар

| Аталуы                                  | Саны, дана | Бірлігінің бағасы, теңге | Жалпы шығындар, теңге |
|-----------------------------------------|------------|--------------------------|-----------------------|
| 25 А арналған 3 тетікті жезді сым, метр | 200        | 50                       | 10 000                |
| Евро розеткалар                         | 25         | 200                      | 5 000                 |
| Шамдар                                  | 10         | 1 000                    | 10 000                |
| <b>Барлығы</b>                          |            | <b>25 000</b>            |                       |

Келісу іс-шараларға қажетті шығындар

| Аталуы                                 | Саны, дана | Бірлігінің бағасы, теңге | Жалпы шығындар, теңге |
|----------------------------------------|------------|--------------------------|-----------------------|
| СЭС келісімін рәсімдеу                 | 1          | 30 000                   | 30 000                |
| Өрт сөндірушілердің келісімін рәсімдеу | 1          | 30 000                   | 30 000                |
| Кассалық аппарат                       | 1          | 25 000                   | 25 000                |
| Тіркелу шығындары                      | 1          | 30 000                   | 30 000                |
| <b>Барлығы</b>                         |            | <b>115 000</b>           |                       |

| Аталуы                    | Саны, дана | Бірлігінің бағасы, теңге | Жалпы шығындар, теңге |
|---------------------------|------------|--------------------------|-----------------------|
| Штендер                   | 1          | 10 000                   | 10 000                |
| Жарық қорабы              | 1          | 5 000                    | 5 000                 |
| Ашылуға арналған акциялар | 1          | 15 000                   | 15 000                |
| <b>Барлығы</b>            |            | <b>30 000</b>            |                       |

Жөндеу және орнату іс-шараларына қажетті шығындар

| Аталуы                                                    | Көлемі, м <sup>2</sup> | Бірлігінің бағасы, теңге | Жалпы шығындар, теңге |
|-----------------------------------------------------------|------------------------|--------------------------|-----------------------|
| Косметикалық жөндеу (эспресс-декор жасау)                 | 50                     | 5 000                    | 250 000               |
| Локалды желісін монтаждау, құрал-жабдықты қалпына келтіру | 50                     | 500                      | 25 000                |
| <b>Барлығы</b>                                            |                        | <b>275 000</b>           |                       |

**Өндірістік жоспар**

Клубтың негізгі табысы - ойын уақытын жалға беру (жалпы пайданың 80 пайызға дейін). Дегенімен, мектептегі емтихандар және ЖОО сессия кезіндегі уақытта офистік қызметтердің үлесі арта түседі (жалпы пайданың 30 пайызына дейін). Интернетке кіру мүмкіндігін беруден түсетін пайда күндізгі уақытта тұрақты болады (10-15 пайыз).

**Қаржы жоспары**

1-ші операциялық жалға арналған пайда мен шығындар жөнінде есеп беру

| Баптың аталуы                   | Жылына барлығы, теңге |
|---------------------------------|-----------------------|
| Қызметтерді өткізу              | 4 912 000             |
| Өндірістік шығындар             | 322 589               |
| Эксплуатациялық шығындар        | 205800                |
| Коммуналдық қызметтер           | 116789                |
| Жалпы пайда                     | 4 589 411             |
| Операциялық шығындардың барлығы | 2 183 313             |
| Еңбек ақы                       | 1 116000              |
| Ғимаратты жалға алу             | 614400                |
| Еңбек ақы қорынан бөлінулер     | 161340                |
| НҚ амортизациясы                | 291573                |
| Операциялық табыс               | 2 406 098             |
| Корпоративті табыс салығы       | 147360                |
| Таза пайда                      | 2 258 738             |

Қызмет көрсету және сатулар

| Күндер                        | Жылдағы күндер саны | Күніне жүктелген сағаттар | Бағасы/сағ, теңге | Сомасы, теңге |
|-------------------------------|---------------------|---------------------------|-------------------|---------------|
| Демалыс күндері               | 116                 | 4                         | 200               | 92 800        |
| Жұмыс күндері                 | 249                 | 8                         | 200               | 398 400       |
| Барлығы 1 жылға 1 компьютерге |                     | 365                       |                   | 491 200       |

|                                   |           |
|-----------------------------------|-----------|
| Барлығы 1 жылға<br>10 компьютерге | 4 912 000 |
|-----------------------------------|-----------|

Келу коэффициенті жұмыс күндері бір компьютерге – 4 сағат, демалыс күндері – 8 сағат күніне. Компьютерді пайдалану 1 сағатының орташа құны орташа есеппен 200 теңге/сағ.

*Өндірістік шығындар – Эксплуатациялық шығындар*

| Аталуы                                 | Барлығы, теңге |
|----------------------------------------|----------------|
| Интернет-провайдерлердің қызметі үшін  | 180 000        |
| Ағымды жөндеу және профилактика        | 12 900         |
| Көмекші материалдар, қосалқы бөлшектер | 12 900         |
| <b>Барлығы</b>                         | <b>205 800</b> |

Интернет қызметтері бір интернет-кафесіне айына 15 000 теңге құрайды, сымсыз желі арқылы бұл қызмет 10 компьютерге тарайды. Ағымды жөндеу үшін және материалдарға кеткен шығындар 25 800 теңге құрайды.

*Өндірістік шығындар – Коммуналдық қызметтер*

| Аталуы               | Өлшем бірлігі | Шығын көлемі | Теңге/бірлігі | Жалпы, теңге   |
|----------------------|---------------|--------------|---------------|----------------|
| Электрэнергиясы      | кВт/сағ       | 8 607        | 11,58         | 99 672         |
| Сумен қамтамасыз ету | м3            | 45           | 131,00        | 5 895          |
| Жылу                 | м3            | 664          | 16,90         | 11 222         |
| <b>Барлығы</b>       |               |              |               | <b>116 789</b> |

*Еңбекақы*

| Қызмет                                | Штаттық бірліктер | Айлық еңбекақы, теңге | Жылдық еңбекақы, теңге |
|---------------------------------------|-------------------|-----------------------|------------------------|
| Операторлар - техникалық әкімшіліктер | 2                 | 35 000                | 840 000                |
| Жиннап-теруші                         | 1                 | 23 000                | 276 000                |
| <b>Барлығы</b>                        | <b>3</b>          | <b>58 000</b>         | <b>1 116 000</b>       |

Қызметкерлердің интернет кафедегі іс-әрекетінің оңтайлы саны үшін 3 жұмысшы – екі кассир – техникалық әкімгер және бір сыпырушы. Операторлар техникалық және шаруашылық қызметтерін қосымша біріктіреді (шығын материалдарын сатып алу, майда жөндеу жұмыстары және клубтағы техникамен қызмет көрсету). Штат – 3 адам.

*Еңбек ақысы қорынан аударымда.*

|                           |         |
|---------------------------|---------|
| Әлеуметтік аударым, теңге | 50 220  |
| Әлеуметтік салық, теңге   | 111 120 |

*Әлеуметтік салық.* Жобаны жүзеге асырушы өзі үшін екі айлық есептік көрсеткіш мөлшерінде және әр еңбеккер үшін бір айлық есептік көрсеткіш мөлшерінде әлеуметтік салық төлейді (1

852\*2 + 1 852 АЕК \*3 работника =9 260). Өлеуметтік төлемдер міндетті зейнетақы төлемдерін шегергеннен кейінгі еңбекақы сомасынан 5% тең (1,116 тыс. теңге \*(1-10%)\*5%=50 220).  
*Ғимаратты жалдау.* Алаңы 50 шаршы метр интернет кафені ұйымдастыру үшін айына 1024 теңге/ м<sup>2</sup> (50 м<sup>2</sup>\*1024 теңге/ м<sup>2</sup>\*12 ай=614 400 теңге).

*Негізгі шығындардың амортизациясы*

| Негізгі қаражат (НҚ)                      | (НҚ) Баланстық бағасы | амортизацияның % | Сомма, теңге   |
|-------------------------------------------|-----------------------|------------------|----------------|
| Жабдық                                    | 1 357 865             | 20%              | 271 573        |
| Жиһаздың жиынтығының минималды қолданылуы | 200 000               | 10%              | 20 000         |
| <b>Барлығы</b>                            | <b>1 557 865</b>      |                  | <b>291 573</b> |

*Салықтар мен бюджетке төлемдер.* Жоба шеңберінде салық төлеудің қарапайым жүйесі бойынша түсімнен 3% - 147 тыс. теңге (4,912 тыс. теңге \* 3%) мөлшерінде корпоративтік табыс салығы төленеді.

**Жобаны қаржыландыру**

*ЕДБ арқылы қаржыландыру* немесе «Жұмыспен қамту – 2020» бағдарламасы арқылы қаржыландыру. Бағдарламада өз ісін ұйымдастыру үшін бюджеттен қаржы алу қарастырылған. «Бизнестің жол картасы - 2020» бағдарламасында мемлекеттік гранттар мен қарыз беру, несиеі төлеудің пайызын азайту, кәсіпкерлерді оқыту және несиені кепілдендіру, ҚР кіші және орта бизнесінің даму бағыттарын қолдау мәселелері қарастырылған. Жаңа бизнес бастамашыларының/жобасының жәрдемақшасының мөлшерлемесі 7% дейін.

## КӨШУ КЕЗІНДЕ ТАСЫМАЛДАУ ҚЫЗМЕТТЕРІ



### Жоба анкетасы:

*Инвестициялық жоба мақсаты:* атақты және жасы үлкен дер үшін уақыт және энергияны тиімді қолдану үшін қызметтерді ұсыну

*Өнімділігі:* 588 жылына тасымалдау.

*Өнімі:* тасымалдау қызметі

*Жоба құны:* 11 036 000 теңге.

*Құнның өтеу мерзімі:* 2 жылға жуық

### Жоба концепциясы

Жоба концепциясы жиһаз, иехния және басқада авто жолдық көліктерді тасымалдау юойынша кәсіпорынды жосауды қарастырып отыр..

## Қызмет сипаттамасы

Беріліп отырылған бизнес-жоспар бойынша жеке және заңнамалық тұлғаларға тасымалдау қызметін ұсынатындығын болжап отыр. Сервистар және қызметтер көлеміне байланысты өткелдер тағыда былайша бөлінеді:

- 1.Тасымалдауды үнемдеу;
- 2.Бизнес жоспарды классикалық тасымалдау
- 3.VIP- тасымалдаулар

## Нарық сараптамасы және маркетингтік стратегия

2000-шы жылдары халықтың жағдайының жақсаруымен және сұраныстың артуымен 200-2010 жылдар аралығында Қазақстанның ішкі сауда айналымы \$16,4 млрд тан \$92,8 млрд дейін арты.Бұл барлық құраушы логикалық қызметтерге әсер етті: тасымалдаудан және экспедирлеуден өңдеу және жеткізіп берушілерді басқаруға дейінгі қызметерді қамтыды. Осылайша экономикаға тасымалду саласы осы он жылда 126% нақты айтқанда және алты есе АҚШ долларға арты - \$2 млрд тан \$11 млрд.

90-шы жылдың екінші жартысына бастап автомобилдік тасымалдудың ролі экономикада біршама артты. Тоқырау кезінде де өсу тек біршама баяулады және бірақ ұзаққа емес. Біршама төмендеуді бастан кешіріп жүк айналымы тоқсаншы жылдары және автомобилдік тасымалдау тағыда өсе бастады. Алайда тасымалдаудың мобилді түрі ретінде, тағыда төмен капитал сыйымдылықпен автомобилдік тасымалдау жылдам қарқынмен дами бастады.

## Технологиялық процесс

*Пәтерлік көшу схемасы. Пәтер тасымалы бірнеше сценаримен жүреді:*

1-ші пәтерлік көшіру нұсқасы. Жеке мүліктерді классикалық схема бойынша есіктен және есікке дейін тасымалданады. Берілген тасымалдауда жиһазды жинау, ормадау, жүктеу, тасымалдау көшіру, жинау, жиһазды орналастыру бойынша қызметтер ұсынылды. Берілген пәтер көшіру схемасы толығымен тапсырыс берушіден босатылады, кейін атқарылады.

2-ші пәтер көшіру нұсқасы . Пәтер мүлігі тапсырыс берушімен қорпатылып қойылған, және берілген жүкті жүктеу ғана қажет. Берілген пәтер көшіру түрінде клиенттің араласуы артады және олармен өздігінен анықталады.

3-ші нұсқасы. Тпсырыс беруші жиһазды жинап, орамдайды, жүктейді және жаңа адреске жүктейді. Ал орындайшы тек тасымалдау көлігін ұсынады..

Офистік көшу схемасы. Офистік көшу түсінігінде кілт ретінде қондырғыны сөндіру және жиһазды орамдау және офисс мүлігін тасымалдау көлігіне жүкеу, тағыда жинақтау, жиһазды орналастыру және техниканы жаңа орынға көшіру қарастырылады.

Офистік көшуде 3 пәтерлік көшіру нұсқасы қолданылуы да мүмкін.

Инвестициялық жоспар

Жоба бойынша жалпы инвестициялық шығындарға 4 жүк машиналары ГАЗель 230303-288 кіреді:

| Аталуы            | Саны, дана | Құны, тг  | Құны теңгеде |
|-------------------|------------|-----------|--------------|
| Газель 230303-288 | 4          | 2 759 000 | 11 036 000   |

### Қаржылық жоспары

Пайда және шығындар жайлы есепберу

| Мақала атауы             | Жылына қортындысы, теңге |
|--------------------------|--------------------------|
| Тасымалдаудан пайдалар   | 13 104 000               |
| Тікелей шығындар - - ГСМ | 3 046 896                |
| Жалпы пайда              | 10 057 104               |
| Операциялық шығындар     | 4 634 092                |

|                             |           |
|-----------------------------|-----------|
| Административтік шығындар   | 130 000   |
| Еңбек ақы                   | 4 140 000 |
| ФОТ салымдары               | 364 092   |
| Салықтарды төлеуге пайдалар | 5 423 012 |
| Қызметтерге салықтар        | 393 120   |
| Таза пайда                  | 5 029 892 |

Қызметті жүзеге асырудан пайдалар. Төменде жоспарланған бағдарлама көрсетілген:

| Пайдалар мақаласы                | Бір,өлш.     | Бастапқы берілгендер |
|----------------------------------|--------------|----------------------|
| Жұмысшы күндер саны              | Күндер       | 25                   |
| Күніне жұмыс уақыты              | сағ          | 6                    |
| Айна сағат саны                  | Сағ/ай.      | 150                  |
| Жүктеу пайызы                    | %            | 65%                  |
| Айына жұмысшылардың сағат көлемі | жұм. сағ//ай | 97,5                 |
| 1 сағ құны                       | теңге        | 2 800                |
| Машина саны                      | дана         | 4                    |
| <b>Айына пайда тг</b>            | теңге        | <b>1 092 000</b>     |
| <b>Жылына пайда тг</b>           | теңге        | <b>13 104 000</b>    |

Пайданы есептеу келесідей орындалады, 150 айын асаағат саны = 25 күн \* 6 жұмысшы күні оның 65% жүктелген 97,5айына сағатқа тең.Тасымалдуадың сағатына құны 2800 теңге\* 97,5\*4 машина = 1092 000 теңге айына\*12 ай . = 13 104 000 жылына теңге.

| Пайда мақаласы           | Өлшем.бір . | Бастапқы берілгендер |
|--------------------------|-------------|----------------------|
| Жұмысшы күн саны         | сағ         | 97,5                 |
| Орташа тасымалдау уақыты | сағ         | 2                    |
| Айына тасымалдау саны    | тасымалдау  | 49                   |
| Жылына тасымалдау саны   | тасымалдау  | 588                  |

Жұмысшы күндер саны  $97,5/2=49*12$  айына. = 588 жылына тасымалдау.Бағдарлама жүргізілген маркетингтік зерттеулер нәтижесінде жүзеге асырылады, тағыда жарнамалық акциялар негізінде орындалады. Құныны қалыптастырғанда тұтынушылардың сатып алу қабілеті есепке алынған, ол орташа пайдамен анықталады. Құныны қалыптастыру нарық құнына және толы қызметтің өзіндік құнына негізделген.

Қызметтің бәсекелестік құны мынадан туындайды:

- бекітілген бәсекелестік құндар. Нарықта Шымкентте құнның сараптамасы тасымалду бойынша

орташа қызмет құны 3 000 нан 3 500 тг./сағ құрайтындығын көрсетті. Жоспарланған 2 800 тг./сағ құрайды, бұл кәсіпорынның бастапқы қызмет сатысында көбірек клиенттерді шақыруға мүмкіндік береді. Инфляцияны сатуда бағдарламаны есептегенде назарға кәсіпорын сатылымына құнның артуы пропорционал әсер етеді..

Тікелей шығындар– ГСМ.

| Көрсеткіштері                 | Өлшем бірлігі | Мәндері |
|-------------------------------|---------------|---------|
| Шығын нормасы ДТ, л/100 км.   | литр          | 15,0    |
| Есептеу үшін норма, л/100 км. | литр          | 16,5    |
| Май, л/100 км.                | литр          | 1,7     |
| Құны 1 литр ДТ                | теңге         | 110     |
| Құны 1 литр май               | теңге         | 177,0   |
| Айына 1 машинаның жұмысы      | км            | 3 000   |
| Айына 1 машин.ГСМ             | теңге         | 63 477  |

|                            |       |           |
|----------------------------|-------|-----------|
| шығындары                  |       |           |
| Машина саны                | дана  | 4         |
| Айына ГСМ барлық шығындары | теңге | 253 908   |
| Жылына барлық шығындар     | теңге | 3 046 896 |

Шығын нормасы автомобилдің техникалық сипаттамаларынан есептелінген 100 км – 15 литр дизел жанар майы 1,7л май . Есептер келесідей енгізілген, жоспарланған жұмыстары айына 3,000 км/100км\*15л ДТ\*4дана\*110 теңге = 217 800 теңге, плюс 3000/100км\*1,7л май \*177теңге\*4дана=36 108 теңге, 252 054 теңге айына тең \*12ай . = 253 908 теңге айна\*12ай . = 3 046 896 теңге жылына..

*Жалпы және әкімгерлік шығындар:*

| Жалпы және әкімгерлік шығындар | Жылына барлығы тг |
|--------------------------------|-------------------|
| Іс сапарлық шығындар           | 5 000             |
| Жарнамаға шығындар             | 15 000            |
| Канцтауарлар                   | 5 000             |
| Шару.тауарлар                  | 7 000             |
| Авто жөндеу                    | 35 000            |
| Тех. Қызмет көрсету            | 20 000            |
| Банк қызметі                   | 8 000             |
| Басқада шығындар               | 35 000            |
| <b>Барлығы, теңге</b>          | <b>130 000</b>    |

*Қызметкерлерге және еңбек ақыны төлеуге шығындар (ФОТ): Туімді функциялау үшін келесі қызметкерлері қажет:*

| Әкімгерлік қызметкерлер | Саны | Төлем   | Төлемге еңбекақы қорытындысы | Жылына ЕҚТ теңге |
|-------------------------|------|---------|------------------------------|------------------|
| Директор                | 1    | 120 000 | 120 000                      | 1 440 000        |
| Есепші                  | 0,5  | 50 000  | 25 000                       | 300 000          |
| Жүргізуші               | 4    | 50 000  | 200 000                      | 2 400 000        |
| Барлығы                 | 6    | 345 000 |                              | 4 140 000        |

*Әлеуметтіксалық.* Жоба инициаторы әлеуметтік салықтар өзі және әрбір жұмысшы үшін екі айлық есептік көрсеткіш көлемінде төлеп отырады (1 852\*2 + 1 852 АЕК \*6 жұмысшы=14,816). Әлеуметтік салымдар5 % еңбек ақы төлемінен міндетті зейнетақы салымынан алғандағы тең. (4 140 мың. теңге \*(1-10%)\*5%=186 300).

|                           |                |
|---------------------------|----------------|
| Әлеуметтік салық,         | 186 300        |
| Әлеуметтік салымдар теңге | 177 792        |
| <b>Барлығы, теңге</b>     | <b>364 092</b> |

*Салықтар және бюджетке төлемдер.* Жоба шегінде салық төлеудің жеңілдеетілген жүйесі бойынша корпоративті салықтар төленеді 3% пайдадан - 393 мың. теңге (13,1 млн. теңге \* 3%).

Қаржыландыру және жобаны қолдауға мемлекеттік шаралар

Егер сізде жеке қаржыңыз болмаса, бірақ жаңа бизнес ашуға талпынысы жоғары болса қосымша капитал тартудың бірнеше нұсқалары бар. Қаржыландыру нұсқалары:

*ЕДБ арқылы несиелендіру.* Қаржылық есептемелер пайыздық көлемде14% берешекті 18 ай мерзімінде толқы өтеумен беріп отыр.

«Жұмыспен қамту -2020 » жүзеге асыру аралығында несиелендіру. Бағдарламамен бюджеттік құралдар өзіндік жұмыс және ауылдық жерлерде өз ісін ашуға негізделген.



# КІШІ-НАУБАЙХАНА



## Жоба сауалнамасы

*Инвестициялық жобаның мақсаттары:* Тұтынушы әр уақытта жаңа дайындалған өніммен қамтамасыз ету үшін нан және ұннан пісірілген тағамдарын дайындау.

*Өнім:* нан бұйымы.

*Өнімділік:* күніне 400 бөлке, ал жылына 144000 бөлке.

*Жобаның құны:* 4 млн теңге.

*Өтеу мерзімі:* 22,7жыл.

## Жоба тұжырымдамасы

Кіші наубайхана ұннан пісірілген тағамдарын өндіру мен оны өткізу мақсатында құрылған. Қазіргі уақытта кіші наубайхана үлкен сұранысқа ие. Жоба келесі артықшылығы бар жоғары сұрыпты ұннан жасалатын нан бұйымдары мен тәтті тағам бұйымдарын шығаруды жоспарлайды:

- жақсы дәмді;
- тез сіңетін;
- дәстүрлі емес рецептмен;
- тез бұзылмайтын.

## Кәсіпорынды суреттеу

Нан мен ұннан пісірілген тағамдарын шығарумен айналысатын кіші наубайхана ашу күтіліп отыр. Тұрғындардың табысы көбейген сайын жай нанды тұтыну азайып, өнімнің дәмділігін жақсартатын ингредиент қосылған жаңа дайындалған дәмді нан бұйымдары күннен күнге көбейіп келеді. Бизнес жүргізудің ұйымдатыру-құқықтық формасы – жеке кәсіпкер. Бизнесі жүргізудің бұл формасы салықты үнемдеп, бухгалтерияны және өзара есеп айырсуды жеңілдетеді. Нанға және ұннан пісірілген тағамдарына деген сұраныс әруақытта жоғары болатындықтан жобаның табыстылық дәрежесі жоғары болады деп күтіліп отыр. Бірінші кезеңде негізгі міндет – бәсекелес – тігі аз және орташа бәсекелесті тауашаны табу. Құрал-жабдықты жеткізушілер құрал-жабдықты құрастырады, оның толық дайын болуын және персоналды оқытуды қамтамасыз етеді.

## Өнімді суреттеу

Дәстүрлі емес нан бұйымдары – калориясы аз және қосымша қосылған, қабатталған, ашытқы қосылған және бисквитті қамырдан пісірілген нандар. Кіші наубайхананың артықшылығы – нан бұйымдарының сапасы және шығарылатын өнімдердің көп ассортименті, одан басқа сұраныстың өзгеруіне тез бейімделу.

## Нарықты және өнім өткізуді талдау

Нан пісіру саласы тамақ өнеркәсібінде алдыңғы қатарлы орын алады. Ұннан пісірілген тағамдары бірінші қажеттілікке ие болып келеді. Кіші наубайхана ұннан пісірілген тағамдарын өндіру және өткізу мақсатында құрылады. Нанды тұтыну мөлшері қалыпты жағдайда

тұрғындардың әр басына бір жылда 110 кг келеді. Тұрғындардың әл ауқаты өскен сайын зауытта дайындалған нанның тұтыну деңгейі төмендеп келеді, әлеуметтік зауытта дайындалған нанның ең көп тұтынуы әр адам басына 200 кг 1997 жылы болды. Бүгінгі күні нан бұйымдарының нарығы негізінен дәстүрлі емес нандар арқылы дамуда, дайындау рецепті қиын нан сұрыптарына деген сұраныс көбеюде, осыған қарамай «көпшілік» тұтынатын нан ұзақ мерзім бойынша тұрақты болып тұр – оның нарықтық үлесі 50 пайызды құрайды. Өнімді сатуды ұйымдастыру үшін келесілерді орындау қажет:

- Бірнеше магазиндермен өнімді жіберу туралы келісім-шарт жасап, өнімді жеткізу керек.

- Көтерме фирмалармен келісім-шартқа отыру керек. Бұл нұсқа өнімді сату нарығын ұйымдастырудан сізді босатады, екінші жағынан бұл үнемді, наубайхана үшін автокөлікті және қосымша персоналды ұстаудың қажеті жоқ.

- Сату орынын жеке ұйымдастыру. Бұл өте қымбат нұсқа, себебі қосымша көлік және арнайы рұқсат қажет болады. Бірақта бұл нұсқаның артықшылығы – сіз әр уақытта өзіңіздің өніміңізді сатасыз.

## Технологиялық үдеріс және жоспар

Нан өнімдерін өндіру үшін негізгі шикізат ұн, су, тұз бен ашытқы және ерекше ингредиенттер (көкнар ұрығы, күнжіт және т.б.) болып табылады. Ұнды алып келгеннен кейін ол қоймада сақталады. Пайдаланардың алдында ол арнайы машинадағы електен өткізіледі. Содан кейін қамыр дайындайтын машинаға түседі, онда сумен, ашытқымен және әртүрлі қосымшалармен араластырылады. Осыдан кейін қамыр жасайтын машинада 20 минуттай ұсталады. Содан кейін қамыр бөлетін машинаға жетеді, онда бірдей бөліктерге бөлінеді. Одан әрі қамыр оны орайтын машинаға барады, онда батон және әртүрлі ұннан пісірілген тағамдар пайда болады. Онда қамырдың бір бөлігі машинаның валикімен ұзынша келген кеспе дайындалады, содан кейін рулон түрінде оралады.

Осыдан кейін қамыр пісіп жетілуі үшін, жұмсақ және кеуекті болуы үшін ол бірнеше уақыт арнайы шкафта ұсталады. Осыдан кейін ол пешке түседі. Пісірілген нан лотокқа салынып, сатуға жіберіледі.

Бір дана нанды пісіру үшін 298 грамм ұн және 10 грамм қосымша ингредиенттер жұмсалады. Күніне 400 дана, жылына 144 мың дана нанды өндіруге 43000 кг ұн және 1640 кг ингредиенттер керек болады.

Бір жылда шикізат пен материалдардың шығысы:

| Атауы                                                       | Шығысының мөлшері, кг |
|-------------------------------------------------------------|-----------------------|
| Нан пісіретін бидай ұны жоғары, бірінші және екінші сұрыпты | 43 000                |
| Сығымдалған, құрғақ, сұйық нан пісіретін ашытқылар          | 90                    |
| Ас тұзы                                                     | 280                   |
| Құрғақ сүт                                                  | 420                   |
| Маргарин,                                                   | 350                   |
| Ұсақ қант                                                   | 350                   |
| Көкнар ұрығы, күнжіт және басқа ингредиенттер               | 150                   |
| <b>Барлығы</b>                                              | <b>44 640</b>         |

# Жобаны іске асыру үшін инвестиция және шығыстар

Жобаға жұмсалатын инвестициялық салымдардың бағыты және көлемі

| Инвестициялық салымдардың бағыты                                                                                                | Жиынтығы, теңге  |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------|
| Өндірістік ғимаратты жалға алу, 50 шаршы м. × 664 теңге × 12 ай                                                                 | 398 400          |
| Негізгі құрал-жабдықты сатып алу                                                                                                | 993 483          |
| Шикізаттың, материалдардың, материалды емес активтердің және басқа да материалды-техникалық ресурстардың өндірістік қорын жасау | 2 637 000        |
| <b>Барлығы</b>                                                                                                                  | <b>4 028 883</b> |

**Өндірістік ғимарат.** Ұннан пісірілген тағамды пісіретін кіші наубайхана ашу үшін 50 шаршы метрден кем болмайтын аудан керек болады, ал Оңтүстік Қазақстан облысы бойынша статикалық агенттің мәліметі бойынша ғимараттың шаршы метрінің жалға алынатын құны бір айға орташа 664 теңге болады.

Кіші наубайхана ашу бойынша бизнесті бастау үшін сауда нүктесінің орынын дұрыс таңдау керек. Бұл жерде негізгі өлшем ретінде адамдардың көп болуы саналады. Сауда нүктесінің орынын таңдағаннан кейін іс-әрекетті іске асыру үшін таңдап алынған ауданда сауда жасауға болатыны туралы санитарлық эпидемиялық стансадан шешім алу керек. Жұмыс істейтін әрбір сатушының санитарлық кітапшасы болуы керек.

**Құрал-жабдық.** Бизнесті ұйымдастыру келесі кезеңі құрал-жабдық алу болып табылады. Пайдалануға толық дайын болатын құрал-жабдықтың үш нұсқасы қаралған болатын:

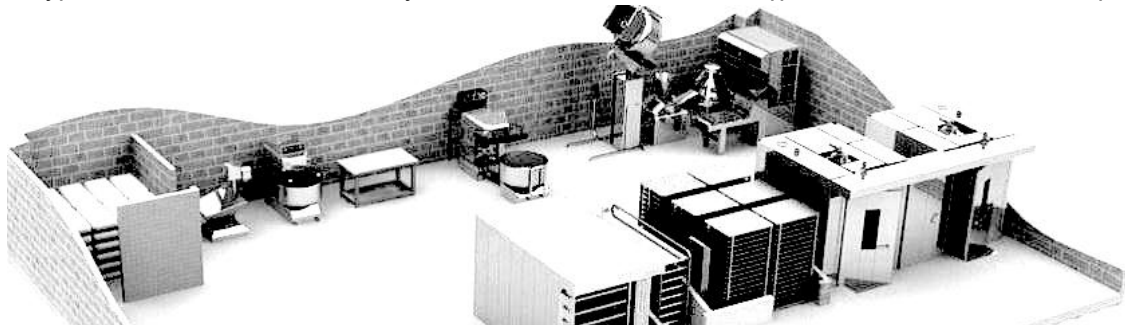
| Өндіріс | Толық дайын болғандағы құны, теңге |
|---------|------------------------------------|
| Қытай   | 1 108 070                          |
| Италия  | 883 455                            |
| Ресей   | 993 483                            |

Кіші наубайхана үшін құрал-жабдық бағасының салыстырмалы талдауы және құрал-жабдықты таңдау өлшемі ретінде келесідей факторлар болды:

- Баға – төменгі бағадағы жоғары өнімділік;
- Жөндеуге жарамдылығы және қызмет көрсету қажеттілігі;
- Жұмысшыларды оқыту.

Жоғарыда көрсетілген құрал-жабдық сипаттамасын ескере отырып, ресейдің құрал-жабдығын алу көзделіп отыр. Кіші наубайхана ашу үшін ұнды елегіш, нан пісіретін пеш, қамырдың иінін қандыратын шкаф, тот баспайтын табақ, қамыр илегіш, нанды пісіретін формалар.

1-сурет. Кіші наубайхана – құрал-жабдықтың орналасуы



Құрал-жабдықты орналастыру оның құнына кіреді, оны жоғары білікті технолгтар іске асырады.  
**Бірінші операциялық жылдағы пайда мен залал есебі**

|                                                 |                |
|-------------------------------------------------|----------------|
| Тараудың атауы                                  | Барлығы, теңге |
| Дайын өнімді сатудан түскен табыс               | 7 200 000      |
| Тікелей шығындар – Шикізат және материалдар     | 2 637 000      |
| Жалпы табыс                                     | 4 563 000      |
| Барлығы Операциялық шығыстардың жиынтығы        | 3 064 402      |
| Еңбекақы                                        | 1 500 000      |
| Коммуналдық шығыстар және жылу                  | 600 000        |
| Тұрақты өндірістік шығыстар                     | 381 382        |
| Ғимараттың жолы                                 | 398 400        |
| Басқа да салықтар (әлеуметтік салықты қосқанда) | 184 620        |
| Операциялық табыс                               | 1 498 598      |
| Корпоративті табыс салығы                       | 216 000        |
| Таза пайда                                      | 1 282 598      |

*Сатудан келген түсім:* Кіші наубайхананың дәм келтіретін ингредиенті бар нанның сату бағасы 50 теңге (аймаққа байланысты) болады. Орташа күніне ең аз дегенде 400 дана нан (аймаққа байланысты) сатуға болады, ол күніне 24000 теңге құрайды, ал жылына 7200000 теңге ( $50 \times 400 \times 360 = 7\,200\,000$  теңге) болады

*Тікелей шығындар.* Егер бір күнде 400 дана нан сатылады десек, онда бір жылда жалпы нан сату көлемі 144000 дана болады.

*Бір жылға шикізат пен материалдарды алу үшін кететін шығындар, теңге*

| Атауы                                                       | Шығыс мөлшері, кг | Баға, теңге/кг   | Жиынтығы, теңге |
|-------------------------------------------------------------|-------------------|------------------|-----------------|
| <b>Шикізат пен материалдардың алғашқы қорының көлемі</b>    |                   |                  |                 |
| Нан пісіретін бидай ұны жоғары, бірінші және екінші сұрыпты | 43 000            | 50               | 2 150 000       |
| Сығымдалған, құрғақ, сұйық нан пісіретін ашытқылар          | 90                | 400              | 36 000          |
| Ас тұзы                                                     | 280               | 37,5             | 10 500          |
| Құрғақ сүт                                                  | 420               | 250              | 105 000         |
| Маргарин,                                                   | 350               | 350              | 122 500         |
| Ұсақ қант                                                   | 350               | 180              | 63 000          |
| Көкнар ұрығы, күнжіт және басқа ингредиенттер               | 150               | 1 000            | 150 000         |
| <b>Барлығы</b>                                              |                   | <b>2 637 000</b> |                 |

*Персоналға кететін шығындар.* Нан пісіретін құрал-жабдықта жұмыс істеу үшін екіден төртке дейін адам болуы керек. Ұннан пісіретін тағамдарды дайындау цехы бойынша персоналдың оңтайлы саны 3 адам ( $125\,000 \times 12 = 1\,500\,000$  теңге) болады

*Өндірістік персоналдардың сипаттамасы:*

| Атауы                           | Штаттағы саны | Бір айдағы еңбекақысы, теңге |
|---------------------------------|---------------|------------------------------|
| Нан пісіруші-технолог           | 1             | 60 000                       |
| Сатып алатын және сататын маман | 1             | 40 000                       |
| Үй сыпырушы                     | 1             | 25 000                       |
| <b>Жиынтығы</b>                 | <b>3</b>      | <b>125 000</b>               |

*Коммуналдық шығындар және жылу.* Коммуналдық шығыстар электр энергияға (нан пісіруші пеш үшін емес), канализацияға, ішетін суға, жылуға және т.б. кететін шығындар, олар орташа бір айда 50 мың теңгені құрайды, ал бір жылда сәйкесінше 600 мың теңге болады.

*Тұрақты өндірістік шығындар.* Тұрақты өндірістік шығыстар технологиялық мақсаттарға жұмсалатын электроэнергиядан (233 281 теңге), өндірістік судан (137 391 теңге) және сатып алынатын жартылай өңделген өнімдерден (10 710 теңге) тұрады. Барлық шығыстар 381382 теңгені ( $233\,280 + 137\,391 + 10\,710$ ) құрайды.

*Ғимараттың жалданылуы.* Кіші наубайханаға қойылатын басты талап оның ауданы болып табылады, ол құрал-жабдықты орналастыруға және ұн мен дайын өнімді тиісті жағдайда сақтауға қойманың көлемі ықшамды болу үшін жеткілікті болуы тиіс. Осы мақсат үшін ең кемінде 50 шаршы метр аудан ( $50 \text{ ш.м.} \times 664 \text{ теңге} \times 12 \text{ ай} = 398\,400 \text{ теңге}$ ) болуы тиіс.

*Салықтар және бюджетке төлемдер.* Кіші наубайхана жұмыс істеу барысында әлеуметтік салық төлейтін болады.

#### **Жобаны қаржыландыру**

*ЕДБ арқылы несиелеу.* Қаржылық есептемелер 14 пайыздық жылдық ставка және 36 айлық өтемділік мерзімімен заем алуға, негізгі қарыз бойынша несие төлемдерін жарты жылға шегерумен алуға мүмкіншілігін көрсетіп тұр. Бұл жобаның проценттік ставкасының 7 пайызын “Бизнестің жол картасы -2020” бағдарламасына сәйкес субсидиялауға болады.

*“Жұмыспен қамту -2020” бағдарламасын іске асыру арқылы несиелендіру.* Бұл бағдарламамен ауыл тұрғындарына өз ісін ашуға бюджеттік қаражаттардың бөлінуі көзделген.

## Жұмыс дәптері

[illegible]











# УРОКИ БИЗНЕСА

# СОДЕРЖАНИЕ

---

## **Введение** 110

## **I С чего начинается бизнес?** 112

|                                               |     |
|-----------------------------------------------|-----|
| Психология предпринимательства.               | 112 |
| Основные шаги для старта                      | 117 |
| Создание предприятия                          | 119 |
| Использование имеющихся ноу-хау (франчайзинг) | 120 |
| Покупка предприятия                           |     |

## **II Бизнес-план** 121

|                                        |     |
|----------------------------------------|-----|
| Что такое бизнес-план                  | 121 |
| Из каких разделов состоит бизнес-план? | 122 |

## **III Юридические аспекты предпринимательства** 124

|                                                                                           |     |
|-------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| Виды предпринимательства                                                                  | 124 |
| Формы бизнеса                                                                             | 126 |
| Индивидуальное предпринимательство                                                        | 126 |
| Как получить свидетельство о государственной регистрации индивидуального предпринимателя? | 131 |
| Как зарегистрировать юридическое лицо?                                                    | 132 |
| В чем особенности налогообложения малого бизнеса?                                         | 133 |
| Особенность патента                                                                       | 134 |
| Как получить патент                                                                       | 135 |
| Кто и как часто может проводить проверки?                                                 | 137 |
| Что такое договор?                                                                        | 140 |
| Зачем нужны контрольно-кассовые машины (ККМ)?                                             | 144 |

## **IV Маркетинговая деятельность** 147

|                        |     |
|------------------------|-----|
| Что такое маркетинг?   | 147 |
| Инструменты маркетинга | 148 |

## **V Финансы для предпринимателя** 150

|                                   |     |
|-----------------------------------|-----|
| Виды кредита                      | 151 |
| Для чего нужен банковский кредит? | 153 |
| Как правильно выбрать банк?       | 155 |

|                                                          |                                 |            |
|----------------------------------------------------------|---------------------------------|------------|
| <b>VI</b>                                                | <b>УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ</b>    | <b>156</b> |
| КАК РОЛЬ ИГРАЕТ ПЕРСОНАЛ В БИЗНЕСЕ?                      |                                 | 156        |
| КАК ПРОВОДИТЬ НАБОР ПЕРСОНАЛА?                           |                                 | 157        |
| ПРАВИЛА ОФОРМЛЕНИЯ ПРИЕМА НА РАБОТУ                      |                                 | 158        |
| <br>                                                     |                                 |            |
| <b>VII</b>                                               | <b>ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИЙ РИСК</b> | <b>158</b> |
| КАКОВЫ ПРИЧИНЫ ВОЗНИКНОВЕНИЯ РИСКА?                      |                                 | 158        |
| КАК МОЖНО СНИЗИТЬ РИСК?                                  |                                 | 160        |
| <br>                                                     |                                 |            |
| <b>VIII</b>                                              | <b>IT ДЛЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ</b>  | <b>162</b> |
| ЗАЧЕМ НУЖЕН САЙТ?                                        |                                 | 162        |
| ЧТО ТАКОЕ ХОСТИНГ И ДОМЕННОЕ ИМЯ ДЛЯ САЙТА?              |                                 | 162        |
| В ЧЕМ ОСОБЕННОСТИ РЕКЛАМЫ В ИНТЕРНЕТЕ?                   |                                 | 163        |
| В ЧЕМ ОСОБЕННОСТИ ИНТЕРНЕТ-МАГАЗИНОВ?                    |                                 | 164        |
| <br>                                                     |                                 |            |
| <b>КАК ПОЛУЧИТЬ ГОССПОДДЕРЖКУ<br/>НА НАЧАЛЬНОМ ЭТАПЕ</b> |                                 | <b>166</b> |



# Введение

## НАЧИНАЮЩИЙ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ, ДОБРОГО И УСПЕШНОГО ВАМ ДНЯ!

Национальная палата предпринимателей Республики Казахстан «АТАМЕКЕН» (НПП «Атамекен») благодарит Вас за проявленный интерес к открытию собственного бизнеса!

На сегодня у Вас накопились, наверное, множество вопросов:

«Как мне добиться успеха, открыв собственную фирму, которая будет приносить пользу, и я могу хорошо зарабатывать?».

«Какой проект или бизнес открыть лучше всего в моем городе, районе?»

Вы, конечно же, далеко не единственный человек в Казахстане, который думает об этом.

Как оценить свои собственные силы и возможности?

Как принять правильное решение, использовать шансы и добиться успеха, открыв свое дело?

Именно для того, чтобы помочь Вам определить, готовы ли Вы стать предпринимателем, НПП «Атамекен» было разработано пособие, которое Вы держите в руках.

Если вы уже начали читать данное пособие, значит, у Вас есть своя цель, стремление, и вера! Остальное вы наберете с опытом и работой каждый день.

Вначале, мы вам рекомендуем заучить несколько «напутствий», которые очень сильно влияют на успех вашего дела и труда:

**«Будь верным своей мечте»**

**«Никогда не поздно начать новое дело, внедрить новую привычку и завести новое хобби. Продолжайте искать то, что расширит твой кругозор»**

**«Маленькие ежедневные улучшения ведут к масштабному успеху»**

и это только часть напутствий, которые помогут вам двигаться шаг за шагом к успешному бизнесу.

Данный Экспресс-курс предпринимательства под названием «УРОКИ БИЗНЕСА» разработан НПП «Атамекен» в основном для начинающих, но также им могут воспользоваться и действующие предприниматели.

Данное пособие содержит полезную информацию, которая была собрана из разных изданий, книг, пособий, справочников по предпринимательству. Среди которых пособие «Путь к



собственному процветанию», разработанное в рамках международной Казахстанско-Германской программы 2009 года. «Экспресс-курс предпринимательства» НОУ

«Международная Академия Бизнеса», справочник НПП «Атамекен» под названием «100 проектов для малого бизнеса» и другие издания.

Содержание данного путеводителя составляет три этапа:

1. «С чего все начинается».
2. «Что вы должны знать при открытии своего бизнеса»
3. «Как организовать работу вашего предприятия»

**Справочно:**

*Пособие распространяется бесплатно по Казахстану.*

*Мы информируем, что материалы данного пособия, могут рассматриваться как консультация по вопросам открытия, ведения бизнеса и права. Разработчики пособия не несут ответственности за прямые или косвенные убытки, упущенную выгоду или иные неблагоприятные последствия, связанные с использованием указанных материалов данного пособия.*

*А также не несем ответственности за любые последствия какого-либо применения формулировок и положений, содержащихся в данных версиях материалов справочника, текстов нормативных правовых актов, за использование данных версий текстов в качестве основы или за какие-либо упущения в текстах публикуемых здесь нормативных правовых актов.*

*Согласно закону Республики Казахстан «Об Авторском праве и Смежных правах», ссылка на любые данные настоящего пособия (информационное сообщение и т.д.), не является объектом авторского права.*



## I С ЧЕГО НАЧИНАЕТСЯ БИЗНЕС?

Перед тем, как взяться за чтение Экспресс-курса, на минутку присядьте и задумайтесь над идеей своего бизнеса, спросите себя, какие цели Вы преследуете, знаете ли Вы наверняка, чего хотите достичь? Думали ли Вы над тем, какова должна быть Ваша деятельность на рынке? На кого будет ориентирована Ваша продукция или услуги? Знаете ли Вы своих конкурентов? Каким образом будут организованы у Вас производство товаров и система обслуживания? Каковы перспективы развития Вашего бизнеса?

Четкое представление о целях деятельности совершенно необходимо при планировании работы. Только зная, чего добиваетесь, Вы сможете найти наилучшее применение своим способностям, и в этом залог успеха.

А достичь успеха Вам поможет наш Экспресс-курс, а также квалифицированные сотрудники Центров поддержки предпринимательства, . На базе собственного многолетнего опыта мы заверяем, что предпринимательский труд - очень сложный, многогранный, но в то же время приносящий материальное и моральное удовлетворение. И мы готовы сопровождать Вас на всем Вашем пути, начиная с первых шагов.

Чем отличается предприниматель от любого человека? И если Вы подумали, что ничем, то, скорее всего, это неправильный ответ. Пока Вы не начали читать следующий абзац, у Вас еще есть возможность придумать пару вариантов. Успешный предприниматель - это тот, кто умеет достичь желаемого, обладает энтузиазмом, увлечен делом, коммуникабелен.

И если подумать, всего лишь незначительная часть людей может соответствовать этому определению, а, следовательно, и быть предпринимателями; остальные просто используют ряд отговорок, чтобы не начинать свое дело:

- А вдруг ничего не выйдет?
- Нет денег у потенциальных клиентов.
- Налоговые органы задушат любую инициативу.
- В стране экономический кризис.
- Нет начального капитала.
- Есть опасность криминального давления.

А действительно ли это так? Ошибочное мнение порой решает судьбы людей. А почему бы в этот момент не задуматься над тем, что есть люди, которые уже сейчас идут на оправданный риск; организуют собственную команду; выдерживают конкуренцию; реализуют новые идеи, и в итоге получают прибыль. Ведь главная цель бизнеса - получение прибыли.

Во многом по вышеперечисленным причинам предпринимательской деятельностью называют инициативную самостоятельную деятельность граждан и их объединений, осуществляемую на свой риск и под свою имущественную ответственность, направленную на получение прибыли.

Причины для основания своего собственного дела разнообразны. Одни хотят проявить свой предпринимательский талант (самостоятельность, независимость), другие - осуществить свою собственную идею, третьи - избежать безработицы. А чего хотите Вы? Можете ли Вы ограничить часть своих свобод ради получения других?

Действительно, как и в любом другом деле, собственному бизнесу присущ ряд преимуществ и недостатков:

| Преимущества                                      | Недостатки                                      |
|---------------------------------------------------|-------------------------------------------------|
| <b>Свобода и независимость в принятии решений</b> | Большой риск                                    |
| <b>Высокий доход</b>                              | Непостоянная величина дохода                    |
| <b>Реализация творческих способностей</b>         | Необходимость привлекать собственные сбережения |

Необходимость работать 6-7 дней в неделю по 10-15

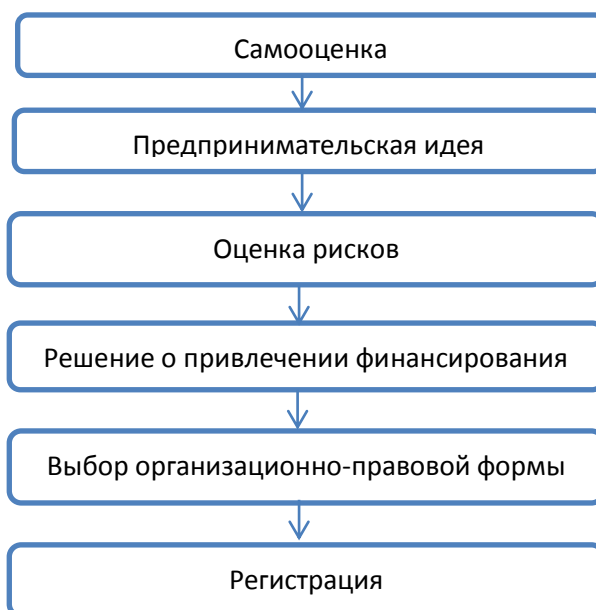
часов

Усиливая преимущества и уменьшая недостатки, Вы реализуете Вашу главную цель - создать свое дело, получать прибыль и стать самостоятельным.

## Основные шаги до старта фирмы

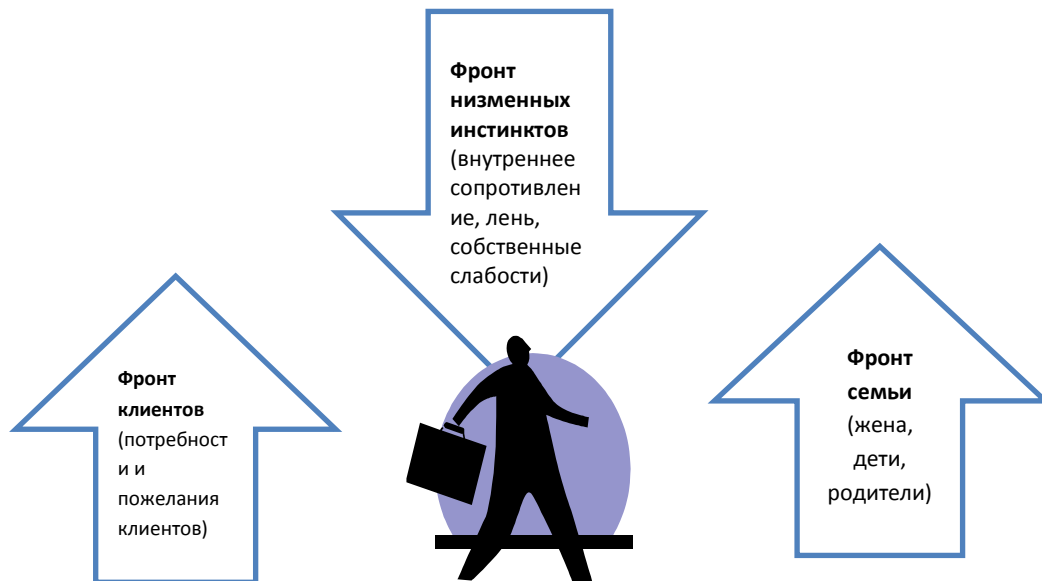
Если Вы уже практически приняли решение о развитии своей предпринимательской идеи, то это полдела. Подумайте - с чего необходимо начать, прежде чем, эта идея обретет материальную форму.

Надеемся, что Вы уже четко представляете, что следует для этого сделать, а именно - пройти ряд последовательных этапов:



Однако не следует забывать, что, став предпринимателем, Вы подвергаете себя влиянию трех «фронтов» - «Фронта низменных инстинктов», «Фронта семьи» и «Фронта клиентов»:

## Три «Фронта» предпринимателя



Эти три «Фронта» преодолимы, если Вы основательно подготовитесь, заблаговременно планируя свое дело. Преодолевая «Фронт низменных инстинктов» и не упуская из виду «Фронт семьи», все силы Вы направите на «Фронт клиентов», а клиенты, в конечном счете, принесут Вам прибыль, и Вы сможете удовлетворить и свои личные потребности, и потребности Вашей семьи.

При принятии решения о создании собственного дела Вы должны объективно оценить свои способности и возможности, а также преимущества и недостатки осуществления предпринимательской деятельности.

При выборе карьеры в бизнесе необходимо также провести четкий анализ личных качеств и внешних условий.

К характерным чертам предпринимателей можно отнести:

| Личные предпосылки                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                | Специальные знания и умения                                                                                                                                                                                                                                                                                                                | Внешние условия                                                                                                                                                                                                                                              |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>хорошее здоровье</li> <li>лидерство и общительность</li> <li>инициативность</li> <li>эмоциональная устойчивость</li> <li>уверенность в себе и в успехе своего дела</li> <li>гибкость и умение адаптироваться к изменениям на рынке</li> <li>стремление к изменениям и расширению своего дела</li> <li>энергичность и упорство</li> <li>способность и умение идти на риск</li> <li>немного случайности и везение</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>образованность и знания</li> <li>определенная компетентность в той области деятельности, в которой Вы намереваетесь создать собственное дело</li> <li>торгово-коммерческие практические знания</li> <li>опыт в продаже/сбыте</li> <li>знание людей</li> <li>опыт в управлении персоналом</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>собственное имущественное положение</li> <li>семейное окружение</li> <li>торговый партнер</li> <li>партнер по бизнесу</li> <li>правовые рамочные условия (законодательство)</li> <li>временные предпосылки</li> </ul> |

Конечно, невозможно обладать всеми этими качествами сразу, но нужно стремиться к их развитию. Вы должны решить для себя, насколько обладаете ими, чтобы вести собственное дело.

Одно дело - быть готовым к определенным трудностям, другое - внутренняя готовность и ориентация мировоззрения на создание собственного дела.

Почему это так важно? Для осознания человеком проблем, с которыми он обязательно столкнется в работе, будет очень полезно критически, максимально объективно расставить приоритеты в шкале своих ценностей. В результате пересмотра и перестройки этой шкалы, решимость заняться бизнесом может многократно возрасти.

## Сопоставление личных расходов с необходимой прибылью (на примере частного предприятия)

Оценивая возможности создания собственного дела, Вам необходимо вначале оценить возможные доходы и неизбежные издержки, в том числе на собственные нужды вашей семьи:

| Расходы                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             | Доходы                                                                                                                                                                            |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p>Расходы по жилью<br/>(коммунальные расходы, погашение кредита, ремонт жилья)</p> <p>Текущие бытовые расходы<br/>(продовольствие, одежда и обувь, лечение, бытовые приборы и услуги, содержание машины, расходы на детей, отпуск, хобби, гостей)</p> <p>Расходы по страхованию<br/>(жизни, на случай болезни, от несчастных случаев, финансовых рисков и др.)</p> | <p><b>Ваш месячный доход должен быть достаточным, чтобы покрыть все частные расходы!</b></p>  |

## Необходимые шаги до создания предприятия Предварительный план – анализ (1 - 3 месяца)

- формирование бизнес-идеи
- получение квалифицированной консультации
- установление контактов
- анализ рынка и месторасположения
- поиск и первый контакт с консультантом по налоговым вопросам
- разработка концепции предприятия (проект)

## Детальное планирование - консультации (3 - 4 месяца)

- контакты с консультантами (по налоговым, юридическим, финансовым вопросам, консалтинговой фирмой)
- поиск и выбор банка-партнера
- первый контакт с представителем банка
- переговоры о договоре аренды
- сбор информации в коммунальных управлениях, учреждениях и ведомствах
- получение квалифицированной консультации
- поиск и контакт с отраслевыми объединениями, союзами и т.д. (может быть вступление в них)
- переговоры с поставщиками
- конкретные переговоры с консультантом по налоговым вопросам, юристом, нотариусом
- конкретный поиск подходящих сотрудников

## Детальное планирование – подготовительная работа (4 - 5 месяцев)

- заключение предварительных договоров
- окончательное рассмотрение концепции предприятия
- подача заявления о предоставлении кредита (возможно льготного)

## Начало осуществления проекта

- заключение договоров
- подача заявления об уходе с работы
- оборудование фирмы
- начальная реклама
- организация работы бухгалтерии
- подготовка и квалификация сотрудников
- заявление о постановке на учет в налоговые органы/органы юстиции
- открытие фирмы



## Старт работы как предприниматель

Квалифицированную консультацию по тем или иным вопросам Вы можете получить в Центрах поддержки предпринимательства. Но прежде предлагаем Вам обратить внимание

на несколько типичных ошибок, допускаемых при создании нового предприятия, чтобы оградить Вас от их повторения.

## Двадцать типичных ошибок, допускаемых при создании новых предприятий

1. Недостаточная профессиональная квалификация предпринимателя.
2. Неправильно разработанная концепция предприятия.
3. Недостаточные знания о рынке.
4. Ошибочный выбор правовой формы предприятия.
5. Частая смена кадров.
6. Неблагоприятное местонахождение фирмы.
7. непригодное здание/помещение предприятия.
8. Небрежное определение потребности в капитале.
9. Недостаточное и ошибочное финансирование.
10. Переоценка доходности предприятия.
11. Отсутствие планирования.
12. Плохая организация.
13. Нет сотрудников - предприниматель все делает сам.
14. Неправильность или отсутствие расчета затрат.
15. Неконтролируемые издержки.
16. Недостаточный бухгалтерский учет.
17. Несоблюдение обязательств по налогам.
18. Неправильное оформление договоров аренды и найма, купли-продажи, трудового и учредительного договоров.
19. Несоблюдение формальностей.
20. Отсутствие или запоздание консультирования.

Во избежание этих и других ошибок Вам поможет составление бизнес-плана или плана работы предприятия, а также хороший бухгалтерский учет и вовремя полученная квалифицированная консультация специалиста.



## Создание предприятия

Существуют различные пути и возможности создания собственного бизнеса. Можно открыть собственное предприятие и стать его основателем. Можно стать партнером в созданном предприятии. Дополнительный путь - создание бизнеса на франчайзинговой основе. Другая возможность - купить уже существующее предприятие или долю в нем.

Создание новой организации означает начать свое дело с нуля.

Сначала Вы должны завоевать рынок, а затем упрочить свое положение на нем. Вы должны установить связи с клиентами и поставщиками, создать штат сотрудников, завоевать хорошую репутацию.

Если Ваши финансовые возможности ограничены, то необходимо рассмотреть вариант аренды недвижимости и соответствующего оборудования.

Основание нового предприятия таит не только риск. Вместе с рисками появляется шанс построить предприятие, полностью соответствующее Вашим собственным представлениям о нем. Трудности старта, которые, скорее всего, появятся, Вы сможете преодолеть, многие другие уже справились с этим.

Требования к предпринимателю очень высоки. Особенно в фазе становления предприниматель подвержен психологическим и физическим нагрузкам. Не каждый предприниматель выдерживает их. Что же в данном случае проще, чем найти партнера, который поможет разделить всю эту нагрузку.

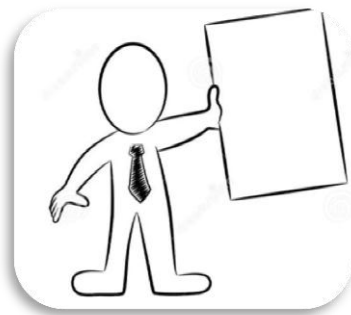
Есть несколько преимуществ в создании совместного предприятия:

- Ответственность и риск распределяются между партнерами. Четыре глаза видят больше, чем два, а четыре руки могут сделать больше, чем две. Вы можете распределить задачи и представлять обоюдные интересы.
- Ваши контакты с клиентами суммируются, Ваши профессиональные знания дополняют друг друга. Удачная комбинация получается тогда, когда, например, один партнер имеет опыт в технической сфере, а другой - в экономической. Удачная совместная работа может быть также в том случае, если партнеры дополняют друг друга различной профессиональной квалификацией.
- Важным аргументом для партнерства является финансирование предприятия. Капиталоемкость в торговле, ремесленной сфере и производстве постоянно увеличивается. Зачастую один человек бывает не в состоянии инвестировать достаточно средств в создание нового предприятия. Совместно с партнером можно облегчить данную ситуацию.

Если вы хотите вступить на путь самостоятельности совместно с партнером, Вы должны быть убеждены, как и при вступлении в брак, что партнер подходит Вам. Успех Вашего предприятия теперь зависит не только от Вас, но и от Вашего партнера. Доверие, неременное желание к сотрудничеству и «работа на одной волне» являются важными предпосылками для партнерства. Только лишь совместное желание иметь самостоятельное дело - еще недостаточно. Если Вы не хотите спустя несколько лет стоять у «разбитого корыта», Вы должны согласовать Ваши представления в среднесрочном и долгосрочном порядке. Это относится, например, к стратегически важным инвестиционным решениям. Если предстоят большие вложения, то личные расходы всех партнеров должны быть сокращены. Дело не пойдет, если, например, один учредитель забирает свою часть прибыли, а другой ее инвестирует, или один учредитель часто устраивает для себя отпуск, в то время как другой приносит себя в жертву предприятию.

Из-за этих мелочей, к которым также относятся споры о служебном автомобиле или командировочных расходах и др., крушится, как правило, партнерство учредителей.





## Франчайзинг

Вы можете оградить себя от многих проблем и рисков, возникающих, как правило, при создании предприятия, если Вы купите готовую концепцию. Система носит название франчайзинг и применяется сегодня во многих отраслях. Известные фирмы, такие как: Coca-Cola и McDonald's связывают свой успех именно с этим методом продаж.

При использовании франчайзинга франчайзер (правообладатель комплекса исключительных прав (франшизы, лицензии) продает франчайзи (правопользователь комплекса исключительных прав франчайзера) - имя, марку, ноу-хау, комплекс маркетинга. За плату предприятие, покупающее франшизу, приобретает право продавать товары и услуги франчайзера, который предоставляет гарантию, что ни один франчайзи не откроет в данном регионе такое же предприятие. Франчайзер вносит важные предпосылки, такие как: исследование рынка или помощь в калькуляции и предлагает в ходе работы предприятия деловую помощь, консультации, рекламу и образование.

## Франчайзинговые отношения предполагают:

- ✓ Выплату франчайзеру первоначального взноса, который идет на возмещение его затрат на помощь по созданию бизнеса франчайзи. Обычно это 10% от общих вкладываемых в бизнес средств.
- ✓ Выплату франчайзеру периодических платежей за поддержку на протяжении действия договора франчайзинга. Эти платежи называются роялти. Обычно сумма роялти составляет 3-6% от дохода франчайзи.

## Цели внедрения франчайзинга:

- ✓ Развитие сбыта. Это может быть выход на новые территории с помощью независимых предпринимателей и их средств.
- ✓ Получение дохода от предоставления франшиз, в том числе от продажи товаров/работ/услуг
- ✓ Продвижение товарного знака
- Преимущества предоставления франшизы, по сравнению с открытием филиала:
  - ✓ Быстрота расширения бизнеса
  - ✓ Расширение бизнеса при использовании средств других предпринимателей
  - ✓ Франчайзи развивают собственный бизнес, поэтому работают упорней, чем наемные управляющие
  - ✓ Франчайзи знают местный рынок и могут получить поддержку местной администрации
- Недостатки предоставления франшизы:
  - ✓ Франчайзер не может получить всю прибыль, в отличие от филиала

- ✓ Трудно контролировать франчайзи, поэтому есть риск несоответствия качества товаров или услуг, которые предоставляют потребителю под товарным знаком франчайзера
  - ✓ франчайзер может утратить ноу-хау (секрет производства, изобретения) своего бизнеса недобросовестными действиями франчайзи
- Все эти риски нужно предусмотреть при выборе франчайзи и составлении договора франчайзинга.

## Основные моменты франчайзинга:

- ✓ Уникальное торговое предложение. Чтобы иметь успех в сфере франчайзинга, у бизнеса должно быть свое ноу-хау. Более того, бизнес нужно постоянно развивать.
- ✓ Товарный знак или другая интеллектуальная собственность должны быть зарегистрированы. Это один из самых надежных способов защитить вашу интеллектуальную собственность, а значит и бизнес.
- ✓ Успешная технология ведения бизнеса. Невозможно продать идею в качестве франшизы. Люди должны видеть успешность вашего бизнеса.
- ✓ История развития компании и товарного знака. Чем дольше история развития Вашей компании, тем привлекательнее Ваша франшиза.
- ✓ Описание бизнеса. Только описанные технологии ведения бизнеса могут быть переданы франчайзи. Это поможет контролировать выполнение франчайзи правил франчайзера.
- ✓ Достаточная маржа бизнеса франчайзи. Конечно, франшиза будет привлекательна, если будущий франчайзи увидит в ней возможность заработать.
- ✓ Готовый франчайзинговый пакет. Это договор франчайзинга, описание торгового знака, правила для франчайзи, способы поддержки франчайзи и пр.
- ✓ Готовность франчайзи и его сотрудников к запуску франчайзинга. В компании франчайзера должны быть подготовлены сотрудники, которые будут внедрять и управлять системой франчайзинга.

## Рекомендации:

- ✓ Не позволяйте обмануть себя блестящими перспективами получения прибыли, лучше более тщательно отнеситесь к выбору партнера;
- ✓ Получите информацию о пилотных предприятиях;
- ✓ Соберите информацию о франчайзере
- ✓ Позвольте Вашему консультанту, адвокату или специалисту по налогам проверить договор и прогноз рентабельности;
- ✓ Подсчитайте с «Остро заточенным карандашом», что остается после вычета всех затрат.

## Покупка предприятия

В качестве одного из вариантов организации собственного дела, можно рассмотреть возможность приобретения уже действующего предприятия, хотя шансы найти именно «тот» вариант достаточно малы.

Шансы на покупку и появляются в случае выезда владельца фирмы в другой регион в силу личных или связанных со здоровьем причин, а также экономических трудностей (к примеру, при угрозе неплатежеспособности).

Но не каждое предприятие подходит для покупки, и не каждая покупка проходит успешно. Также как и при создании нового предприятия, при вступлении во владение сам предприниматель является важнейшим фактором успеха. Работайте усиленно над собой, чтобы получить квалификацию и опыт, которыми владел Ваш предшественник. Предприятие не работает «само по себе». Даже на хорошо организованном (управляемом) предприятии

необходимы постоянные усилия и неустанный труд предпринимателя, чтобы сохранить достигнутый уровень.

Настоятельный совет: тщательно изучите предлагаемое предприятие. При этом обратите внимание на следующие критерии:

- Причины продажи предприятия

Убедитесь в подлинности тех причин (проблемы со здоровьем, возраст или личные причины), которые изложил Вам владелец. Возможно, за этим кроются экономические трудности или сильные конкуренты. Есть ли у предприятия актуальная картотека клиентов?

- Клиенты предприятия

Одним из больших преимуществ перехода во владение предприятия в сравнении с основанием нового состоит в том, что у предпринимателя уже есть клиентура, на которую он может опереться. Чем шире круг потребителей и меньше зависимость от одного клиента, тем выше шансы на успех. Искусство состоит в том, чтобы сохранить прежнюю клиентуру и обрести новую.



## II БИЗНЕС-ПЛАН

### Что такое бизнес-план?

Чтобы оценить, как будет работать новый бизнес, спрогнозировать его результаты, предпринимателю надо составить бизнес-план до начала деятельности.

**Бизнес-план** – полное описание вашего будущего бизнеса с разных сторон. В бизнес-плане надо рассказать об идее бизнеса, провести финансовый анализ, прописать маркетинговый план и план по персоналу. И тогда картина собственного бизнеса станет ясной и четкой. При подготовке бизнес-плана будущий предприниматель может многое для себя открыть и прояснить.

Бизнес-план нужен вам, вашим будущим партнерам по бизнесу, банку, в который вы будете обращаться за кредитом.

Существует несколько причин, которые определяют содержание бизнес-плана в зависимости от того, для кого он предназначен:

### Бизнес-план для себя.

Это своего рода самоконтроль, который отвечает на вопросы:

- Что необходимо для открытия дела?
- Достаточно ли реалистична идея?

**Бизнес-план для получения кредита.** Банки требуют от предпринимателей бизнес-план для принятия решения о выдаче кредита.

## **Бизнес-план для привлечения средств**

**инвесторов.** Инвесторами могут выступить физические или юридические лица. Для того чтобы привлечь их, бизнес-план может быть очень полезен.

**Бизнес-план для совместного предприятия** с местным или зарубежным партнером. Грамотный бизнес-план дает уверенность партнеру в серьезности вашего дела.

## **Бизнес-план для привлечения новых сотрудников.**

Обычно, трудно переманить профессионалов из других фирм, даже пообещав им более высокие заработки. Описание будущей деятельности дает потенциальному сотруднику информацию о перспективности и стабильности предлагаемой работы.

## **Бизнес-план для объединения с другой компанией.**

Он поможет увидеть положительные и отрицательные стороны совместной деятельности.

## **Из каких разделов состоит бизнес-план?**

### **Бизнес-идея**

Для начала начинающему предпринимателю надо решить, чем именно он займется, т.е. ему надо найти бизнес-идею. Это сложный и очень ответственный этап. От него зависит, как будет построен бизнес. Источниками бизнес-идей могут быть личные наблюдения и опыт предпринимателя, его друзей, родственников, знакомых, которые не могут удовлетворить какие-то свои потребности в удобной для себя форме.

Также, для выработки бизнес-идей предпринимателю стоит оценить свои знания и навыки, опыт работы, хобби и интересы. Это поможет ему из всех бизнес-идей выбрать наиболее подходящую.

Затем предпринимателю стоит хорошо представить себе продукт или услугу, которую он будет предлагать клиентам. И представлены оны должны быть во всех деталях. Эти детали следующие:

1. Товар – или материальная составляющая продукта, его количество, качество, ассортимент.
2. Услуга – сервис, который будет оказываться клиентам или прилагаться к продаваемому товару.
3. Информация – сведения, предоставляемые клиентам до (реклама), во время (техническая документация) и после (сервисная информация) продажи.
4. Отношения – как будут выстраиваться личные отношения с клиентами для поддержания продаж.

В завершение предпринимателю надо оценить свою бизнес-идею. Для этого стоит ответить на следующие вопросы:

1. Нужно ли это рынку?
2. Захотят ли это покупать?
3. Кто ваши покупатели? Их пол, возраст, образование, место жительства и т.д.
4. Смогут ли они купить ваш продукт в достаточном объеме?
5. Конкурентоспособно ли это? Нет ли большого количества конкурентов, которые уже продают подобную идею?
6. Сможете ли вы это осуществить?
7. Выгодно ли это вам?

## Собственные возможности

Сформулировав бизнес-идею, предприниматель должен оценить свои возможности, а также чужие ресурсы, которые ему нужны для реализации этой идеи. Предпринимателю стоит хорошо представить эти возможности и оценить вероятность получения внешних ресурсов.

### Клиент

Предпринимателю стоит хорошо себе представить, кто будет его клиентом. Для этого ему надо ответить на следующие вопросы:

2. Кто является потенциальными моими клиентами?
3. Где находятся мои клиенты?
4. Что ценят мои клиенты?
5. Достаточно ли их, чтобы обеспечить продажи товаров?
6. Месторасположение моего бизнеса?
7. Что я буду делать, чтобы увеличить объем продаж?



### Организация бизнеса

Чтобы лучше понять, как будет организован, и как будет осуществляться бизнес, предпринимателю стоит подумать о следующем:

1. Как будут организованы продажи продукта (товара или услуги) клиентам? В какие сроки, в каком объеме?
2. Как будет организован процесс создания продукта? Сроки и объемы.
3. Кто и как будет работать вместе с предпринимателем? Какие у них будут обязанности?
4. Как и у кого будет организован процесс закупки товаров и расходного имущества для обеспечения бизнеса? Сроки и объемы.

### Движение денег

Начинающему предпринимателю будет сложно составить такие финансовые документы, как прогноз прибылей и затрат, прогноз баланса. Но в начале бизнеса, пока он еще простой, нет необходимости составлять эти документы. Но представить себе движение денег наверняка стоит. И лучше всего, если прогноз будет ежедневным или еженедельным, в зависимости от бизнеса.

### Риски

В заключение начинающий предприниматель должен просчитать все риски, которые возникают вместе с бизнесом. Это нужно, чтобы подготовиться к ним, а если они возникнут, справиться с ними. Предпринимателю стоит учитывать следующие риски:

1. Финансовые. Они могут быть связаны с:
  - инфляцией;
  - кредитами;

- неоплатой клиентами;
  - изменением курса валют;
  - неоплатой клиентами продукции или услуг.
2. Операционные - могут возникнуть в процессе производства.
  3. Экологические.
  4. Социальные. Риски того, что те, кто живет или работает около бизнеса, будут недовольны его близостью.
  5. Криминальные.
    - риск того, что предприниматель нарушит закон, например, Налоговый кодекс;
    - риск того, что против предпринимателя будут произведены криминальные действия;
  6. Репутационные. Риск потери собственной репутации.
  7. Маркетинговые. Риски, связанные с изменениями предпочтений клиентов или обострения конкурентной борьбы.



## III ЮРИДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

### Виды предпринимательства

Государство гарантирует свободу предпринимательской деятельности и обеспечивает ее защиту и поддержку. Согласно ст. 26 Конституции РК от 30 августа 1995 г.: «Каждый имеет право на свободу предпринимательской деятельности, свободное использование своего имущества для любой законной предпринимательской деятельности».

Субъекты частного предпринимательства относятся к следующим категориям:

- 1) субъекты малого предпринимательства, в том числе субъекты микропредпринимательства;
- 2) субъекты среднего предпринимательства;
- 3) субъекты крупного предпринимательства.

Критерии отнесения субъектов частного предпринимательства к категориям:  
среднегодовая численность работников; среднегодовой доход.

**Субъектами малого предпринимательства** являются индивидуальные предприниматели без образования юридического лица и юридические лица, осуществляющие частное предпринимательство, со среднегодовой численностью работников не более ста человек и

среднегодовым доходом не свыше трехсоттысячекратного месячного расчетного показателя, установленного законом о республиканском бюджете и действующего на 1 января соответствующего финансового года.

**Субъектами микропредпринимательства** являются субъекты малого предпринимательства, осуществляющие частное предпринимательство, со среднегодовой численностью работников не более пятнадцати человек или среднегодовым доходом не свыше тридцатитысячекратного месячного расчетного показателя, установленного законом о республиканском бюджете и действующего на 1 января соответствующего финансового года.

**Субъектами среднего предпринимательства** являются индивидуальные предприниматели без образования юридического лица и юридические лица, осуществляющие частное предпринимательство, не относящиеся к субъектам малого и крупного предпринимательства.

**Субъектами крупного предпринимательства** являются индивидуальные предприниматели без образования юридического лица и юридические лица, осуществляющие частное предпринимательство и отвечающие одному или двум из следующих критериев: среднегодовая численность работников более двухсот пятидесяти человек и (или) среднегодовой доход свыше трехмиллионкратного месячного расчетного показателя, установленного законом о республиканском бюджете и действующего на 1 января соответствующего финансового года.

Субъекты малого предпринимательства не могут осуществлять:

- деятельность, связанную с оборотом наркотических средств, психотропных средств и веществ, из которых можно производить наркотические и психотропные средства;
- производство и (или) оптовую реализацию подакцизной продукции;
- деятельность по хранению зерна на хлебоприемных пунктах;
- проведение лотереи;
- деятельность в сфере игорного и шоу-бизнеса;
- деятельность по добыче, переработке и продаже нефти, нефтепродуктов, газа, электрической и тепловой энергии;
- деятельность, связанную с оборотом радиоактивных материалов;
- банковскую деятельность (либо отдельные виды банковских операций) и деятельность на страховом рынке (кроме деятельности страхового агента);
- аудиторскую деятельность;
- профессиональную деятельность на рынке ценных бумаг;
- деятельность кредитных бюро;
- охранную деятельность.

Часть видов деятельности подлежит **лицензированию**, поэтому вы должны получить лицензии на осуществление видов частного предпринимательства, подлежащих лицензированию, в соответствии с **Законом РК от 16 мая 2014 года «О разрешениях и уведомлениях»**.





## Формы бизнеса

Вам, как будущему предпринимателю, надо определиться каким образом вы будете вести свой бизнес. От этого будет зависеть многое: особенности регистрации и ведения бизнеса; бухгалтерская отчетность; объем финансовых рисков; налоги; прибыль; юридическая ответственность.

Многие бизнесмены начинали свой предпринимательский путь с такой формы как индивидуальное предпринимательство (ИП), и далее, по мере развития бизнеса, создавали компании, например, товарищества с ограниченной ответственностью (ТОО).

Оптимальной формы предприятия не существует! Индивидуальная оценка отдельных аспектов приводит к принятию различных решений. Не существует также и юридической формы предприятия, идеальной на длительное время, т.к. поначалу причины выбора той или иной формы организации многообразны и рано или поздно они могут измениться. Для начала деятельности можно работать в качестве индивидуального предпринимателя, в последующем при развитии предприятия можно перейти к другой организационно-правовой форме, например товарищество с ограниченной ответственностью (ТОО).

Необходимо быть осторожным с патентами и подобными обобщенными решениями, которые могут иметь фатальные последствия. Нижеследующий материал может служить лишь основанием для предварительного выбора. Рекомендуется при выборе «правильной» формы предприятия рассмотреть важные для Вас аспекты вместе со специалистами и экспертами в области права, экономики и налогообложения и только после этого начинать действовать.

Если Вы хотите сами реализовать свой план, то Вы можете работать как частный предприниматель или открыть свое товарищество с ограниченной ответственностью (ТОО) в лице единственного учредителя. Все это, как Вы увидите позже, должно быть тщательно проверено.

## Индивидуальное предпринимательство

**Индивидуальное предпринимательство** — это предпринимательская деятельность физических лиц, направленная на получение дохода, основанная на собственности граждан и осуществляемая от имени граждан за их риск и под их ответственность (имуществом). **Индивидуальный предприниматель имеет право (но не обязан) использовать персональные бланки деловой документации, печать, штампы.**

Индивидуальное предпринимательство (ИП) может осуществляться без образования юридического лица одним гражданином самостоятельно (личное предпринимательство) или группой граждан - индивидуальных предпринимателей (совместное предпринимательство).



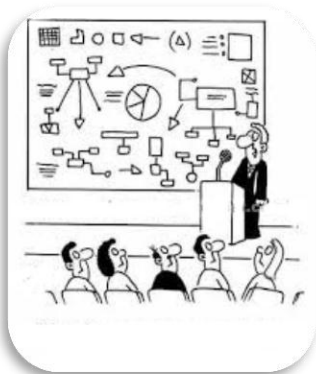
Обязательной государственной регистрации подлежат индивидуальные предприниматели, которые отвечают одному из следующих условий:

- используют труд наемных работников на постоянной основе;
- имеют от предпринимательской деятельности совокупный годовой доход, исчисленный в соответствии с налоговым законодательством в размере, превышающем не облагаемый налогом размер совокупного годового дохода, установленный для физических лиц законодательными актами Республики Казахстан.

Налогообложение индивидуальных предпринимателей осуществляется в соответствии с законодательством в упрощенном порядке.

## В случае если Вы из финансовых соображений или по другим причинам хотите привлекать партнеров, предлагается возможность создания хозяйственного товарищества.

### Полное товарищество



Полным признается товарищество (юридическое лицо), участники которого при недостаточности имущества полного товарищества несут солидарную ответственность по его обязательствам всем принадлежащим им имуществом. При этом гражданин может быть участником только одного полного товарищества (ПТ).

В учредительных документах полного товарищества должно быть указано его фирменное название, которое должно содержать

- имена всех его участников, а также слова «полное товарищество», либо
- имя одного или нескольких участников с добавлением слов «И компания», а также слова «полное товарищество».

Размер уставного фонда полного товарищества определяется его учредителями, но не может быть менее двадцати пяти размеров месячного расчетного показателя. Уменьшение уставного фонда полного товарищества допускается после уведомления всех его кредиторов. Последние вправе в этом случае потребовать досрочно прекращения или исполнения соответствующих обязательств и возмещения им убытков. Уменьшение уставного фонда в нарушение установленного порядка является основанием к ликвидации полного товарищества по решению суда по заявлению заинтересованных лиц.

Высшим органом полного товарищества является общее собрание участников.

Прибыль и убытки полного товарищества распределяются между участниками пропорционально размеру их вкладов в уставный капитал товарищества, если иное не установлено учредительным договором или соглашением участников.

## Коммандитное товарищество

Коммандитным признается товарищество (юридическое лицо), которое включает наряду с одним или более участниками, несущими дополнительную ответственность по обязательствам товарищества всем своим имуществом (полными товарищами), также одного или более участников, ответственность которых ограничивается суммой внесенного им вклада в имущество полного товарищества (вкладчиков) и которые не принимают участия в осуществлении товариществом предпринимательской деятельности.

Правовое положение полных товарищей, участвующих в коммандитном товариществе, и их ответственность по обязательствам товарищества определяются правилами об участниках полного товарищества. Гражданин может быть полным товарищем только в одном коммандитном товариществе. Полный товарищ в коммандитном не может быть участником полного товарищества. К коммандитному товариществу применяются правила Гражданского кодекса о полном товариществе, поскольку это не противоречит положениям о коммандитных товариществах.

Их уставный капитал составляется из вкладов его участников, и должен быть не менее пятидесяти размеров месячного расчетного показателя.

## Товарищество с ограниченной ответственностью

Товариществом с ограниченной ответственностью (ТОО) признается учрежденное одним или несколькими лицами товарищество, уставный капитал которого разделен на доли, определенных учредительными документами размеров; участники товарищества с ограниченной ответственностью не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью товарищества, в пределах стоимости внесенных ими вкладов.

Участники товарищества с ограниченной ответственностью, не полностью внесшие вклады, несут солидарную ответственность по его обязательствам в пределах стоимости невнесенной части вклада каждого из участников.

Число участников товарищества с ограниченной ответственностью не должно превышать ста. В случае если число участников товарищества с ограниченной ответственностью превысит сто, то оно подлежит разделению, либо выделению, либо преобразованию в иное хозяйственное товарищество, акционерное общество или производственный кооператив в течение года, а по истечении этого срока - ликвидации в судебном порядке по заявлению органа, осуществившего государственную регистрацию товарищества или иного заинтересованного лица, если число участников не уменьшится до ста.

Уставный капитал товарищества с ограниченной ответственностью должен составлять не менее 100 месячных расчетных показателей только для субъектов среднего и крупного предпринимательства. Уставный капитал товарищества с ограниченной ответственностью должен составлять **не менее 100 тенге** для субъектов малого предпринимательства. (согласно Закона РК о Товариществах с ограниченной и дополнительной ответственностью).

Товарищество с ограниченной ответственностью не может иметь в качестве единственного участника другое хозяйственное товарищество, состоящее из одного лица.

В товариществе с ограниченной ответственностью, состоящем из одного участника, решения, относящиеся к компетенции общего собрания участников, принимаются единственным участником единолично и оформляются письменно.

Документом, определяющим правовой статус товарищества как юридического лица, является устав. Устав должен быть утвержден общим собранием учредителей единогласно и подписывается всеми учредителями или их уполномоченными представителями и подлежит нотариальному удостоверению.

Распределение между участниками товарищества чистого дохода производится в соответствии с решением очередного общего собрания участников, посвященного утверждению результатов деятельности товарищества за соответствующий год.



## Товарищество с дополнительной ответственностью

Товариществом с дополнительной ответственностью (ТДО) признается товарищество, участники которого отвечают по его обязательствам своими вкладами в уставный капитал, а при недостаточности этих сумм дополнительно принадлежащим им имуществом в размере, кратном внесенным ими вкладам.

Предельный размер ответственности участников предусматривается в уставе.

При банкротстве одного из участников его ответственность по обязательствам товарищества распределяется между остальными участниками пропорционально их вкладам, если иной порядок распределения ответственности не предусмотрен учредительными документами.

## Производственный кооператив

Производственным кооперативом (ПК) признается добровольное объединение граждан на основе членства для совместной предпринимательской деятельности, основанной на их личном трудовом участии и объединении его членами имущественных взносов (паев). Членов кооператива должно быть не менее двух. Члены производственного кооператива несут по обязательствам кооператива дополнительную (субсидиарную) ответственность в размерах и порядке, предусмотренных Законом о производственном кооперативе.

Высшим органом производственного кооператива является общее собрание его членов. В производственном кооперативе может быть создан наблюдательный совет, который осуществляет контроль за деятельностью исполнительных органов кооператива. Члены наблюдательного совета не вправе действовать от имени производственного кооператива.

## Обзор основных форм предприятия

| Форма предприятия                                      | Уставный капитал | Ответственность                                                                                | Руководство                                  | Право контроля        | Распределение прибыли              | Продолжение после смерти участника | Фирменное наименование                                                                       |
|--------------------------------------------------------|------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------|-----------------------|------------------------------------|------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------|
| Индивидуальный предприниматель /крестьянское хозяйство | Нет мин. размера | Неограниченно отвечает всем личным имуществом                                                  | владелец                                     | владелец              | владелец                           | нет                                | Фамилия предпринимателя                                                                      |
| Полное товарищество                                    | Не менее 25 МРП  | Солидарная ответственность участников всем имуществом                                          | Собрание участников                          | Собрание участников   | Пропорционально размерам вкладов   | Прекращает Деятельность            | Слова «Полное товарищество», имена участников                                                |
| Коммандитное товарищество                              | Не менее 50 МРП  | Полные товарищи всем своим имуществом, коммандитисты внесенными вкладами                       | Полные товарищи                              | Полные товарищи       | Пропорционально размерам долей     | возможно                           | Имена всех полных товарищей и слова «коммандитное товарищество»                              |
| Товарищество с ограниченной ответственностью (ТОО)     | Не менее 100 МРП | В пределах внесенных вкладов                                                                   | директор                                     | Собрание участников   | Пропорционально размерам долей     | возможно                           | Наименование и аббревиатура «ТОО»                                                            |
| Товарищество с дополнительной ответственностью (ТДО)   | Не менее 100 МРП | Внесенными вкладами, при недостаточности своим имуществом в размере, кратном внесенным вкладам | директор                                     | Собрание участников   | Пропорционально размерам долей     | возможно                           | Наименование и слова «Товарищество с дополнительной ответственностью» ИЛИ аббревиатура «ТДО» |
| Производственный                                       | нет              | Дополнительная (субсидиарная) ответственность не менее размера стоимости пая                   | Правление и председатель (члены кооператива) | Общее собрание членов | В соответствии с трудовым участием | возможно                           | Название и слова «производственный кооператив»                                               |

## Крестьянское хозяйство

Крестьянским хозяйством (КХ) признается семейно-трудовое объединение лиц, в котором осуществление индивидуального предпринимательства неразрывно связано с использованием земель сельскохозяйственного назначения для производства сельскохозяйственной продукции, а также с переработкой и сбытом этой продукции.

Субъектами крестьянского хозяйства являются физические лица, занимающиеся предпринимательской деятельностью без образования юридического лица и при отсутствии признаков юридического лица.

Членами крестьянского хозяйства являются супруги, дети, родители и другие близкие родственники, совместно ведущие общее хозяйство.

Главой крестьянского хозяйства может быть любой дееспособный гражданин Республики Казахстан, достигший 18 лет. Глава крестьянского хозяйства представляет его интересы в отношениях с организациями, гражданами и государственными органами и осуществляет гражданско-правовые сделки, не запрещенные законом

## **Как получить свидетельство о государственной регистрации индивидуального предпринимателя?**

Для государственной регистрации в качестве индивидуального предпринимателя необходимо представить регистрирующему органу или через центр обслуживания населения следующие документы:

- 1) заявление;
- 2) документ, подтверждающий уплату в бюджет суммы сбора за государственную регистрацию индивидуальных предпринимателей;
- 3) документ, подтверждающий место нахождения индивидуального предпринимателя.

Документом, подтверждающим место нахождения индивидуального предпринимателя, являются адресная справка либо документ, подтверждающий право собственности на недвижимое имущество или пользования им.

При представлении в явочном порядке документов, указанных в настоящем пункте, физическое лицо предъявляет документ, удостоверяющий личность.

При представлении налогового заявления в электронном виде посредством веб-портала «электронного правительства» не требуется представление документа, подтверждающего место нахождения индивидуального предпринимателя. Уплата в бюджет суммы сбора за государственную регистрацию индивидуальных предпринимателей производится посредством платежного шлюза «электронного правительства».

В случае уплаты в бюджет суммы сбора за государственную регистрацию индивидуальных предпринимателей через банки или организации, осуществляющие отдельные виды банковских операций, к налоговому заявлению, представленному в электронном виде, прилагается уведомление платежного шлюза «электронного правительства», формируемое на веб-портале «электронного правительства» при указании в запросе реквизитов платежного документа.

В случае, если заявитель не достиг совершеннолетнего возраста, к вышеперечисленным документам прилагается согласие законных представителей, а при отсутствии такого согласия – копия свидетельства о заключении брака (супружества) либо копия решения органа опеки и попечительства или копия решения суда об объявлении несовершеннолетнего полностью дееспособным.

**Требование иных документов запрещается.**



## Как зарегистрировать юридическое лицо?

Юридическое лицо считается созданным с момента его государственной регистрации.

Для регистрации юридического лица в регистрирующий орган предоставляются:

- 1) заявление;
- 2) учредительные документы на казахском и русском языках, в прошнурованном и пронумерованном виде в трех экземплярах;
- 3) копии удостоверений личности руководителя и учредителей юридического лица, их данные ИИН;
- 4) документ, показывающий адрес юридического лица;
- 5) квитанция или документ об уплате сбора за государственную регистрацию юридических лиц.

Коммерческие юридические лица могут осуществлять деятельность на основании типового устава, установленного Постановлением Правительства РК, в зависимости от организационной правовой формы юридического лица.

Если учредители юридического лица решили зарегистрироваться на основе типового устава, то представление устава для регистрации не требуется. При этом в органы юстиции представляются 3 экземпляра заявления по форме, установленной Министерством юстиции РК, удостоверенные в нотариально (нотариальное удостоверение не требуется для субъектов малого предпринимательства).

Запрещается требование документов и сведений, кроме документов, предусмотренных законодательными актами.

В случае представления неполного пакета документов, необходимости получения по учредительным документам заключения эксперта, а также по иным основаниям, предусмотренным законами РК, срок государственной регистрации прерывается.

Юридическое лицо действует на основании учредительных документов:

- учредительного договора (не заключается, если коммерческая организация учреждается одним лицом);
- устава.



## **В чем особенности налогообложения малого бизнеса?**

Предприниматели, работающие самостоятельно, делятся на предпринимателей с фиксированным налогообложением и предпринимателей с нефиксированным налогообложением. Рассмотрим эти два отличия:

Специальный налоговый режим устанавливает для субъектов малого бизнеса упрощенный порядок исчисления и уплаты социального налога, корпоративного или индивидуального подоходного налога.

Для налогоплательщиков, применяющих специальный налоговый режим на основе патента или упрощенной декларации, налогами облагается доход за налоговый период, состоящий из всех видов доходов, полученных (подлежащих получению) на территории РК и за ее пределами

Субъекты малого бизнеса вправе сами выбрать только один из нижеперечисленных порядков исчисления и уплаты налогов, а также представления налоговой отчетности по ним:

- 1) специальный налоговый режим для субъектов малого бизнеса, который включает в себя:
  - специальный налоговый режим на основе патента;
  - специальный налоговый режим на основе упрощенной декларации.
- 2) специальный налоговый режим для крестьянских или фермерских хозяйств;
- 3) специальный налоговый режим для юридических лиц – производителей сельскохозяйственной продукции, продукции рыбоводства и сельских потребительских кооперативов;
- 4) общеустановленный режим.

Предприниматель вправе выбрать общеустановленный порядок или специальный налоговый режим в соответствии с Налоговым кодексом РК.

**Специальный налоговый режим** – особый порядок расчетов с бюджетом, предусматривающий упрощенный порядок исчисления и уплаты некоторых видов налогов (социального налога, корпоративного или индивидуального подоходного налога, за исключением налогов, удерживаемых у источника выплаты) и платы за пользование земельными участками, а также представления налоговой отчетности по ним.





## Особенность патента

**Патент** – электронный документ, подтверждающий факт уплаты индивидуального подоходного налога (за исключением индивидуального подоходного налога, удерживаемого у источника выплаты), социального налога, обязательных пенсионных взносов и социальных отчислений.

Специальный налоговый режим на основе патента применяют индивидуальные предприниматели, соответствующие следующим условиям:

- 1) не использующие труд работников;
- 2) осуществляющие деятельность в форме личного предпринимательства;
- 3) доход которых за налоговый период (год) не превышает 300-кратного минимального размера зарплаты, установленного законом о республиканском бюджете и действующего на 1 января соответствующего финансового года (в 2015 году эта сумма составляет 6 409 200 тенге).

Если вы можете работать сами (без работников) и ваш доход в год не больше 6 409 200 тенге (с 1 января 2015 года – 21 364 тенге в месяц), то вы можете взять патент и спокойно заниматься своим бизнесом.

При наличии патента можно заниматься любыми видами деятельности, за исключением следующих:

- 1) производство подакцизных товаров;
- 2) хранение и оптовая реализация подакцизных товаров;
- 3) реализация отдельных видов нефтепродуктов – бензина, дизельного топлива и мазута;
- 4) организация и проведение лотерей (кроме государственных (национальных));
- 5) недропользование;
- 6) сбор и прием стеклопосуды;
- 7) сбор (заготовка), хранение, переработка и продажа металла и отходов цветных и черных металлов;
- 8) консультационные услуги;
- 9) бухгалтерский учет или аудит;
- 10) финансовая, страховая деятельность и посредническая деятельность страхового брокера и страхового агента.

Патент действителен только с предъявлением свидетельства о государственной регистрации ИП.

Вы имеете право получить патент на срок не менее 1 месяца и не более 12 месяцев.





## Как получить патент?

Для применения специального налогового режима на основе патента в налоговый орган по месту нахождения необходимо представить расчет стоимости патента.

Расчет представляется на бумажном носителе или в электронном виде, в том числе посредством веб-портала «электронное правительство», индивидуальными предпринимателями:

- 1) вновь образованными, – одновременно с налоговым заявлением о регистрационном учете в качестве индивидуального предпринимателя;
- 2) осуществляющими переход с общеустановленного порядка или иного специального налогового режима, – до 1 числа месяца применения специального налогового режима на основе патента;
- 3) применяющими специальный налоговый режим на основе патента для получения очередного патента, – до истечения срока действия предыдущего патента или срока приостановления представления налоговой отчетности.

Датой начала применения специального налогового режима на основе патента для вновь образованных индивидуальных предпринимателей является дата государственной регистрации в качестве индивидуального предпринимателя.

Для индивидуальных предпринимателей, осуществляющих переход с общеустановленного порядка или иного специального налогового режима, датой начала применения специального налогового режима на основе патента и датой начала срока действия патента является первое число месяца, следующего за месяцем, в котором представлен расчет.

Налоговые органы обязаны в течение 1 рабочего дня либо выдать патент, либо вынести решение об отказе в выдаче патента. Решение оформляется в 2 экземплярах, один из которых вручается налогоплательщику под роспись.

Если вы – ИП, осуществляющий деятельность на основе патента, вы имеете право не применять контрольно-кассовый аппарат, принимая наличные деньги.

Расчет является налоговой отчетностью для исчисления стоимости патента.

В стоимость патента включаются подлежащие уплате суммы индивидуального подоходного налога (кроме индивидуального подоходного налога, удерживаемого у источника выплаты), социального налога, обязательных пенсионных взносов и социальных отчислений. Уплата стоимости патента производится налогоплательщиком до представления расчета.

Документы, подтверждающие уплату стоимости патента, представляются при представлении расчета на бумажном носителе.

После представления индивидуальными предпринимателями расчета налоговый орган производит формирование патента в информационной системе налогового органа в течение одного рабочего дня, следующего за датой представления расчета.

Специальный налоговый режим на основе патента применяется в течение срока менее одного месяца индивидуальными предпринимателями:

- 1) вновь зарегистрированными в последнем месяце текущего налогового периода;
- 2) возобновившими деятельность до или после окончания срока приостановления представления налоговой отчетности в последнем месяце текущего налогового периода.

Для приостановления представления налоговой отчетности индивидуальными предпринимателями, применяющими специальный налоговый режим на основе патента, в налоговый орган по месту нахождения представляется налоговое заявление.

В случае принятия решения о переходе на общеустановленный порядок или иной специальный налоговый режим в связи с истечением срока действия патента индивидуальные предприниматели представляют в налоговый орган по месту нахождения уведомление о применяемом режиме налогообложения до окончания действия патента.

При этом:

- 1) датой прекращения применения специального налогового режима на основе патента будет являться последнее число срока действия патента;
- 2) датой начала применения общеустановленного порядка или иного специального налогового режима, выбранного налогоплательщиком, будет являться дата, следующая за датой истечения срока действия патента.

**Специальный налоговый режим на основе упрощенной декларации применяют субъекты малого бизнеса, соответствующие следующим условиям:**

- индивидуальные предприниматели: предельная среднесписочная численность работников за налоговый период составляет не более 25 человек, включая самого индивидуального предпринимателя; предельный доход за налоговый период составляет 1400-кратный минимальный размер заработной платы (на 1 января 2015 года – 29 909 600 тенге);
- юридические лица: предельная среднесписочная численность работников за налоговый период составляет 50 человек; предельный доход за налоговый период составляет 2800-кратный минимальный размер заработной платы (на 1 января 2015 года – 59 819 200 тенге).

Налоговым периодом является полугодие.

Давайте разберем пример:

У вас есть небольшая типография, которая выпускает поздравительные открытки. Вы получаете доход от продажи этих открыток в размере 10 000 000 тенге за квартал. Но для получения этого дохода у вас ушло на краску, зарплату работникам, бумагу, рекламу, коммунальные услуги и т.д. 9 000 000 тенге, и все это подтверждено документально, то:

- если вы выбрали упрощенную декларацию, то должны будете заплатить 3% от суммы дохода (10 000 000 тенге), т.е. 300 000 тенге;

- если вы выбираете общеустановленный режим, то должны будете оплатить 10% от 1 000 000 тенге (10 000 000 – 9 000 000), т.е. 100 000 тенге.

Специальный налоговый режим не вправе применять ИП, занимающиеся следующими видами деятельности:

- 1) производство подакцизных товаров;
- 2) хранение и оптовая реализация подакцизных товаров;
- 3) продажа отдельных видов нефтепродуктов – бензина, дизельного топлива и мазута;
- 4) организация и проведение лотерей (кроме государственных (национальных));
- 5) недропользование;
- 6) сбор и прием стеклопосуды;
- 7) сбор (заготовка), хранение, переработка и продажа металла и отходов цветных и черных металлов;
- 8) консультационные услуги;
- 9) бухгалтерский учет или аудит;
- 10) финансовая, страховая деятельность и посредническая деятельность страхового брокера и страхового агента;
- 11) деятельность в области права, юстиции и правосудия.
- 12) Не надо забывать и те ограничения, которые указаны Законом «О частном предпринимательстве», статья 6, и которые указаны выше, когда описывались виды предпринимательства (малый, средний и крупный).

**Применение специального налогового режима для крестьянских (фермерских) хозяйств** предусматривает ведения расчетов с бюджетом на основе уплаты единого земельного налога.

Уплачивая единый земельный налог, крестьянское хозяйство не платит:

- налог на добавленную стоимость;
- подоходный налог с доходов по реализации с/х продукции собственного производства;
- земельный налог;
- налог на транспортные средства и имущество в пределах нормативов потребности.

Исчисление единого земельного налога по пастбищам, естественным сенокосам и другим земельным участкам, используемым в деятельности, на которую распространяется специальный налоговый режим, производится путем применения ставки 0,1% к совокупной оценочной стоимости земельных участков.

При осуществлении видов деятельности, на которые не распространяется специальный налоговый режим, плательщики единого земельного налога обязаны вести отдельный учет доходов и расходов и производить исчисление, представление налоговой отчетности и уплату соответствующих налогов по таким видам деятельности в общеустановленном порядке.

## **Кто и как часто может проводить проверки?**

Периодичность проведения плановых проверок зависит от степени риска с учетом значимости субъекта с точки зрения тяжести последствий, отраслевой статистики нарушений законов РК, а также результатов внеплановых проверок:

- одного раза в год – при высокой степени риска;
- одного раза в три года – при средней степени риска;
- одного раза в пять лет – при незначительной степени риска.

Предлагаем вам не бояться проверок, а понимать кто, и когда имеет право приходить к вам с проверкой. Зная это, вы всегда сможете оградить себя от неправомерных действий со стороны проверяющего.

Проверка проводится на основании акта о назначении проверки государственным органом. Это обязательный документ, который вам должен вручить под роспись уполномоченный проверяющий. Акт о назначении проверки, кроме встречных проверок, обязательно регистрируется в органе по правовой статистике.

В акте о назначении проверки указываются:

- 1) номер и дата акта;
  - 2) наименование государственного органа;
  - 3) фамилия, имя, отчество и должность лица, направленного на проверку;
  - 4) наименование проверяемого субъекта частного предпринимательства или фамилия, имя, отчество индивидуального предпринимателя, в отношении которого назначена проверка, его местонахождение, идентификационный номер, участок территории;
  - 5) предмет назначенной проверки;
  - 6) срок проведения проверки;
  - 7) юридические основания для проверки, в том числе нормативные правовые акты, обязательные требования которых подлежат проверке;
  - 8) проверяемый период;
  - 9) подпись лица, уполномоченного подписывать акты, и печать государственного органа.
- Чиновник, прибывший вас проверять, обязан предъявить:
- акт о назначении проверки с отметкой о регистрации в органе по правовой статистике;
  - служебное удостоверение;
  - при необходимости, разрешение соответствующего органа на посещение режимных объектов;
  - проверочный лист;
  - медицинский допуск, при необходимости.
  -

Проверочный лист включает перечень требований к деятельности субъектов частного предпринимательства и не может быть кем-либо расширен! Иные требования не могут быть включены в проверочные листы!!

Государственные органы разрабатывают и утверждают акты, касающиеся форм обязательной ведомственной отчетности, **проверочных листов, критерии оценки степени риска**, полугодовой план проведения проверок. Они публикуются на официальных сайтах государственных органов.

## Внимательно изучите все документы проверяющего!

Помните, проверка может проводиться только тем должностным лицом, которое указано в акте о назначении проверки!

Должностным лицам, осуществляющим проверку, запрещается предъявлять требования и обращаться с просьбами, не относящимися к проверке.

Обязанности предпринимателя при проведении проверки:

- обеспечить проход проверяющего лица на объект при наличии документов, подтверждающих ее законность и служебного удостоверения;
- представить документы на бумаге и электронных носителях либо их копии для приобщения к акту о результатах проверки, а также доступ к автоматизированным базам данных;
- сделать отметку о получении на втором экземпляре акта о назначении проверки.

Проверяющие обязаны:

- 1) соблюдать законодательство РК, права и законные интересы субъектов частного предпринимательства;
- 2) проводить проверки на основании и в соответствии с законами РК;
- 3) не препятствовать работе субъекта частного предпринимательства в период проведения проверки;
- 4) своевременно исполнять свои полномочия по предупреждению, выявлению и пресечению нарушений требований законов РК;
- 5) не препятствовать субъекту частного предпринимательства присутствовать при проведении проверки;
- 6) предоставлять субъекту частного предпринимательства необходимую информацию, относящуюся к проверке;
- 7) вручить субъекту частного предпринимательства акт о результатах проведенной проверки в день ее окончания;
- 8) сохранить документы и сведения, полученные в результате проведения проверки.

При отсутствии нарушений законодательства РК при проведении проверки в акте о результатах проверки производится соответствующая запись.

Любой предприниматель имеет право вести **книгу учета посещений и проверок**. Должностные лица обязаны произвести запись в книге о проводимых действиях с указанием фамилий, должностей и данных, изложенных в акте.

Вы должны знать, что любые действия должностных лиц, препятствующие частному предпринимательству, влекут ответственность.

Приостановление или запрещение деятельности субъекта частного предпринимательства допускается в особых случаях на срок до 3 дней с обязательным предъявлением в указанный срок искового заявления в суд. При этом акт государственного органа, осуществляющего контрольные функции, о приостановлении или запрещении деятельности действует до вынесения судебного решения.

При этом все убытки субъекта частного предпринимательства, понесенные из-за незаконного приостановления его деятельности, подлежат возмещению. При нарушении государственным органом или его должностным лицом порядка проведения проверки субъекта частного предпринимательства, в объем убытков, предъявляемых к возмещению, могут быть включены суммы всех расходов, понесенных предпринимателем в период проверки, а также сумма недополученной прибыли.

При нарушении прав и интересов субъектов частного предпринимательства при осуществлении государственного контроля, предприниматель имеет право обжаловать действия соответствующего органа или должностного лица в вышестоящем государственном органе либо в суде.



## Что такое договор?

**Договором** признается соглашение двух или нескольких лиц об установлении, изменении или прекращении гражданских прав и обязанностей. Статья 378 Гражданского кодекса РК.

Сторонами договора могут быть физические лица (граждане РК, иностранцы), юридические лица, государство.

Законодательством определено большое разнообразие видов сделок и договоров.

**Односторонней** считается сделка, для совершения которой достаточно выражения воли одной стороны.

Односторонняя сделка создает обязанности для лица, совершившего сделку. Она может создавать обязанности для других лиц лишь с их согласия.

Например, вы один решили создать компанию. И вы будете ее единственным учредителем. Вот пример односторонней сделки.

Для заключения договора нужно согласие двух лиц (**двусторонняя сделка**) либо трех и более лиц (**многосторонняя сделка**).

В письменной форме должны совершаться сделки:

4) осуществляемые в процессе предпринимательской деятельности, кроме сделок, исполняемых в момент их совершения;

5) на сумму свыше 100 расчетных показателей, кроме сделок, исполняемых в момент их совершения;

6) в иных случаях, предусмотренных законодательством или соглашением сторон.

Сделка, совершенная в письменной форме, должна быть подписана сторонами или их представителями.

К совершению сделки в письменной форме приравнивается обмен письмами, телеграммами, факсами или иными документами.

Если гражданин из-за физического недостатка, болезни или неграмотности не может сам подписаться, то по его просьбе сделку может подписать другой гражданин. Подпись последнего должна быть удостоверена нотариусом либо другим лицом, имеющим право совершать такое нотариальное действие.

Рекомендуем совершать сделки в письменной форме, т.к. это обеспечит вам защиту свои интересов в суде.

Если вы совершили сделку, вы имеете право потребовать от другой стороны документ, подтверждающий ее исполнение. Финансовые документы по сделке должны быть оформлены в соответствии с законодательством, иначе они не будут приняты в расчет налоговыми службами.

Законодательством и соглашением сторон могут устанавливаться дополнительные требования, которым должна соответствовать форма сделки.

В некоторых случаях письменные сделки считаются совершенными только после их **нотариального удостоверения**.

Также различают сделки (договора), подлежащие обязательной регистрации и не подлежащие ей.

Сделки, подлежащие государственной регистрации, считаются совершенными после их регистрации. Если в сделке, требующей регистрацию, одна из сторон уклоняется от регистрации, суд вправе, по требованию другой стороны, вынести решение о регистрации сделки.

Договор, по которому одна сторона должна получить оплату за исполнение своих обязанностей, является возмездным. Кредитный договор является примером возмездного договора.

Безвозмездным признается договор, по которому одна сторона обязуется предоставить что-либо другой стороне без получения от нее оплаты. Договор бесплатного пользования имуществом является примером безвозмездного договора.

Стороны могут заключить договор, в котором содержатся пункты разных договоров (смешанный договор).

Каждый вид договора имеет те или иные условия, которые обязательно должны быть отражены в договоре.

## Договор купли-продажи

Договор купли-продажи - обоюдный договор, в котором оговариваются покупка-продажа движимого и недвижимого имущества и права сторон. Здесь покупатель принимает предложения продавца. При составлении договора купли-продажи возникают два существенных обязательства для обеих сторон.

Продавец обязан передать покупателю предмет договора и переоформить на него право собственности. Покупатель принимает предмет договора и оплачивает его по согласованной цене.

Для договора купли-продажи не существует определенной письменной формы. Но договоры купли-продажи и прав землепользования подлежат обязательной государственной регистрации.

В договоре купли-продажи необходимо указать следующее:

- наименование и адреса сторон;
- предмет договора или объект, подлежащий передаче;
- состояние покупаемого имущества;
- стоимость и условия оплаты;
- подтверждение от продавца в том, что он действительно является собственником, и передает свою собственность покупателю;
- место, дата составления договора, подписи сторон.



## Договор подряда

Договор подряда заключается между двумя сторонами. Цель - выполнение работ и предоставление услуг (строительство здания или установка оборудования). По договору подряда в отличие от трудового договора осуществляется не только работа (услуга), но и должен быть представлен результат по окончании договора. При заключении данного договора стороны имеют два основных обязательства:

- Предприниматель обязан выполнить работу в установленный срок и передать надлежащим образом заказчику.
- Заказчик принимает выполненную работу (услугу) и оплачивает ее согласно договору.

Рекомендуется составить письменный договор. Как правило, этот договор сложный и объемный.

## Трудовой договор

Трудовой договор - это соглашение между работником и работодателем. Он может быть произвольным по форме, устным, и составлен по соглашению обеих сторон (например, прием на работу). В данном случае также желательно составление письменного договора. Трудовой договор предусматривает следующие пункты:

- наименование и адреса сторон
- начало трудовых отношений, испытательный срок и описание деятельности
- вознаграждение за труд
- время работы и сверхурочные часы
- продолжительность отпуска и обстоятельства, нарушающие производственный процесс
- срок для расторжения договора
- место, дата и подписи сторон.

## Договор аренды и имущественного найма

Договор аренды и имущественного найма - это договорное отношение, при котором арендодатель/владелец имущества предоставляет арендатору на определенное или неопределенное время земельный участок, жилые или производственные помещения и другое имущество. За пользование имуществом арендатор платит ежемесячные платежи. Возможно также пользование на безвозмездной основе. Такой вид договора предусматривает свободу сторон. Решающим является согласованность сторон. Письменный договор аренды/имущественного найма содержит следующие пункты:

- наименование и адреса сторон
- точное наименование арендуемого/нанимаемого объекта
- ежемесячная плата и дополнительные затраты
- срок аренды/найма, окончание арендаторских/имущественных отношений и сроки расторжения договора
- права и обязательства арендодателя
- права и обязанности арендатора
- соглашение о том, какая из сторон берет на себя капитальный и т.н. косметический ремонт
- возможен ли поднаем /субаренда имущества
- возможны ли строительные работы
- место, дата и подписи сторон.



При производственной аренде/найма рекомендуемый срок расторжения договора один год.

Договор аренды отличается от договора имущественного найма тем, что арендатор помимо пользования арендованным имуществом, имеет право получать доход от его эксплуатации. Дополнительно к условиям договора имущественного найма в договоре аренды следует согласовать пункт об исключении конкуренции во время срока аренды для арендодателя и по истечении этого срока для арендатора.

## Договор займа

Договор займа - это двустороннее соглашение между кредитором и заемщиком. Рекомендуется письменная форма договора. Если кредитором является банк, то используются установленные им образцы договоров. Вам необходимо основательно ознакомиться как с договором займа, так и со всеми другими договорами. При займе у родственников и знакомых желательно письменное заключение договора.

Соглашение о займе включает в себя следующие пункты:

- имена и адреса сторон (заемщик и кредитор)
- размер займа
- проценты и срок уплаты процентов
- сумма займа и срок его погашения
- расторжение договора
- место исполнения и юридическая подсудность
- место заключения договора, дата и подпись.

## Договор поручительства

Поручительство - это договорные отношения, при которых поручитель выступает перед кредитором гарантом по обязательствам третьего лица. Поручитель отвечает по обязательствам третьего лица полностью или частично, если последний не выполняет условия договора. Если кредитором не было предпринято в судебном порядке принудительное исполнение заемщиком его обязательств, то поручитель имеет право не выполнять эти обязательства. Поручитель не может воспользоваться этим правом, если

- он взял на себя экспромиссорное (абсолютное) поручительство;
- имущество заемщика находится в конкурсном или судебном производстве; заемщик больше не живет в этой стране.

При экспромиссорном (абсолютном) поручительстве кредитор имеет право обратиться по долгам заемщика непосредственно к поручителю. При поручительстве на случай возникновения убытков или уменьшения доходов поручитель несет ответственность только за ту часть, которую кредитор не может получить от заемщика.



## Зачем нужны контрольно-кассовые машины (ККМ)?

На территории РК наличные денежные расчеты по торговым операциям, работам, услугам производятся с обязательным применением контрольно-кассовых машин (ККМ). Почти все предприниматели, работающие с наличными деньгами, должны иметь и применять при расчетах с клиентами ККМ.

**Контрольно-кассовые машины** – специальные электронные устройства, которые имеют блок фискальной памяти, регистрируют и отображают информацию о денежных расчетах, осуществляемых при продаже товаров, работ, услуг.

ККМ должна быть исправной. Ее тип должен быть включен в государственный реестр.

Если вы используете ККМ, являющуюся компьютерной системой, которой оснащены торговые терминалы по оплате услуг, вы должны встать на учет в налоговом органе по месту использования каждого терминала.

ККМ, используемые при выездной торговле в палатках, подлежат постановке на учет в налоговом органе по месту нахождения налогоплательщиков.

Для постановки ККМ на учет в налоговых органах, кроме контрольно-кассовых машин, являющихся компьютерными системами, вы должны представить в налоговый орган:

- 1) заявление о постановке ККМ на учет;
- 2) ККМ, содержащую сведения о налогоплательщике;
- 3) паспорт завода-изготовителя;

4) прошнурованные, пронумерованные и заверенные подписью и печатью налогоплательщика книгу учета наличных денег и книгу товарных чеков. Книга учета наличных денег – журнал учета ежедневного оборота наличных денег, товарных чеков, показаний фискальной памяти ККМ. Книга товарных чеков – совокупность товарных чеков, объединенных в книгу. Книги можно приобрести в налоговых органах или завести самому. К книгам надо относиться бережно – заполнять аккуратно, не терять, соблюдать требования налоговых органов по их заполнению.

Если вы ставите на учет ККМ, являющуюся компьютерной системой, вы должны передать в налоговый орган:

- 1) заявление о постановке ККМ на учет;
- 2) краткое описание функциональных возможностей и характеристик компьютерной системы;
- 3) руководство по использованию модуля «Рабочее место налогового инспектора» заявленной для постановки на учет в налоговом органе модели компьютерной системы и обеспечить доступ к нему.

Подтверждением приема заявления являются:

- 1) отметка сотрудника налогового органа о приеме заявления путем проставления фамилии, инициалов, подписи сотрудника и даты приема заявления на втором экземпляре заявки, остающейся у налогоплательщика;
- 2) талон с указанием сведений о приеме входного и выдаче выходного документа.

По постановке на учет ККМ, являющейся компьютерной системой, вам должны:

- установить фискальный режим работы в компьютерной системе;
- выдать регистрационную карточку ККМ.

Однако если модели ККМ в государственном реестре ККМ нет или она неисправна, то ее не ставят на регистрационный учет.

Ответственное лицо налогоплательщика (продавец или кассир) при эксплуатации ККМ:

- 1) осуществляет операции ввода стоимости товара, работы, услуги в соответствии с руководством по эксплуатации ККМ;
  - 2) в случае отсутствия электроэнергии или неисправности ККМ заполняет и выдает товарный чек;
  - 3) заполняет книгу учета наличных денег;
  - 4) при завершении смены выполняет процедуру «конец смены» путем снятия сменного отчета (Z-отчет) согласно техническим требованиям изготовителя модели ККМ.
- В течение 5 лет с даты печати или полного заполнения должны храниться:

- сменные отчеты;
- книги учета наличных денег;
- книги учета товарных чеков;
- чеки аннулирования, возврата;
- контрольные чеки, по которым проведены операции аннулирования и возврата.

Для ККМ, кроме использующихся в терминалах, период смены не должен превышать 24 часа.

Для ККМ, которыми оснащены терминалы, период смены определяется налогоплательщиком и не должен превышать 1 месяц.

ККМ считается неисправной в случаях, если:

- 2) не печатает, печатает неразборчиво или реквизиты на контрольном чеке печатаются не полностью;
- 3) отсутствует возможность получить данные фискальной памяти;
- 4) отсутствует или повреждена пломба налогового органа;
- 5) отсутствует маркировка завода изготовителя.

В случае неисправности ККМ, вы должны обратиться в центр технического обслуживания и взять у них заключение с указанием причин неисправности и сроков проведения ремонта, если провести ремонт невозможно без устранения пломбы налогового органа. После этого в течение 3 рабочих дней вы должны подать в налоговый орган:

- 1) заявление с указанием номера, даты выдачи регистрационной карточки ККМ и суммарных показаний счетчика на начало дня, в который произошла неисправность;
- 2) заключение центра технического обслуживания с указанием сроков проведения ремонта и причин неисправности.

В день приема заявления налоговый орган принимает решение о разрешении или в отказе в разрешении на нарушение целостности пломбы ККМ для устранения неисправности.

ККМ должна быть представлена в налоговый орган для установки пломбы после ремонта в срок не более 15 рабочих дней со дня выдачи разрешения на нарушение целостности пломбы.

Кроме ККМ надо серьезно относиться к книгам, которые вы сдавали в налоговый орган при регистрации ККМ. Согласно статье 650 Налогового кодекса РК, при эксплуатации ККМ обязательным условием является заполнение книги учета наличных денег и других книг учета ответственным лицом налогоплательщика. Неисполнение требования по заполнению книги учета наличных денег и иной документации учета ответственным лицом налогоплательщика при эксплуатации ККМ является нарушением ведения налогового учета и предусматривает административную ответственность.

Внесение денег в кассу и изъятие денег из кассы в течение смены обязательно заносятся в книгу учета наличных денег с указанием времени и суммы операции и подписи ответственного лица. Форма книги учета наличных денег утверждена Приказом Министра финансов РК от 30 декабря 2008 года № 637 «О некоторых вопросах налогового администрирования». Фактическая сумма в кассе должна совпадать с суммой, отраженной в книге учета наличных денег.

При изменении сведений, указанных в регистрационной карточке ККМ, вы обязаны в течение 5 рабочих дней уведомить налоговый орган.

В случаях:

- утери (порчи) регистрационной карточки,
  - изменения сведений, указанных в регистрационной карточке,
  - отсутствия идентификационного номера в регистрационной карточке,
- налоговым органом производится замена регистрационной карточки.

В случаях:

- 1) прекращения деятельности, связанной с денежными расчетами, осуществляемыми при торговых операциях, выполнении работ, оказании услуг посредством наличных денег;
- 2) изменения места использования ККМ или места нахождения налогоплательщика, если такое изменение требует регистрации ККМ в другом налоговом органе;
- 3) невозможности дальнейшего применения ККМ в связи с технической неисправностью;
- 4) исключения ККМ из государственного реестра;
- 5) в иных случаях, не противоречащих налоговому законодательству РК, вы должны снять ККМ с учета.



## IV МАРКЕТИНГОВАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

### Что такое маркетинг?

Любой бизнес начинается лишь тогда, когда появляется покупатель. Для того чтобы получить доход, вы должны предлагать то, что ваши **потребители захотят купить**. Вам важно знать, что потребитель думает о своей покупке, в чем видит ее необходимость. Вы должны не продавать товар или услугу, а **удовлетворять потребности**. **Потребности формируют спрос**. **Вы предлагаете товар или услугу, а потребитель – ПЛАТИТ!** Вы должны научиться удовлетворять потребности лучше, чем ваши конкуренты. А для этого вам надо изучать и понимать, в чем нуждается потребитель, его желания, потребности, интересы, предпочтения. Кроме того, вам нужно изучать свой товар или услугу, контролировать качество, вид, образ товара, изучать уровень цен, складировать, перевозить, определять группы потребителей и методы продаж, побуждать клиентов сделать покупку.

Рынок предлагает **обмен** – движение товара от одного владельца к другому. Вы должны **РАБОТАТЬ** с рынком ради осуществления обменов (например, вы меняете товары, используемые для удовлетворения человеческих нужд и потребностей, на деньги вашего клиента).

**Маркетинг** – это знание рынка товаров и услуг, и действия, которые вам нужно предпринять для создания обменов, выгодных вам и вашим клиентам.

Первое действие, которое следует предпринять, - найти **бизнес-идею**. Второе решение – **анализ текущей ситуации** на конкретном рынке и конкретной территории. Третье решение – **как продать** товар или услугу.

После того, как Вы мысленно прозондировали окружение, необходимо направить Ваш продукт и Ваши способности на рынок сбыта. Маркетинг не заключается лишь только в объявлении об открытии дела или в распространении листовок для привлечения внимания. Маркетинг - это больше, чем реклама. Это планомерный поиск и своевременное распознавание выгодных шансов на рынке. Маркетинг нужен не только для крупных предприятий. Именно предприятия малого и среднего бизнеса благодаря их гибкости могут быстрее реагировать на рыночные изменения, если они будут своевременно выявлены. Активная маркетинговая деятельность имеет смысл, если Вы прежде четко определили цели. Чего Вы хотите достичь проведением мероприятий? Такие цели можно выразить измеримыми фактами,

такими как определенный прирост оборота в отдельном производстве или у отдельных клиентов, повышение прибыли, привлечение новых покупателей. Но также цели могут быть выражены неизмеримыми величинами, такими как высокая степень известности и хороший имидж.

## Инструменты маркетинга

Как предприниматель вы располагаете инструментами, с помощью которых сможете предстать на рынке и достичь поставленных целей. Вашими действующими инструментами являются:

- Программа продукта или производства: определите для себя ассортимент, с которым Вы вступите в нишу рынка. Поставьте производство на такой уровень, чтобы Вы могли напрямую предлагать продукцию клиентам «из одних рук». Вам нужно приспособиться к вкусам Ваших покупателей. Дополните Ваш ассортимент новыми и ориентированными на будущее продуктами. Исключите из своей программы производство товаров, не приносящих прибыль в силу жесткой конкуренции или высоких производственных издержек.

- Цены и условия: для клиента цена является определяющим, но не единственным критерием в выборе товара. Многие товары, в особенности продукты наивысшего качества (люкс-продукты), покупаются, несмотря на то, что они дорогие, а иногда даже потому, что они дорогие. Уклоняйтесь от чистой конкуренции в области цен, придав Вашей продукции дополнительную пользу или продавая товар по доступным, но не низким ценам.

- Реклама и стимулирование сбыта: путем использования этих инструментов можно достичь наибольшей эффективности (см. главу 13).

- Форма сбыта: предприятия могут предлагать свою продукцию, напрямую работая со своими клиентами или же через крупно- и мелкооптовые торговые фирмы. Относительно новой формой сбыта является франчайзинг

- Сервисное обслуживание: хорошо организованная служба сервиса может привлечь клиентов на длительное время. Сервис играет важную роль для клиентов при покупке высококачественных продуктов или использовании услуг.

Что бы вы лучше поняли различия между инструментами маркетинга, приведем некоторые определения:

**Реклама** — это любая оплаченная определенным спонсором форма неличностного представления идей, товаров и услуг и наиболее эффективный инструмент информирования большого числа потребителей о товаре и его свойствах.

**Стимулирование сбыта** — это краткосрочные побудительные средства, направленные на ускорение или увеличение продажи отдельных продуктов.

Если реклама приводит доводы в пользу покупки товара, то стимулирование сбыта объясняет, почему это надо сделать немедленно.

Стимулирование сбыта способствует:

- успешному проникновению на рынок нового товара;
- формированию приверженности к товару;
- краткосрочному увеличению объемов продаж и снижению товарных запасов;
- увеличению частоты совершения покупок;
- избавлению от устаревших моделей товара перед выпуском на рынок новых;

- улучшению сотрудничества между производителями и продавцами.

**PR (public relations)** — организация общественного мнения в целях наиболее успешного функционирования фирмы и повышения ее репутации.

Основные методы формирования общественного мнения

- Новости или пресс-релизы представляют собой печатную информацию в объеме одной - двух страниц, которая передается представителям прессы.
- Спонсорская поддержка
- Статьи. В статьях информация представлена подробнее, чем в пресс-релизах.

Ни один из предпринимателей не использует инструменты маркетинга в отдельности. Маркетинговая политика требует разумного и комбинированного применения отдельных инструментов - так называемый «смешанный маркетинг», или «маркетинг - микс». В зависимости от соответствующей позиции на рынке один из инструментов маркетинга всегда имеет доминирующее значение. Необходимо согласованное использование инструментов маркетинга.

Маркетинг - это Ваша долгосрочная задача. Рынок постоянно меняется. Изменяются желания клиентов, конъюнктура рынка, появляются новые конкуренты. Вы не достигнете успеха, не исследовав рынок. Вам необходима информация о Вашем окружении:

- информация о клиентах,
- информация о конкурентах,
- информация о конъюнктуре рынка,
- информация о техническом развитии.

Наблюдайте за развитием рынка и направьте Вашу предпринимательскую политику на соответствующие изменения.

Никогда не забывайте контролировать результаты Вашей деятельности. Таким образом, Вы поймете, правильным ли было Ваше решение, и сможете учиться на возможных ошибках.



## V ФИНАНСЫ ДЛЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ

Создание собственного предприятия требует сегодня в большинстве случаев вложения крупного капитала, превышающего собственные финансовые возможности.

Если имеющегося собственного капитала недостаточно, необходимо подумать об оптимальном финансировании за счёт привлечения средств со стороны.

### Типичные ошибки при финансировании

Основная причина - ошибки финансирования:

- слишком малая сумма собственного капитала;
- несвоевременное обращение в банк;
- использование контокоррентного кредита для финансирования инвестиций;
- сильная зависимость от поставщиков;
- не использование общественных источников финансирования;
- недостаточное планирование потребности в капитале;
- необдуманное получение так называемых «безпроблемных» и «дешёвых» кредитов.

Основой любого финансирования, а также и финансирования деятельности начинающего предпринимателя должны быть собственные финансовые средства. Собственные финансовые средства снижают в первую очередь потребность заимствования капитала. Лишь после того, как Вы проведёте переговоры с Вашим банком о финансировании создаваемого Вами предприятия, Вы выясните, что собственные средства имеют и другие важные функции:

- Средство безопасности и защищённости от риска.

Наличие необходимого минимума собственного капитала обеспечивает уверенность в том, что минимальные потери не приведут к неплатежеспособности или к образованию большого долга и тем самым к банкротству.

- Критерии оценки кредитоспособности



Чем больше Вы вложите собственных финансовых средств и чем выше будет доля собственного капитала в Ваших общих инвестициях, тем лучше будет Ваше положение при переговорах с кредитным учреждением.

Какой должна быть минимальная сумма Вашего собственного капитала? Не существует однозначного предела минимальной доли собственного капитала. Тот, кто, например, хочет использовать государственную финансовую помощь для поддержки бизнеса, должен вложить в предприятие и «определённую долю» собственных финансовых средств. В качестве примерного размера доли собственных финансовых средств, следует ориентироваться, как минимум, на 20% от общей суммы инвестиционных затрат.

## Как обстоит дело с собственными вложениями?

Собственные вложения возможны в определённом объёме, но зачастую они переоцениваются. При переоценке они ведут к дорогому дополнительному финансированию или низкой ликвидности. С другой стороны, собственные капиталовложения могут снизить потребность в заимствованном капитале в области реконструкции или расширения предприятия.



### Виды кредита

После того как Вы определились с собственными финансовыми средствами и собственными вкладами, Вы увидите, что Вам для полного финансирования Ваших планов по созданию предприятия нужен заемный капитал, т.е. кредиты.

## Инвестиционный кредит

Инвестиционный кредит служит для финансирования основного капитала предприятия (здания/сооружения, станки, автотранспорт и т.д.).

В Казахстане выдаются среднесрочные инвестиционные кредиты (до 5 лет). В западных промышленно-развитых странах кредиты на срок в 20 лет не являются чем-то необычным.

При аннуитетных ссудах платежи по кредиту (проценты и основной долг) остаются неизменными в течение всего срока действия. Преимущество состоит в том, что затраты в первые годы ниже, чем при ссудах, выплачиваемых пропорционально сумме остатка основного долга. Благодаря такой ссуде Вы сможете легче преодолеть трудности периода становления Вашего предприятия.

При ссудах, погашаемых пропорционально сумме остатка основного долга, взнос, который Вы должны внести в первые годы (проценты и основной долг) выше, чем при аннуитетных ссудах, а затем сумма взноса уменьшается. Часто это соответствует кривой доходов от произведённых инвестиций: высокие доходы в первые годы, снижение доходов в последующие годы.

## Контокоррентный кредит (овердрафт)

Контокоррентный кредит (овердрафт) предназначен для обслуживания текущих деловых отношений и платежей. Через этот «текущий счёт» производятся все перечисления денежных средств, выписываются или погашаются чеки и выдаются долгосрочные поручения банку на совершение определённых операций. Вы можете свободно располагать этим кредитом на определённую согласованную сумму. Такой кредит не обременён бюрократическими проволочками и гибок. Проценты насчитываются только на сумму фактически взятого кредита. Контокоррентный кредит должен применяться как средство краткосрочного финансирования, то есть использоваться на оборотные средства.

## Кредит, предоставляемый поставщиком (коммерческий кредит)

Самая удобная форма кредита - кредит, предоставляемый поставщиком. Его не нужно запрашивать официально, он предоставляется в результате договорённости. Такой «кредит», предоставляемый поставщиком, возникает вследствие того, что Вы оплачиваете товар или услугу не при получении, а позже. Поставщик даёт Вам, так называемую, отсрочку в оплате, которая, как правило, составляет 30 дней. Если у Вас имеется большое количество поставщиков, то рамки Вашего кредита значительно расширяются.

И на первый взгляд кредит, предоставляемый поставщиком, ничего не стоит!

Вы хотя бы раз задумывались о том, что означают условия оплаты «оплатить в течение 10 дней после получения счёта с вычетом 3% сконто (скидка при платеже наличными) или в течение 30 дней без этой скидки» и, какой годовой процент Вы принимаете, если Вы производите оплату в течение 30 дней без вычета сконто?

## Лизинг

Часто лизинг выступает заманчивой альтернативой финансирования. Лизинг - это форма аренды основных средств производства, которые возможно приобрести в дальнейшем, хотя это не является основной предпосылкой.

Тем самым лизинг имеет характер финансирования, но обязательства по нему всё же не должны учитываться.

## Преимущества

- Экономия собственного капитала;
- Сохранение кредитных линий для заемного финансирования;
- Сохранение залогового обеспечения для получения кредита и предельных величин ссуд; Высвобождение ликвидности;
- Создание надёжной базы расчётов.

## Недостатки

- Увеличение постоянных издержек;
- Сложность в составлении договора;
- Долгосрочные обязательства по договору лизинга;
- Высокие дополнительные расходы (страхование и т.д.).

## Когда лизинг привлекателен?

- При высокой прибыли;
- При расширении предприятия;
- При незначительных собственных средствах.

## Сколько стоит кредит?

Стоимость кредита включает в себя не только проценты, она подвержена влиянию многих факторов:

- процентная ставка;
- срок погашения ссуды;
- срок свободный от погашения основного долга;
- частота выплат (количество взносов);
- срок выплат (день, в который должен выплачиваться взнос);
- расчёт процента (момент, на который определяется высота процентной доли, взноса);
- расчёт погашения (момент, в который погашаемая доля вычитается из оставшегося долга);
- комиссионные вознаграждения;
- риск разницы курса при кредитах в иностранной валюте;
- издержки/дополнительные расходы.

Необходимо оценивать стоимость кредита не только по процентной ставке, но и принимать во внимание условия предоставления кредита.

## Для чего нужен банковский кредит?

В период становления бизнеса ваше жилье может использоваться как офис или склад, мобильный телефон – как в личных, так и в предпринимательских целях, а выручка от продажи товаров – кормить вашу семью. Однако опытный и грамотный предприниматель всегда ведет отдельный учет «имущества предприятия» и личного имущества, «предпринимательского дохода» и личного дохода.

Нужда в привлечении кредитных ресурсов возникает у любого предпринимателя, даже самого успешного. Одним кредит нужен для решения текущих проблем, другим для развития бизнеса или финансирования нового проекта, третьи – хотят повысить доходность своего бизнеса.

**Кредит на бизнес цели** – это кредит на развитие вашего бизнеса. Покупка нового оборудования, помещений, сырья, товаров для перепродажи – все это составляющие вашего бизнеса, и они могут быть профинансированы за счет кредитов.

Конечно, заемщик выбирает кредит исходя из наименьшей процентной ставки и с наиболее выгодными условиями.

Главным преимуществом кредита является то, что он вам позволяет сразу осуществить свои желания, будь то покупка автомобиля или оплата за товары вашим поставщикам. Но получение кредита связано с определенными процедурами, которые устанавливает банк. При этом банк не имеет права требовать ничего, что противоречит законодательству.

## Обеспечение кредита

При переговорах с банком Вы увидите, что ни один кредит не выдаётся без соответствующего залогового обеспечения.

Но подумайте и о том, как бы не было важно кредитное обеспечение, всё же Ваша кредитоспособность важнее.

Какое обеспечение кредита Вы можете предложить?

- Здания.
- Передача кредитору права собственности в обеспечение долга.
- Личное поручительство на случай возникновения убытков.
- Поручительство на случай возникновения убытков от обществ по гарантированию кредитов (в Казахстане пока не существуют).
- Районные, областные, республиканские поручительские организации.

**Предлагаемое Вами обеспечение кредита должно быть ликвидным, т.е. могло бы быть реализовано на рынке.**

### Подумайте об этом:

Поручительские услуги, как правило, имеют стоимость - это комиссия за поручительство (около 1% от суммы, на которую предоставляется поручительство).

Вы должны также подумать о том, чтобы поручительство «не чрезмерно превышало» Ваши кредиты, чтобы не было предоставлено больше залогового обеспечения, чем необходимо.

#### Пример

|                                               |                 |
|-----------------------------------------------|-----------------|
| Собственные средства                          | 874 000 тенге   |
| Кредит                                        | 1 600 000 тенге |
| Корреспондентный кредит (овердрафт)           | 100 000 тенге   |
| Финансовые средства:                          | 2 574 000 тенге |
| <b>Какая сумма должна быть обеспечена?</b>    |                 |
| Потребность в капитале                        | 2 574 000 тенге |
| - собственные средства                        | 874 000 тенге   |
| - н-р, передача кредитору права собственности |                 |
| - на машины (50%)                             | 500 000 тенге   |
| - транспортные средства (50%)                 | 250 000 тенге   |
| Отсутствующее залоговое обеспечение           | 950 000 тенге   |

При обеспечении кредита на 140%, согласно данному примеру, Вы должны предоставить залоговое обеспечение на сумму 1.330.000 тенге.



## Как правильно выбрать банк?

Процесс принятия решения о сотрудничестве с банком включает в себя несколько этапов:

- поиск наилучшего варианта кредитования, изучение условий кредитования банков;
- выбор банка для решения конкретной задачи бизнеса.
- Принятие клиентом решений о сотрудничестве с банком зависит от многих условий. Процентная ставка – лишь один из нескольких показателей, влияющих на полную стоимость кредита.
- Банк всегда ведет себя очень осторожно с начинающими предпринимателями. Для того чтобы Ваши переговоры с банком имели успех, Вы должны обратить внимание на следующее:
- Своевременно согласуйте срок проведения переговоров с учётом достаточного времени на обсуждение.
- Создайте атмосферу доверия и предоставьте всю необходимую информацию.
- Рассматривайте самого себя не как просителя, а воспринимайте переговоры о предоставлении
- кредита как переговоры и консультацию с продавцом.
- Чем подробнее и точнее Вы сможете ответить на вопросы, тем лучше.
- Предоставьте подробную концепцию – обоснование (бизнес-план/ технико-экономическое обоснование):
  - план инвестиций (с предложениями и расчетом расходов);
  - описание и обоснование Ваших планов по созданию предприятия; автобиография;
  - путь профессионального становления;
  - при необходимости проект договора аренды, учредительный договор и т.д.; обзор оборота и дохода (обзор рентабельности).

### **Подумайте:**

Чем лучше Вы подготовитесь к разговору, тем больше вероятность получить положительное решение.

Часто банк хочет проверить производственную ситуацию «на месте». Подготовьте соответствующим образом производственные помещения.



## VI УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ

### Какую роль играет персонал в бизнесе?

В любом бизнесе люди являются главным капиталом и самым ценным ресурсом. Поэтому, если хотите создать надежное дело, приносящее прибыль – создавайте и укрепляйте человеческий ресурс своего бизнеса.

Для начала бизнеса, вам необходимо ответить на вопросы, связанные с персоналом:

- Какие виды деятельности будут присутствовать в компании (например, учет операций, поиск клиентов, ведение переговоров, хранение запасов и т.д.)?
- Нужны ли мне работники?
- Зачем мне нужны работники?
- Кто будет заниматься поиском и привлечением новых клиентов?
- Кто будет сопровождать клиентов?
- Кто будет вести бухгалтерский учет?
- Кто будет вести учет персонала?
- Кто и чему будет обучать торговый персонал?
- Что я сам умею делать?
- Чем именно я хочу делать?
- Что я буду делать сам?
- Чему мне надо научиться?
- В каких областях мне понадобятся знания: умение договариваться, эффективное управление, управление персоналом, умение четко и правильно ставить задачи подчиненным?

Как предпринимателю вам предстоит научиться управлять вашими работниками. Основная цель управления персоналом – обеспечить успех своему бизнесу при помощи людей.

В начале развития своего дела вы можете обойтись собственными силами, либо силами минимального количества работников. Но надо понимать, что начинающему предпринимателю нужно тщательно и взвешенно подходить к вопросам выбора работников. Вашему делу нужны люди, поддерживающие ваши идеи, разделяющие ваше стремление к развитию и не боящиеся работы. От качества людей, работающих вместе с вами, напрямую зависит будущее бизнеса. По словам предпринимателя Франсуа Госсье, главное – не ошибиться с выбором первых сотрудников и суметь собрать хорошую команду.



## **Как проводить набор персонала?**

Чтобы привлечь кандидата нужно использовать различные источники информации (газеты, журналы, радио, телевидение), агентства по трудоустройству, а иногда личные связи, рекомендации знакомых и друзей.

Вам нужно узнать информацию о профессиональном уровне кандидата, его личностных особенностях и мотивации к труду. Это даст вам возможность оценивать кандидатов, «примеряя» к каждому из них полученные критерии успешного работника.

В оценке кандидатов при приеме на работу вы можете использовать как собеседование, так и психологическое и профессиональное тестирование.

Обязательно вам следует провести с кандидатом собеседование. Собеседование нужно рассматривать как переговоры о потенциальном сотрудничестве. Это диалог равных сторон.

Для собеседования необходимо создать комфортные условия для себя и кандидата. Это значит, что собеседование нужно проводить в отдельном кабинете, офисе, т.е. «с глазу на глаз», когда ничто не должно отвлекать вашего внимания и мешать.

При разговоре следует обеспечить доверительную атмосферу, настроить кандидата на дружественную ноту. Вы должны быть дружелюбны.

Вопросы, которые вы задаете, должны давать вам полезную информацию, поэтому к собеседованию надо подготовиться. Биографические вопросы позволят собрать максимум информации, раскрыть собеседника. Можно задать следующие вопросы: «Расскажите, пожалуйста, немного о себе», «Расскажите о предыдущем месте работы, Вашей трудовой деятельности» и т.п. Ситуационные вопросы помогут разобраться в личностных характеристиках человека. Пример: «Вы попали в чужой город, где потеряли документы и деньги, и у вас нет знакомых и друзей в этом городе. Что будете делать?». Профессиональные вопросы помогут разобраться в уровне квалификации кандидата. Пример: «Какие ингредиенты используются при приготовлении данного блюда?», вопрос для кулинара.

Надо определиться с собственным предложением для будущего работника: чем он будет заниматься, какой у него будет режим работы, как будет оплачиваться его труд.

Более сложными инструментами являются тесты. Профессиональные тесты используются для оценки уровня профессиональных знаний. Психологические тесты – дают портрет личности. Тесты, которые публикуют в разных популярных журналах лучше не использовать, поскольку они носят развлекательный характер.



## **Какие существуют правила оформления на работу?**

Чтобы оформить своего сотрудника на работу, необходимо сделать следующие шаги:

1. Попросить будущего работника представить необходимые документы (удостоверение, диплом, ИИН, сертификаты, санитарную книжку, домовую книгу и т.д.) и написать заявление о приеме на работу.
2. Заключить Трудовой договор, в котором прописываются все данные работника (№ удостоверения личности, ИИН, адрес), должность, условия труда, условия оплаты труда.
3. Издать приказ по Личному составу (всего ведется 3 журнала приказов – по личному составу; кадрам; производственной деятельности) о принятии на работу. В данном приказе отмечается должность, дата начала трудовой деятельности и основание - Трудовой договор.
4. Ознакомить сотрудника с данным приказом.
5. Ознакомить сотрудника с должностными обязанностями.
6. Ознакомить сотрудника с положением об охране труда и технике безопасности в компании

При приеме на работу вы, как работодатель, обязаны ознакомить работника с правилами внутреннего трудового распорядка, иными актами работодателя, имеющими отношение к работе сотрудника.

Работодатель в 3 дневный срок обязан ознакомить работника с приказом, что подтверждается подписью работника в приказе.



## **VII ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИЙ РИСК**

### **Каковы причины возникновения рисков?**

Развивая бизнес, нужно помнить, что среда бизнеса постоянно меняется. И Вы не всегда можете знать, что и как изменится. Поэтому успех вашего бизнеса зависит от вероятности возникновения изменений или сложных ситуаций. Например, Вы можете не продать свой товар, товар может испортиться, может измениться курс тенге, поставщики подведут с поставкой и т.д.

Риск предпринимательской деятельности есть всегда!



Риск – вероятность (угроза) потери Вами части ресурсов, угроза недополучения доходов или угроза появления дополнительных расходов.

Вы можете понести потери из-за:

- Стихийных бедствий (огня, воды, землетрясений, ураганов и пр.)
- Преступных действий кого-либо
- Изменения законов
- Деятельности ваших партнеров, конкурентов, поставщиков.
- Обмана
- Изменение поведения Ваших потребителей
- Смерти или болезни нужных работников
- Риски бывают внешними и внутренними.
- Внешние факторы риска:
- Экономический кризис
- Рост криминализации общества
- Высокие темпы инфляции
- Политическая нестабильность
- Изменения законодательства
- Недобросовестная конкуренция
- и другие.

Внешние факторы делятся на две группы:

Прямые факторы

Косвенные факторы

Прямые факторы непосредственно влияют на предпринимательскую деятельность. Факторы косвенного воздействия не влияют напрямую на бизнес, но могут вносить изменения.

Источником внутренних рисков является Ваш бизнес. Эти риски могут быть связаны с Вашими решениями.

- ✓ К внутренним факторам относятся:
- ✓ Сам предприниматель, его знания и профессионализм
- ✓ Личностные характеристики предпринимателя как собственника фирмы
- ✓ Партнеры
- ✓ Работники, их профессионализм
- ✓ Защита предпринимательской тайны
- ✓ Правильность управления
- ✓ и другие

Вам могут угрожать кратковременные и постоянные риски.

Кратковременные – это риски, которые имеются в течение известного Вам отрезка времени (например, транспортный риск во время перевозки).

Постоянные риски – это риски, которые угрожают вашему бизнесу непрерывно в данном географическом регионе или секторе экономики.

Открывая свой бизнес Вам нужно определить потери, которые будут для Вас:

допустимыми, критическими и катастрофическими

Допустимый риск – это угроза неполной потери прибыли. Например: Вы планировали получить прибыль 100 000 тенге, а получили 30 000 тенге.

Критический риск характеризуется не только потерей прибыли, но и недополучением выручки. Например, Вы планировали продать товар на 3 000 тенге, а продали на 100 000 тенге.

Катастрофический риск – как правило, приводит к банкротству, т.е. потере всех средств. Например, Вы купили товар на сумму 300 000 тенге и не продали ничего.

## **Как можно снизить риск?**

Производственных рисков Вы часто можете избежать или понизить их. Здесь Вам необходимо предпринять собственные меры безопасности, например, установить сигнализацию.

Также Вам нужно привлечь внимание персонала на всевозможные опасности. Компетентные государственные организации могут сделать Вам много хороших предложений.

Для того чтобы выявить и исключить возможные источники опасности, тщательно проверьте организацию труда на предприятии и ход производственных процессов.

## **Страхование от пожара**

Вы можете оградить Ваше предприятие от материальных потерь путем страхования от пожара.

Компенсация на застрахованное имущество (например, здание офиса, производственные и складские помещения, товары и т.д.) выплачивается в результате его повреждения или разрушения от пожара, удара молнией, взрыва, а также удара или падения летающих объектов. Таким образом возмещаются как затраты, связанные с расчисткой, сломом, тушением пожара, так и затраты, связанные с защитными мероприятиями. На случай страхования денег, ценных бумаг, акций должно быть заключено дополнительное соглашение.

## **Страхование от кражи со взломом**

Ваше имущество можно застраховать от кражи со взломом и ограбления, а также от вандализма после взлома. Компенсацию Вы получите, если застрахованное Вами имущество утеряно, разрушено или повреждено (например, здания только от повреждений, техническое и торговое оборудование, автоматы, товары, деньги, документы, планы, чертежи и т.д.)

Заключение таких страховых сделок часто связано с определенными обязательствами. Поэтому будьте внимательны при соблюдении законодательных, ведомственных или договорных предписаний по технике безопасности.



## **Страхование от шторма**

Страхование от шторма предоставляет защиту материальных ценностей (например, здания, помещения, палатки, производственное оборудование, носители информации и т.д.), которые были непосредственно или косвенно повреждены или разрушены в результате шторма. Дополнительно могут быть застрахованы окна и витрины магазинов, прикрепленные снаружи к зданиям антенны и газосветные трубки. Необходимо обратить внимание на то, что в страховом полисе имеется точное определение понятия шторм (например, минимальная сила ветра - 8)

Единичные формы риска большей частью обобщаются в одном виде страхования:

## Общее страхование предприятия

Общее страхование предприятия, т.е. одновременное страхование от многих случаев, компенсирует ущерб, нанесенный в результате пожара, удара молнией, взрыва, кражи со взломом и вандализма, прорывов (учитывая поломку труб, морозы), а также шторма и града. Такому страхованию подлежат здания, техническое и торговое производственное оборудование, товары и запасы.

Дополнительную защиту предлагает сберегательное страхование. Оно предусматривает повышение стоимости страхования (страховых объектов) на основе повышения стоимости и новых приобретений.

## Страхование от производственных простоев

Наряду с непосредственными материальными потерями (напр., в результате пожара, краж со взломом, аварий машин) у предпринимателя могут возникнуть значительные потери во время производственных простоев. Так возрастают затраты на оплату труда и капитал (напр., арендная плата), не покрываемые доходами; не говоря уже о получении запланированной прибыли. Этой опасной угрозе может препятствовать только страхование от производственных простоев. Данный вид страхования предусматривает возмещение потерянной прибыли и текущих затрат, а также компенсацию расходов страхователя, направленных на устранение или уменьшение ущерба.

Такое страхование приводит к тому, что Ваше предприятие остается ликвидным и кредитоспособным благодаря выплате зарплаты, отсутствию утечки квалифицированных работников, что гарантирует сохранение рабочих мест. Кроме того, позиция Вашего предприятия на рынке остается прежней.

## Страхование груза

Транспортировка и доставка товаров в рамках условий поставки может быть связана со значительным риском для предприятия. Страхование груза позволяет возместить случайную порчу или потерю товара во время его транспортировки. Страхованию подлежат грузы и товары всех видов, транспортируемых по всем дорогам.

Компенсируется не только стоимость товаров, но и расходы крупной аварии, затраты на установление размеров ущерба третьими лицами, а также расходы, направленные на устранение или уменьшение ущерба.

## Страхование ответственности перед третьими лицами

По закону предприниматель несет ответственность за ущерб, нанесенный людям и имуществу со стороны фирмы (юридического лица), самого владельца или же работников предприятия. Поэтому для каждого предпринимателя страхование работников за счет предприятия важно, т.к. этот вид страхования удовлетворяет справедливые претензии к предприятию, касающиеся компенсации ущерба, и отклоняет завышенные или несправедливо предъявляемые требования. Следует заметить, что все факторы, обуславливающие риск, предусмотрены и компенсационные выплаты заранее рассчитаны. Для дополнительного, вновь возникшего риска является действительным сберегательное страхование. Новый

страховой случай должен быть зарегистрирован, чтобы приспособить страховую защиту к новой ситуации.

Заключение других договоров страхования зависит от ситуации сложившейся на Вашем предприятии.



## VIII IT ДЛЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ

### Зачем нужен сайт?

Сайт-визитка – это представительство вашей компании в Интернете.

В настоящее время Интернет предлагает массу возможностей для продвижения товаров и услуг. Компания, не имеющая сайта, рискует потерять потенциальных клиентов. Поэтому, для привлечения внимания людей к выпускаемой продукции или услугам, представителям малого и среднего бизнеса необходимо позаботиться о создании сайта-визитки. Какую выгоду это принесет компании?

1. Сайт-визитка позволяет показывать и продавать товары и услуги самой широкой аудитории - интернет-аудитории, т.е. людям, компаниям, которые пользуются Интернетом.
2. С помощью создания сайта-визитки можно получить удобный инструмент не только для показа, но и для продвижения компании. Узнаваемый дизайн и удобная навигация (структура сайта) положительно скажутся на имидже.
3. С его помощью легко можно выходить на контакт с клиентами и деловыми партнерами.
4. На сайте есть возможность отображать данные о количестве пользователей, заинтересовавшихся информацией о компании.

### Что такое хостинг и доменное имя для сайта?

Создание сайта-визитки берет начало с покупки доменного имени и хостинга. Бесперебойная работа сайта очень важна, ведь от стабильности хостинга зависит общая эффективность сайта (доступ к информации для пользователей в любое время).

Чтобы сайт «жил» и полноценно работал очень важно выбрать для него хостинг.

**Доменное имя** – это буквенное обозначение сайта. Все компьютеры в Интернете на самом деле обозначаются цифрами, например, 213.180.194.129, однако простым людям очень сложно запомнить такой набор цифр. Поэтому были придуманы буквенные адреса – домены. Цифры, в

качестве обозначений серверов остаются, однако им сопоставляются буквенные названия (например, mail.kz).

Домены записываются латинскими буквами. Выбор имени домена – очень важная часть при проектировании сайта: домен должен быть легким для запоминания. Желательно, чтобы имя домена не превышало 10 символов. Желательно придумать несколько вариантов доменных имен, так как некоторые из них могут уже использоваться, и вы не сможете их зарегистрировать.

Домены регистрируются в течение нескольких часов, срок регистрации – один год, после истечения года регистрацию нужно продлевать.

**Хостинг** – это способ размещения сайта в сети Интернет. Как только вы разместили свой сайт на сервере – кто угодно может получить доступ к нему, набрав доменное имя в строке браузера. Доступ к сайту возможен 24 часа в сутки, 7 дней в неделю, 365 дней в год. Обычно покупают хостинг на 1 год и по истечению данного срока продлевают.



## В чем особенности рекламы в Интернете?

**Реклама в Интернете** – современная альтернатива традиционным СМИ.

Размещение рекламы в Интернете позволяет добиться наибольшего охвата целевой аудитории и повышения узнаваемости товарного знака. С помощью интернет-рекламы можно оповестить пользователей о выпуске новых товаров, рассказать о промо-акциях компании и, следовательно, увеличить рост продаж. Эффект рекламы в Интернете сопоставим с эффектом от традиционных СМИ, однако рекламные площадки в Интернете выгодно отличаются невысокой ценой. Кроме того, Интернет предлагает большой выбор рекламных форматов на любой бюджет: от текстовых ссылок, рекламных статей и баннеров до видеороликов.

**Интернет-провайдер** (иногда просто Провайдер, от англ. Internet Service Provider, ISP, букв.- «Поставщик интернет-услуги») – организация, представляющая услуги доступа к сети Интернет и иные, связанные с Интернетом, услуги.

## В чем особенности Интернет-магазинов?

**Интернет-магазин** – (англ. online shop или e-shop) – сайт, торгующий товарами в Интернете. Позволяет пользователям оформить заказ на покупку, выбрать способ оплаты и доставки заказа в сети Интернет.

### Как оформить заказ?

Выбрав необходимые товары или услуги, пользователь обычно имеет возможность тут же на сайте выбрать метод оплаты и доставки. Совокупность отобранных товаров, способ оплаты и доставки представляют собой законченный заказ, который оформляется на сайте путем сообщения минимально необходимой информации о покупателе. В интернет-магазинах, рассчитанных на повторные покупки, ведется отслеживание возвратов посетителя и история покупок. Часто при оформлении заказа предусматривается возможность сообщить некоторые дополнительные пожелания от покупателя продавцу.



### Как оплатить заказ?

Основные способы оплаты покупок в интернет-магазине:

- банковская карта – безналичный вид расчета, который часто подвергается нареканиям в плане безопасности;
- банковский перевод – оплата за заказ производится банковским платежным поручением на расчетный счет магазина;
- наличный расчет – товар оплачивается курьеру наличными деньгами при получении покупателем товара;
- электронные деньги – безналичный вид расчета;
- терминалы моментальной оплаты – оплата производится в уличных платежных терминалах.

В настоящее время очень популярно использование электронных денег для оплаты небольших сумм в интернет-магазинах и на специальных сайтах. Однако для нашей страны данные системы являются новыми и используются в основном опытными интернет-пользователями.

Наверное многие слышали о «Webmoney» или «Яндекс.деньги»? Это первооткрыватели данного рынка в Казахстане, но довольно долгий период времени законодательно не регулировались.

Необходимо отметить, что в 2011 году принят закон в сфере регулирования электронных денег, что должно сказаться на общем уровне развития данного рынка.

Для осуществления покупки с помощью электронных денег нужно завести электронный кошелек, который представляет собой карту, чип или программное обеспечение, позволяющие производить оплату, пополнение, перечисление электронных денег. Главное преимущество этого вида расчетов – возможность перевести деньги в любую точку мира, не покидая рабочего места.

Наиболее распространенной является оплата следующим образом:

1. вы должны пройти регистрацию на сайте платежной системы;
2. при необходимости скачать дополнительное программное обеспечение (бесплатно);
3. получить пароли для доступа к электронному счету;
4. внести деньги на свой счет.

Пополнение можно произвести через банк-партнер платежной системы, платежный терминал или дилеров. В Казахстане выпускать электронные деньги будут банки второго уровня, а распространять их планируется с помощью компаний-агентов, деятельность которых схожа с обменными пунктами. У агентов можно будет обменять электронные деньги на наличные.

Выбор того или иного способа оплаты зависит от множества факторов, среди которых можно отметить статус покупателя (физическое или юридическое лицо), особенности товара (материальный или электронный), цены, способы доставки (невозможно оплатить наличными при покупке товара из-за границы).

## Как осуществляется доставка заказа?

После отправки заказа с покупателем связывается продавец и уточняет место и время, в которое следует доставить заказ. Доставка осуществляется либо собственной курьерской службой, либо компанией, предоставляющей услуги доставки, либо по почте – посылкой или бандеролью.

Электронные товары, такие как программное обеспечение и ключи к ним, тексты, статьи, фотографии, коды доступа и пополнения счетов, могут доставляться электронной почтой, доступом к файлу по FTP, доступом в защищенную область сайта.

## Как получить господдержку на начальном этапе



**Поздравляем, Вы уже прошли маленький этап становления  
вашего дела!**

**Начало бизнеса вызывает уважение и заслуживает поддержки!**



На начальном этапе Вы возможно не знаете какие на сегодня существуют государственные программы поддержки предпринимательства.

Если Вы и слышали наименование программы поддержки бизнеса, все инструменты и льготы вы не запомнили!?

**Для этого предлагаем Вам сделать следующее:**

1. Максимально детально прочитать государственные программы, которые мы разместили на сайте [www.palata.kz](http://www.palata.kz) Также Вы сможете найти информацию о госпрограммах на сайтах

[www.kasipker.info](http://www.kasipker.info) (раздел – Программы поддержки бизнеса)

[www.business.gov.kz](http://www.business.gov.kz) (раздел - Программы поддержки бизнеса)

[www.damu.kz](http://www.damu.kz) (раздел - Программы Фонда Даму)

[www.kazagro.kz](http://www.kazagro.kz) (раздел - Программы кредитования)

2. Если вы заинтересовались программой или возникли множество вопросов, тогда просим Вас написать обращение на сайте [www.palata.kz](http://www.palata.kz) или же позвонить в наш единый **контакт-центр 59 79 60**. Вы получите разъяснения по каждой программе, кроме того откроете для себя очень много полезной информации

3. Если вы желаете не звонить, тогда просим прийти в Центр поддержки предпринимательства (ЦПП), который расположен в Вашем районе, городе. Адреса смотрите ниже. Если удобно, Вы сможете обратиться в Центр обслуживания предпринимателей (ЦОП) в областном центре.

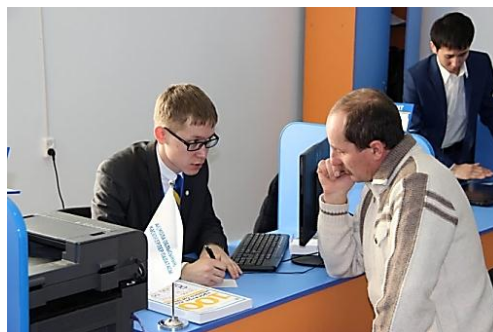
4. Вы проходите в операционный зал, и менеджеры ЦПП или ЦОП принимают у вас заявку и полностью разъясняют по каждой программе поддержки бизнеса

5. Далее Вам подбирают программы, которые можно применить к вашему проекту

6. Если у вас нет бизнес-плана, Вы можете подать заявку в ЦПП или ЦОП и Вам разработают бизнес-план безвозмездно

7. Если у вас имеются юридические и налоговые вопросы, также менеджер ЦОП или ЦПП полностью проведет с Вами работу по разъяснению каждого вопроса

8. Если вы желаете пройти обучение, НПП «Атамекен» в каждом ЦПП и ЦОП создали Бизнес школы для начинающих предпринимателей, где смогут принять заявку на обучение, и Вы пройдете курсы от основ предпринимательства до обучения по конкретному проекту.



9. После разработки бизнес-плана Ваш менеджер ЦОП или ЦПП поможет Вам сформировать документы для сдачи в финансовые организации и институты развития.



размещаются в ЦОП и ЦПП. Наш менеджер поможет пройти процедуру с государственными органами, монополистами

10. Далее менеджер ведет сопровождение и мониторинг рассмотрения документов

11. Менеджеры ЦОП или ЦПП вместе с Вами помогают дополнить пакет документов

12. Если у вас возникли проблемы по разрешительным документам (разрешение на строительство, техусловия, изменения целевого назначения и другие вопросы), в этом случае Вы также обращаетесь госорганам которые также

Таким образом, мы постарались в ЦПП и ЦОП организовать работу по поддержке предпринимателей по принципу "одного окна", т.е. все в одном месте. Это очень удобно для Вас, экономит Ваше время, Вы получаете четкую информацию по каждой из программ.



В настоящее время имеются следующие государственные программы поддержки предпринимательства:

- **Агробизнес 2020** (субсидии, лизинг и другие)
- **Единая программа поддержки и развития бизнеса «Дорожная карта бизнеса 2020»** (субсидии % ставок, гарантирование, подведение инфраструктуры, сервис)
- **Инвестор 2020** (предоставление натуральных грантов и другие)
- **Производительность 2020** (лизинг высокотехнологичного оборудования и другие)
- **Экспортер 2020** (возмещение затрат при экспорте продукции)
- **Дорожная карта занятости 2020** (микрокредитование, миникредитование, обучение и другие)
- Другие программы государственной поддержки

**Просим обращаться в Контакт-центр НПП РК «Атамекен» т.59 79 60**

## Адреса Региональных палат предпринимателей:

| Региональные палаты предпринимателей                                                                                                    |                                                                                                                          |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Регион                                                                                                                                  | Контактные данные                                                                                                        |
| <b>Палата предпринимателей города Астаны</b><br>Республика Казахстан, город Астана,<br>ул. Кажымукана, 8А                               | тел. 8 (7172) 91 90 80<br>email: <a href="mailto:astana@palata.kz">astana@palata.kz</a>                                  |
| <b>Палата предпринимателей города Алматы</b><br>Республика Казахстан, город Алматы,<br>ул.Гоголя 111, 5 этаж                            | тел. 8 (727) 225 18 30<br>email: <a href="mailto:almaty@palata.kz">almaty@palata.kz</a>                                  |
| <b>Палата предпринимателей Атырауской области</b><br>Республика Казахстан, г. Атырау, пр. Азаттык, д.17, 1 этаж,<br>(здание ЦОП «Даму») | Тел.: 8 7122 76-36-55,<br>8 7122 777-606<br>email: <a href="mailto:atyrau@palata.kz">atyrau@palata.kz</a>                |
| <b>Палата предпринимателей Актыбинской области</b><br>Республика Казахстан, г. Актобе, пр.Санкибай батыра 22                            | Тел./факс: 8 (7132) 744-607<br>email: <a href="mailto:aktobe@palata.kz">aktobe@palata.kz</a>                             |
| <b>Палата предпринимателей Мангистауской области</b><br>Республика Казахстан, город Актау, 35 мкрн.                                     | тел.: 8 (7292) 30 29 25<br>email: <a href="mailto:aktau@palata.kz">aktau@palata.kz</a>                                   |
| <b>Палата предпринимателей Карагандинской области</b><br>Республика Казахстан, г. Караганда, пр. Бухар-Жырау, 49, БЦ<br>"Казахстан"     | Тел.: 8 (7212) 50 40 55<br>e-mail: <a href="mailto:karaganda@palata.kz">karaganda@palata.kz</a>                          |
| <b>Палата предпринимателей Ақмолинской области</b><br>г. Кокшетау, ул. Абая,108/1, 4 этаж                                               | Тел.: 8 7162 72 25 48<br><a href="mailto:kokshetau@palata.kz">kokshetau@palata.kz</a>                                    |
| <b>Палата предпринимателей Костанайской области</b><br>г. Костанай, пр. Аль-Фараби 116, каб 305                                         | Тел.: +7 7142 56 85 26<br>e-mail: <a href="mailto:kostanay@palata.kz">kostanay@palata.kz</a>                             |
| <b>Палата предпринимателей Кызылординской области</b><br>Республика Казахстан, город Кызылорда, улица Казантаева, 32                    | тел. 8 (7242) 40 09 81,<br>факс 8 (7242) 27 12 54<br>email: <a href="mailto:kyzylorda@palata.kz">kyzylorda@palata.kz</a> |
| <b>Палата предпринимателей Павлодарской области</b><br>Республика Казахстан, город Павлодар, ул. Ломова                                 | тел. 8 (7182) 67-62-21,<br>ф.67-62-22<br>email: <a href="mailto:pavlodar@palata.kz">pavlodar@palata.kz</a>               |
| <b>Палата предпринимателей Северо-Казахстанской области</b><br>г. Петропавловск, ул. Абая, 29,                                          | Тел: 8 (7152) 50 36 15,<br>факс 50 25 00<br>email: <a href="mailto:petropavl@palata.kz">petropavl@palata.kz</a>          |
| <b>Палата предпринимателей Алматинской области</b><br>г. Талдыкорган, ул. Абая, 254 А                                                   | Тел.: +7 7282 401 499<br><a href="mailto:zhetytsu@palata.kz">zhetytsu@palata.kz</a>                                      |
| <b>Палата предпринимателей Жамбылской области</b><br>Республика Казахстан, г. Тараз, пр. Абая ,109                                      | тел.: 8 (7262) 555-900,<br>факс. 43-37-04<br>email: <a href="mailto:zhambyl@palata.kz">zhambyl@palata.kz</a>             |
| <b>Палата предпринимателей Западно-Казахстанской области</b><br>Республика Казахстан, г. Уральск, ул. Т.Масина, 67                      | тел: 8 (7112) 50 05 84<br>email: <a href="mailto:uralsk@palata.kz">uralsk@palata.kz</a>                                  |
| <b>Палата предпринимателей Восточно-Казахстанской области</b><br>г. Усть-Каменогорск, пр. Победы, 6, 2 этаж                             | Тел.: +7 7232 25 12 87, 25 17 19<br>email: <a href="mailto:oskemen@palata.kz">oskemen@palata.kz</a>                      |

|                                                                                                                                       |                                                                                              |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Палата предпринимателей Южно-Казахстанской области</b><br>Республика Казахстан, город Шымкент, б-р. Кунаева, 21 БЦ<br>"Алтын Орда" | тел.: 8 (7252) 99 55 00<br>email: <a href="mailto:shymkent@palata.kz">shymkent@palata.kz</a> |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------|

## Центр поддержки предпринимательства в моногородах

### Акмолинская область

| г.Степногорск          |                  | 9 мкрн. Здание ЦОН, Акимат, Блок Б, каб. 13 |
|------------------------|------------------|---------------------------------------------|
| Аккольский район       | город Акколь     | ул. Нурмагамбетова, 102 (здание ЦОН)        |
| Аршалынский район      | поселок Аршалы   | ул. М. Маметовой, 19 (здание ЦОН)           |
| Астраханский район     | село Астраханка  | ул. Аль-Фараби, д. 61                       |
| Атбасарский район      | город Атбасар    | ул. Ш.Уалиханова, 11 (здание ЦОН)           |
| Буландынский район     | город Макинск    | ул. Сейфуллина, 18Б (здание ЦОН)            |
| Бурабайский район      | город Щучинск    | город Щучинск, ул.Едомского, 21 Г           |
| Егиндыкольский район   | село Егиндыколь  | ул. Победы, 7/1 (здание Нур Отан)           |
| Енбекшильдерский район | город Степняк    | ул. Валиханова, 5                           |
| Ерейментауский район   | город Ерейментау | ул.Кунанбаева, 115 Б                        |
| Есильский район        | город Есиль      | ул. Киевская, 63 (здание Народного банка)   |
| Жаксынский район       | поселок Жаксы    | ул. Ленина, 38 (здание Нар.Банк.)           |
| Жаркаинский район      | город Державинск | ул. Габдулина, 102 (здание ЦОН)             |
| Зерендинский район     | село Зеренда     | ул. Гагарина, 30 (Деловой центр)            |
| Коргалжынский район    | село Коргалжын   | ул. Х.Боганбаева, 19/2 (здание ЦОН)         |
| Сандыктауский район    | село Балкашино   | ул. Аблайхана, 119 (здание ЦОН)             |
| Целиноградский район   | село Акмол       | ул. Степная, 9А                             |
| Шортандинский район    | поселок Шортанды | ул.Мира, 13                                 |

### Актюбинская область

|                                      |            |                                                          |
|--------------------------------------|------------|----------------------------------------------------------|
| <b>Хромтауский район (г.Хромтау)</b> |            | <b>здание Центра обслуживания населения, пр.Абая, 12</b> |
| Алгинский район                      | город Алга | ул.Валиханова, 19 Б (здание районного                    |

|                     |                              |                                                                             |
|---------------------|------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------|
|                     |                              | филиала палаты предпринимателей)                                            |
| Айтекебийский район | село Комсомольское           | ул. Жургенова, 67А (здание «Нұр Отан»)                                      |
| Байганинский район  | село Карауылкелды            | ул. Барак батыр, 54А (здание Национальной палаты предпринимателей)          |
| Каргалинский район  | посёлок Бадамша              | ул.Абулхаир хана, дом 18, здание торгового центра «Версаль», этаж 2, каб 11 |
| Кобдинский район    | аул Хобда                    | ул. Кобжасаровых, 25 (здание Национальной палаты предпринимателей)          |
| Мартукский район    | село Мартук                  | ул. Б. Майлина, 1 (здание Национальной палаты предпринимателей)             |
| Мугалжарский район  | город Кандыагаш<br>город Жем | ул.Самал, 51 (Здание «НұрОтан» )                                            |
|                     |                              | город Жем, здание Акимат, ул.Унучко дом 1 этаж 2 каб 2                      |
| Уилский район       | село Уил                     | ул. Жолмурзаева, 16                                                         |
| Темирский район     | поселок Шубар-Кудук          | г.Темир, ул. Абулхаирхана 13                                                |
| Шалкарский район    | город Шалкар                 | ул.Айтеке би,67                                                             |
| Иргизский район     | село Иргиз                   | ул. Алтынсарина, №12 (здание Районного отдела образования)                  |

Алматинская область

|                        |                       |                                           |
|------------------------|-----------------------|-------------------------------------------|
| г.Текели               |                       | ул.Абылай хана 29/48                      |
| Алакольский район      | город Ушарал          | ул.Жансугурова 49                         |
| Балхашский район       | село Баканас          | ул.Бижанова 25/а (Здание ЦОН)             |
| Каратальский район     | город Уштобе          | ул.Абылайхана, 22 (здание ЦОН)            |
| Аксуйский район        | поселок Жансугуров    | ул.Желтоксан 5                            |
| Саркандский район      | город Сарканд         | ул.Жамбыла 44 (здание ЦОН)                |
| Коксуский район        | поселок Балпык        | ул.Кабанбай батыра, 10 (здание Фирма АЛИ) |
| Ескельдинский район    | поселок Карабулак     | ул. Шестакова 17(здание ЦОНа)             |
| Кербулакский район     | поселок Сарыюзек      | ул.Момышулы                               |
| Панфиловский район     | город Жаркент         | ул.Головацкий, 51Б (здание ЦОН)           |
| Жамбылский район       | село Узынагаш         | ул.Саурык батыра 198Б (здание ЦОН)        |
| Илийский район         | поселок Отеген Батыра | ул.Батталханова 17                        |
| Райымбекский район     | село Кеген            | ул. Б.Момышұлы б/н (здание ЦОН)           |
| Талгарский район       | город Талгар          | ул.Лермонтова, 53А (здание ЦОН)           |
| Енбекшиказахский район | город Есик            | ул. Абая 314 А                            |

|                   |                |                                 |
|-------------------|----------------|---------------------------------|
| Уйгурский район   | село Чунджа    | ул. Касымбекова 35 (здание ЦОН) |
| Карасайский район | город Каскелен | ул. Макашева 82А                |
| г. Капшагай       | город Капшагай | ул.Кунаева.зд.ЦОН               |

**Атырауская область**

| <b>Кульсары</b>       |                  | <b>ул. Абдрахманова, 27 (Клуб нефтяников)</b> |
|-----------------------|------------------|-----------------------------------------------|
| Индерский район       | поселок Индербор | ул. Бейбарыс, 5.                              |
| Исатайский район      | село Аккистау    | ул. Елорда, 49                                |
| Кзылкогинский район   | село Миялы       | ул. Абая, 29 (АО Казахтелекома)               |
| Курмангазинский район | село Ганюшкино   | ПМК-29, 156 (здание ТОО "Курмангазы жолдары") |
| Макатский район       | поселок Макат    | ул. Сатпаева, 73 (здание Байтерек )           |
| Махамбетский район    | село Макахамбет  | ул. Абая, дом 4А                              |

**Восточно-Казахстанская область**

| <b>Зыряновск</b>                      |                  | <b>ул.Советская, 40 (здание АО "Народный банк Казахстана")</b>        |
|---------------------------------------|------------------|-----------------------------------------------------------------------|
| <b>Серебрянск (Зыряновский район)</b> |                  | <b>ул.Веденеева, 14(здания аппарата Акима г.Серебрянска)</b>          |
| <b>Риддер</b>                         |                  | <b>пр. Гагарина, 6 офис 302</b>                                       |
| <b>Курчатов</b>                       |                  | <b>ул. Абая, 13 (здание Казактелеком)</b>                             |
| Абайский район                        | село Караул      | ул. Кунанбая, 12 (здание Центра обслуживания населения)               |
| Аягозский район                       | город Аягоз      | ул. Уалиханова, 18 (здание Районной библиотеки)                       |
| Бескарагайский район                  | село Бескарагай  | ул. Сейфуллина, 153                                                   |
| Бородулихинский район                 | село Бородулиха  | ул.Тәуелсіздік 65                                                     |
| Глубоковский район                    | посёлок Глубокое | ул.Пирогова, 30 (здание Кредитное товарищество "Глубокое АгроКредит") |
| Жарминский район                      | село Калбатау    | ул.Мусульманкулова-62                                                 |
| Зайсанский район                      | город Зайсан     | ул. Б.Сатпаев, 27В (здание Центра обслуживания населения)             |
| Катон-Карагайский район               | село Улкен Нарын | ул.Абая, 2а                                                           |
| Кокпектинский район                   | село Кокпекты    | ул. Аухадиева, 29 (зданиеКазначейства)                                |
| Курчумский район                      | село Курчум      | ул.Бунтовских, 19 (здание ТОО "Сартау")                               |
| Тарбагатайский район                  | село Аксуат      | ул Байы-баба, 9                                                       |



|                      |                    |                                                               |
|----------------------|--------------------|---------------------------------------------------------------|
| Уланский район       | посёлок Молодёжный | п.К.Кайсенова, ул.Заки Ахметова, д 12 1/1                     |
| Урджарский район     | село Урджар        | ул. Шынгожа батыра 70а                                        |
| Шемонаихинский район | город Шемонаиха    | г. Шемонаиха, здание АО "Народный Банк", ул. Повстанческая 61 |
| Жарминский район     | город Шар          | ул. Кабанбая, 115                                             |

**Жамбылская область**

|                    |                |                                                                   |
|--------------------|----------------|-------------------------------------------------------------------|
| <b>Жанатас</b>     |                | <b>3 микрорайон, дом 31А, кв121</b>                               |
| <b>Каратау</b>     |                | <b>ул. Алии Молдагуловой, № 32</b>                                |
| Байзакский район   | село Сарыкемер | ул. Байзак батыра, 101 Д.                                         |
| Жамбылский район   | село Аса       | ул. Абая, 26                                                      |
| Жуалынский район   | село Момышулы  | ул. Ватиканта, 4А (здание Национальной палаты предпринимателей)   |
| Кордайский район   | село Кордай    | ул. Кенесары, 151 (здание Национальной палаты предпринимателей)   |
| Меркенский район   | село Мерке     | ул. Сарымолдаева,13                                               |
| Мойынкумский район | село Мойынкум  | ул. Амангельды, 147 (здание акимата)                              |
| Рыскуловский район | село Кулан     | ул. Жибек жолы, 310 (здание Национальной палаты предпринимателей) |
| Шуский район       | село Толе би   | ул. Аубакирова, 32 (здание Налогового комитета)                   |
| Шуский район       | город Шу       | ул. Кунаева, 23 (здание акимата)                                  |

**Западно-Казахстанская область**

|                                   |                 |                                       |
|-----------------------------------|-----------------|---------------------------------------|
| <b>Бурлинский район (г.Аксай)</b> |                 | <b>ул. Железнодорожная, 123 А</b>     |
| Таскалинский район                | село Таскала    | ул. Абая, 11                          |
| Зеленовский район                 | село Перемётное | здание ЦОН, ул. Гагарина, 69 Б        |
| Жангалинский район                | село Жангала    | здание ЦОН, ул. Халыктар достыгы 63 А |
| Чингирлауский район               | село Чингирлау  | ул. Клышева, 101/2                    |
| Жанибекский район                 | село Жанибек    | ул. Иманова, 108                      |
| Казталовский район                | село Казталовка | здание ЦОН, ул. Лукманова, 22         |

|                      |                |                                        |
|----------------------|----------------|----------------------------------------|
| Ақжаикский район     | село Чапаево   | здание ЦОН, ул. Ақжаикский переулок ,2 |
| Сырымский район      | село Жымпиты   | ул. Казахстан,1                        |
| Каратобинский район  | село Каратобе  | здание ЦОН, ул.Курманғалиев, 23        |
| Бокейординский район | село Сайхин    | здание ЦОН, ул. Берғалиева 1           |
| Теректинский район   | село Фёдоровка | ул.Юбилейная, 21                       |

**Карагандинская область**

|                       |                    |                                             |
|-----------------------|--------------------|---------------------------------------------|
| <b>Абай</b>           |                    | <b>ул. К.Маркса, дом 7</b>                  |
| <b>Балхаш</b>         |                    | <b>мкр. Сабитовой, 18 здания "Нур Отан"</b> |
| <b>Темиртау</b>       |                    | <b>пр. Республики, 16</b>                   |
| <b>Сарань</b>         |                    | <b>ул.Жамбыла, д.67а</b>                    |
| <b>Жезказган</b>      |                    | <b>ул. Ғарышкерлер, 35</b>                  |
| <b>Сатпаев</b>        |                    | <b>ул. Улытауская, д. 5</b>                 |
| <b>Шахтинск</b>       |                    | <b>ул.Московская, д.29</b>                  |
| <b>Каражал</b>        |                    | <b>25 квартал,дом, 4</b>                    |
| Бухар-Жырауский район | поселок Ботакара   | п. Ботакара, ул. Абылай хана 41 Б           |
| Актогайский район     | село Актогай       | п. Актогай ,ул.Бокейхана д.19,кабинет №10   |
| Шетский район         | село Аксу-Аюлы     | с. Аксу-Аюлы, ул.Шортанбая,141 а            |
| Нуринский район       | поселок Киевка     | п.Киевка, ул.Тауелсіздік 37                 |
| Осакаровский район    | поселок Осакаровка | п. Осакаровка, улица Достык дом 29          |
| Каркаралинский район  | город Каркаралинск | ул.Ермекова, дом 32                         |
| Улытауский район      | село Улытау        | с. Улытау, ул. Абая, 18-2                   |
| Жанааркинский район   | поселок Атасу      | п.Атасу, Тауелсіздік 22                     |
| город Приозерск       | город Приозерск    | ул.Ағыбай, .батыра 18                       |



|                       |                     |                                                |
|-----------------------|---------------------|------------------------------------------------|
| <b>Рудный</b>         |                     | <b>ул. П.Корчагина, д.117, оф.13</b>           |
| <b>Лисаковск</b>      |                     | <b>2 мкр., 13 а дом, оф.12.</b>                |
| <b>Житикара</b>       |                     | <b>ул. Ищанова, 7</b>                          |
| <b>Аркалык</b>        |                     | <b>ул. Шакшак-Жанибека, 72 офис №413.</b>      |
| Алтынсаринский район  | посёлок Силантьевка | ул.Ленина, б/н, здание бывшего ЦУМа            |
| Амангельдинский район | село Амангельды     | ул.Маметова, 4                                 |
| Аулиекольский район   | село Аулиеколь      | ул. Байтурсынова, 88, здание бывшей типографии |
| Денисовский район     | село Денисовка      | ул.Калинина, 4/2 (здание партии «Нұр Отан»)    |
| Джангельдинский район | село Торгай         | ул. К.Мырзабек, 37                             |
| Камыстинский район    | село Камысты        | ул. Ленина, 18, каб. 15                        |
| Карабалыкский район   | посёлок Карабалык   | ул. Ленина, д.2                                |
| Карасуский район      | село Карасу         | переулок Школьный, 2                           |
| Костанайский район    | посёлок Затобольск  | ул. Калинина, 62/1                             |
| Мендыкаринский район  | село Караменды      | ул.Летунова, 9                                 |
| Наурзумский район     | посёлок Боровской   | ул. Абая, 14                                   |
| Сарыкольский район    | посёлок Сарыколь    | ул. Ленина, 82                                 |
| Тарановский район     | село Тарановское    | ул. Калинина, 81                               |
| Узункольский район    | село Узунколь       | ул. Ч.Валиханова, 43                           |
| Фёдоровский район     | посёлок Фёдоровка   | ул. Юнацкого, 57                               |

**Кызылординская область**

|                     |                                   |                        |
|---------------------|-----------------------------------|------------------------|
| Аральский район     | город Аральск                     | ул.Бактыбай батыра, 46 |
| Казалинский район   | посёлок городского типа Айтеке-Би | ул.Жанкожа, №147в      |
| Кармакшинский район | село Жосалы                       | ул. Рыскулова, 8       |
| Жалагашский район   | посёлок Жалагаш                   | ул.Сарке батыр, 7      |
| Сырдарьинский район | село Теренозек                    | ул. Кунаева, 12        |
| Шиелійский район    | село Шиели                        | ул. Рыскулова, №5      |

|                      |                 |                    |
|----------------------|-----------------|--------------------|
| Жанакорганский район | село Жанакорган | ул. А.Иманова, 140 |
|----------------------|-----------------|--------------------|

**Мангистауская область**

|                      |                     |                                                             |
|----------------------|---------------------|-------------------------------------------------------------|
| <b>Жанаозен</b>      |                     | <b>мкр. Мунайшы ул. К.Сарбопеева, зд."Бизнес инкубатор"</b> |
| Бейнеуский район     | село Бейнеу         | ул. Косай Ата, здание ЦОН                                   |
| Каракиянский район   | село Курык          | мкр.1, здание 51 (Акимат)                                   |
| Мангистауский район  | село Шетпе          | ул. Центральная (здание ЖКХ)                                |
| Мунайлинский район   | село Мангистау      | здание Молодежного центра                                   |
| Тупкараганский район | город Форт-Шевченко | ул. Онгалбайулы , 42 здание ЦОН                             |
| <b>Аксу</b>          |                     | <b>г. Аксу, ул. К. Маркса 38</b>                            |
| <b>Экибастуз</b>     |                     | <b>ул. Матросова, д.6, каб. 33</b>                          |

**Павлодарская область**

|                     |                |                                                                          |
|---------------------|----------------|--------------------------------------------------------------------------|
| Актогайский район   | село Актогай   | ул.Каирбаева, 82. Здание АО Казпочта                                     |
| Баянаульский район  | село Баянаул   | здание ТД "Айдабол", ул.Гагарина                                         |
| Железинский район   | село Железинка | здание отдела предпринимательства и сельского хозяйства, ул. Квиткова 13 |
| Иртышский район     | село Иртышск   | ул.Гагарина 85                                                           |
| Качирский район     | село Теренкол  | ул. Елгина 159                                                           |
| Лебяжинский район   | село Акку      | здание магазина "Аман",улица Амангельды 82                               |
| Щербактинский район | село Коктобе   | село Шарбакты, ул. Ленина, 27 (здание Филиала РПП)                       |
| Павлодарский район  | город Павлодар | здание ЦОП, ул.Короленко, дом10                                          |
| Успенский район     | село Успенка   | ул.Семенченко, дом29                                                     |
| Майский район       | село Щербакты  | с. Коктобе, здание ЦОН, ул.Сейфуллина , дом13,                           |

|                         |                     |                                                  |
|-------------------------|---------------------|--------------------------------------------------|
| Айыртауский район       | село Саумалколь     | ул. Достык, 35 а (ТД "Айсберг")                  |
| Акжарский район         | посёлок Талшик      | ул.Целинная, 24/3 (здание ИП Каримов Б.Б.)       |
| Аккайынский район       | посёлок Смирново    | ул. Пушкина, 56 (здание кафе "Оазис")            |
| Есильский район         | село Явленка        | ул.Ибраева, 11 (здание Налогового комитета)      |
| Жамбылский район        | село Пресновка      | ул. Горького, 1 (здание Управление гос.доходов)  |
| Район Магжана Жумабаева | город Булаево       | ул. Озерная, 1 А (здание частной школы искусств) |
| Кызылжарский район      | село Бишколь        | ул. Комарова, 2                                  |
| Мамлютский район        | город Мамлютка      | ул. Школьная, 41                                 |
| Район им. Г. Мусрепова  | село Новоишимское   | здание Томирис, ул.Абылай-Хана, 11               |
| Тайыншинский район      | город Тайынша       | ул. Астана, 167                                  |
| Тимирязевский район     | село Тимирязево     | Ул. Молодежная, 31                               |
| Уалихановский район     | посёлок Кишкенеколь | ул. Уалиханова, 84 А                             |
| Район Шал акына         | город Сергеевка     | ул. Желтоксан, 25/1                              |

Южно-Казахстанская область

| Кентау               |                   | город Кентау, проспект Яссауи, б/н           |
|----------------------|-------------------|----------------------------------------------|
| Байдибекский район   | село Шаян         | ул. Мынбулак, 16, операционный зал           |
| Казыгуртский район   | село Казыгурт     | ул. Конаева, №90/1, операционный зал         |
| Мактааральский район | город Жетысай     | ул. М. Ауезова, б/н 1 этаж, операционный зал |
| Ордабасинский район  | село Темирлан     | ул. Кажымукана, 238, операционный зал        |
| Отырарский район     | село Шаульдер     | ул. Жибек Жолы, 26, операционный зал         |
| Сайрамский район     | село Аксукент     | ул. Кыстаубаева, 60 А, операционный зал      |
| Сарыагашский район   | город Сарыагаш    | ул. Исаулы, 47 А, операционный зал           |
| Сузакский район      | село Шолаккорган  | ул. Кожанова, 84, операционный зал           |
| Тюлькубасский район  | село Т. Рыскулова | ул. Конаева, 47, операционный зал            |
| Толедийский район    | город Ленгер      | ул. Толеди, 36, операционный зал             |
| Шардаринский район   | город Шардара     | ул. Абая 20, операционный зал                |
| г.Арыс               | город Арыс        | ул. Ергобек, б/н                             |

**Полезные приложения.**

**«Шкала ценностей»**

Необходимо дать оценку каждой из перечисленных индивидуальных ценностей. Заполнение колонок А, Б, В, Г должно происходить поочередно. Методика заполнения приведена в конце списка ценностей.

|    | Индивидуальные ценности                                   | А | Б | В | Г |
|----|-----------------------------------------------------------|---|---|---|---|
| 1  | Достижения, стремление к совершенству, мастерство         |   |   |   |   |
| 2  | Развитие личности                                         |   |   |   |   |
| 3  | Авантюра, новый, трудный, но интересный опыт              |   |   |   |   |
| 4  | Привязанность, тесные отношения с другими людьми          |   |   |   |   |
| 5  | Авторитет, власть, влияние на других людей                |   |   |   |   |
| 6  | Сотрудничество, тесные рабочие отношения с другими людьми |   |   |   |   |
| 7  | Новаторство, самовыражение                                |   |   |   |   |
| 8  | Экономическая безопасность                                |   |   |   |   |
| 9  | Семейное счастье                                          |   |   |   |   |
| 10 | Свобода, независимость                                    |   |   |   |   |
| 11 | Рост, личное развитие, применение потенциала              |   |   |   |   |
| 12 | Бессмертие (продолжение в детях, слава, влияние)          |   |   |   |   |
| 13 | Внутренняя гармония, лады с самим собой                   |   |   |   |   |
| 14 | Вовлеченность, чувство принадлежности «корней»            |   |   |   |   |
| 15 | Делать деньги, увеличивать богатство                      |   |   |   |   |
| 16 | Порядок, стабильность, спокойствие                        |   |   |   |   |
| 17 | Физический комфорт, здоровье и безопасность               |   |   |   |   |
| 18 | Удовольствие, развлечения, увеселение                     |   |   |   |   |
| 19 | Ответственность, достижение важных результатов            |   |   |   |   |
| 20 | Самоуважение, гордость, чувство личной зависимости        |   |   |   |   |
| 21 | Служение обществу, оказание помощи другим                 |   |   |   |   |
| 22 | Статус, уважение, признание, уважение других              |   |   |   |   |
| 23 | Победа в соревновании с другими                           |   |   |   |   |

**Колонка А: Определите, в какой степени вам удалось добиться жизненных ценностей по следующей шкале измерений**

0 - ничего                      2 - мало                      4 - в большой мере  
1 - очень мало              3 - в определенной мере              5 - в очень большой мере

Например, прочитав первую ценность «Достижения, стремление к совершенству, мастерство», Вы должны подумать, насколько Вы продвинулись к развитию этой ценности в своей жизни. Допустим, что Вы решили, что на настоящий момент Вы можете ответить на этот вопрос так: «в определенной мере», тогда к колонке А Вы ставите цифру 3. Аналогичен и алгоритм заполнения колонок Б и В.

**Колонка Б: Определите, чтобы Вы ощутили, если бы добились гораздо меньшего, чем вам удалось к настоящему моменту**

0 - безразличие                      2 - печаль                      4 - ужас  
1 - разочарование              3 - подавленность              5 – опустошенность

**Колонка В: Определите, что бы вы ощутили, если бы добились гораздо большего, чем вам удалось к настоящему моменту**

0 - безразличие                      2 - счастье                      4 - восторг

**Колонка Г: Сложите вместе цифры в колонках Б и В запишите полученный результат в данной колонке. Полученная сумма отражает, насколько важна для вас каждая личная жизненная ценность.**

После того, как получена сумма колонок Б и В, обратите внимание на то, какие ценности оказались по максимальному числу баллов на первом месте? Какие на втором? А на третьем? Выпишите их и подумайте, соответствуют ли они той предпринимательской цели, которую Вы до этого поставили. Желательно, чтобы ценности не противоречили друг другу.

Например, по результатам тестирования оказалось, что доминирующими ценностями являются «авантюра, новый, трудный, но интересный опыт» «ценность №3», а также имеется желание делать деньги, увеличивать богатство (ценность №15), но при этом необходим физический комфорт, здоровье и безопасность (ценность №17) или еще более не соответствующая предстоящей работе ценность №18 «удовольствие, развлечения, увеселения». В таком случае придется сделать выбор, чем же заниматься на самом деле.

Возможно, результаты удивят или разочаруют Вас.

Размышляйте над ними и помните, что ценности можно создавать, стоит только захотеть! Для этого Вам необходимо составить список ценностей так, чтобы они были направлены на успех Вашей жизни, а самое главное - следуйте им!

## Распределение функций между собственником предприятия и персоналом

| Функции                                        | Ваши функции | Функции персонала |
|------------------------------------------------|--------------|-------------------|
| Закуп сырья и материалов                       |              |                   |
| Производство продукции / услуг                 |              |                   |
| Исследование рынка                             |              |                   |
| Подбор персонала                               |              |                   |
| Договора на поставку продукции / услуг         |              |                   |
| Бухгалтерия                                    |              |                   |
| Реклама                                        |              |                   |
| Ремонт и техническое обслуживание оборудования |              |                   |
| Поставка готовой продукции / услуг             |              |                   |
| Другое                                         |              |                   |

## Метод взвешивания факторов для размещения предприятия

1) Вначале должны быть определены факторы, оказывающие значительное влияние на предприятие.

2) Затем влияющие факторы оцениваются в зависимости от их важности, в процессе чего определяется значение фактора от 1 до 10. При этом 10 - очень важно, 7 - важно, 5 – менее важно и 1 - неважно. Возможны промежуточные ступени.

3) Теперь различные места расположения предприятия оцениваются в баллах относительно влияющих факторов. При этом, например, 5 баллов - отлично, 4 - хорошо, 3 - посредственно, 2 - плохо и 1 - очень плохо.

4) Взвешивание влияющего фактора умножается на балл влияющего фактора, и затем результаты для каждого предполагаемого места размещения предприятия складываются.

Места, получившие наивысшее количество баллов, более всего соответствуют предъявляемым требованиям.

#### Пример

| Влияющие факторы                                                                                                                                                                           | Взвешивание | Место А |      | Место В |      | Место С |      |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------|---------|------|---------|------|---------|------|
|                                                                                                                                                                                            |             | Оценка  | Балл | Оценка  | Балл | Оценка  | Балл |
| Близость к клиенту                                                                                                                                                                         | 8           | 3       | 24   | 2       | 16   | 4       | 32   |
| Транспортные пути                                                                                                                                                                          | 9           | 3       | 27   | 4       | 36   | 1       | 9    |
| Места парковки для клиентов                                                                                                                                                                | 6           | 4       | 24   | 3       | 18   | 2       | 12   |
| Обеспечение/электроснабжение                                                                                                                                                               | 2           | 3       | 6    | 4       | 8    | 4       | 12   |
| Рабочая сила                                                                                                                                                                               | 4           | 1       | 4    | 3       | 12   | 3       | 12   |
| Конкуренты                                                                                                                                                                                 | 10          | 3       | 30   | 1       | 10   | 2       | 20   |
| Затраты                                                                                                                                                                                    | 6           | 2       | 12   | 1       | 6    | 4       | 24   |
| Снабжение материалами                                                                                                                                                                      | 5           | 3       | 15   | 4       | 20   | 5       | 25   |
| Возможности развития предприятия                                                                                                                                                           | 7           | 3       | 21   | 1       | 7    | 4       | 28   |
| Сумма баллов                                                                                                                                                                               |             |         | 163  |         | 133  |         | 170  |
| Место                                                                                                                                                                                      |             |         | 2    |         | 3    |         | 1    |
| Место расположения С было бы наиболее благоприятным. Но место расположения А имеет более лучшие условия относительно транспортных путей и ситуации с местами парковки автомобилей клиентов |             |         |      |         |      |         |      |

## Расходы по содержанию персонала

Для сотрудников с равной заработной платой или должностным окладом Вам нужно всего лишь один раз произвести ниже приведённый расчёт.

| Месячная заработная плата                           | пример          | Ваши данные |
|-----------------------------------------------------|-----------------|-------------|
| Выплачиваемая заработная плата 12 x 15.000          | 180 000 тенге   | _____тенге  |
| Плата +премия +.....                                | 10 000 тенге    | _____тенге  |
| = заработная плата в год                            | 190 000 тенге   | _____тенге  |
| +11% от фонда з/п (соц.налог + соц.отчисления)      | 20 900 тенге    | _____тенге  |
| = необходимо выплатить в год                        | 210 900 тенге   | _____тенге  |
| Аренда, отопление                                   | 300 000 тенге   | _____тенге  |
| Газ, электричество, вода                            | 25 000 тенге    | _____тенге  |
| Страхование, налоги, взносы                         | 20 000 тенге    | _____тенге  |
| Транспортные расходы                                | 100 000 тенге   | _____тенге  |
| Реклама, командировочные, представительские расходы | 200 000 тенге   | _____тенге  |
| Ремонт зданий, машин и оборудования                 | 50 000 тенге    | _____тенге  |
| Канцелярские товары, телефон                        | 150 000 тенге   | _____тенге  |
| Консультации по налогам, праву, бухгалтерии         | 150 000 тенге   | _____тенге  |
| Прочие затраты                                      | 50 000 тенге    | _____тенге  |
| Итого материальных затрат                           | 1 045 000 тенге | _____тенге  |

## Калькуляционные расходы

Калькуляционные расходы - это расходы, которые Вы можете рассчитать, но которые в расчёте прибыли и убытков Вашего предприятия не признаются как расходы при заявлении дохода в налоговые органы.

| Калькуляционная заработная плата                          | Пример        | Ваши данные |
|-----------------------------------------------------------|---------------|-------------|
| Подходный налог                                           | 15 000 тенге  | _____тенге  |
| Социальное страхование, страхование от несчастных случаев | 50 000 тенге  | _____тенге  |
| Личная арендная плата                                     | .....         | _____тенге  |
| Средства к жизни                                          | 235 000 тенге | _____тенге  |
| Калькуляционная заработная плата предпринимателя          | 300 000 тенге | _____тенге  |

## План потребности в капитале

| Инвестиции        | пример  | Ваши данные |
|-------------------|---------|-------------|
| Земельный участок | 0 тенге | _____тенге  |
| +здания           | 0 тенге | _____тенге  |

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |                                                                                                                                                                |                                                                                                                                         |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| +мероприятия по перестройке<br>+машины, оборудование<br>+оборудование для офиса и магазина<br>+транспортные средства                                                                                                                                                                                                                                                                                                           | 300 000 тенге<br>1 000 000 тенге<br>200 000 тенге<br>500 000 тенге                                                                                             | _____тенге<br>_____тенге<br>_____тенге<br>_____тенге                                                                                    |
| <b>= потребность в капитале на инвестиции</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  | <b>2 000 000 тенге</b>                                                                                                                                         | <b>_____тенге</b>                                                                                                                       |
| <b>Склад сырья и материалов</b><br>Предпол.затр. в год на содерж. сырья и материалов<br>Среднее число оборотов сырья и материалов в год<br><b>= потребность в капитале на создание товарных запасов</b>                                                                                                                                                                                                                        | 1 500 000 тенге<br><br>5<br><br><b>300 000 тенге</b>                                                                                                           | _____тенге<br><br><br><br><b>_____тенге</b>                                                                                             |
| Склад готовой продукции<br>Средний запас склада x срок хранения<br>Дней в году<br><b>= потребность в капитале на создание товарных запасов</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                 | 500 000 x 64<br>360<br><b>≈ 90 000 тенге</b>                                                                                                                   | X<br><br><br><b>_____тенге</b>                                                                                                          |
| Производственные средства<br>Затраты на персонал (3 сотрудника)<br>+ Материальные затраты (н-р. в % от оборота)<br>+ Проценты<br>+ Изъятие денежных средств предприятия на личные нужды (сметная заработная плата предпринимателя)<br>Сумма<br>: дней в год (360) =<br>x средняя длительность цикла производства/продажи<br><b>= потребность в капитале на предварительное финансирование производственных и личных затрат</b> | 690 000 тенге<br>1 045 000 тенге<br><br>276 000 тенге<br><br>300 000 тенге<br><br>2 311 000 тенге<br>6 420 тенге/день<br>20 дней<br><br><b>≈ 128 000 тенге</b> | _____тенге<br>_____тенге<br><br>_____тенге<br><br>_____тенге<br><br>_____тенге<br>_____тенге/день<br>_____дней<br><br><b>_____тенге</b> |
| Запланированный оборот<br>- продажа за наличный расчет<br>= продажа с отсрочкой платежа : 360 дней =<br>x средний срок платежа клиентов<br><b>= потребность в капитале для предварительного финансирования дебиторской задолженности</b>                                                                                                                                                                                       | 4 000 000 тенге<br>2 000 000 тенге<br>2 000 000 тенге<br>5 555 тенге/день<br>10 дней<br><br><b>≈ 56 000 тенге</b>                                              | _____тенге<br>_____тенге<br>_____тенге<br>_____тенге/день<br>_____дней<br><br><b>_____тенге</b>                                         |
| <b>Общая потребность в капитале</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            | <b>≈ 2 574 000 тенге</b>                                                                                                                                       | <b>_____тенге</b>                                                                                                                       |

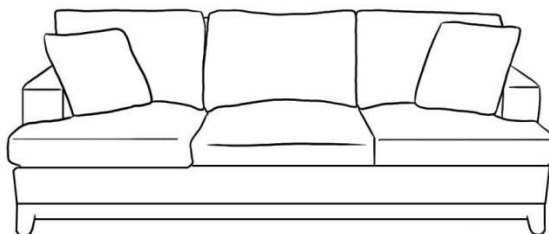


# **Малые проекты из справочника «100 проектов для малого бизнеса»**

Указанные ниже приведенные показательные цифровые примеры на 2014 год.

(представленные мини-бизнес-планы включают в себя весь комплекс вопросов по проектам, а также расчеты за 2014 год).

# ПРОИЗВОДСТВО МЯГКОЙ МЕБЕЛИ



## Анкета проекта

Цели инвестиционного проекта: Производство мягкой мебели на заказ. Продукция: диван, кресло. Производительность: 300 шт. в год. Стоимость проекта: 6 296 600 тенге. Срок окупаемости: 1,5 года.

## Концепция проекта

Изготовление мягкой мебели все больше приобретает форму «производство на заказ». Если с крупными предприятиями по выпуску корпусной мебели и изделий из массива сложно конкурировать частным предпринимателям, то по изготовлению небольших партий мягкой мебели – это вполне реально (разумеется, в плане рентабельности бизнеса, а не его объемов – тут фабрики вне конкуренции). Большинство работ на производстве выполняется вручную, поэтому не требуется дорогостоящего оборудования. Небольшой бизнес более гибко подстраивается под веяния моды и изменения вкуса покупателей. Если фабрике на перенастройку новой модели потребуется около трех месяцев, малый бизнес может переориентироваться в считанные дни. Различные древесные материалы, а также обивки, экзотичные расцветки, мастерские имитации дорогих тканей – на подобных «кирпичиках» эксклюзивности опытный предприниматель может построить прибыльный бизнес с перспективой дальнейшего расширения.

## Маркетинговый план

Оценка потребительского спроса показывает, что обеспеченные покупатели приобретают новые диваны и кресла не реже раза в 3-4 года. Но при этом больше половины рынка отечественной мягкой мебели занимает продукция среднего класса, а мебель премиум класса – где-то 10%. Связано это с тем, что покупатели дорогой мебели предпочитают брендовые импортные изделия. Следует рассчитывать на реализацию товара в том регионе, в котором находится производственный цех – большинство изделий мягкой мебели (в первую очередь – диваны) невозможно транспортировать разобранными. Доставка в отдаленные регионы обойдется дорого, что значительно ударит по конкурентоспособности и продажной цене изделия. Казахстанцы традиционно предпочитают мягкую мебель с трансформирующимися механизмами (на Западе ситуация противоположна – диваны для гостиной не раскладываются). Самые популярные модели-трансформеры: еврокнижка и дельфин.

## Технологический процесс производства мягкой мебели

Рассмотрим на примере изготовления самого популярного и технологически сложного представителя категории «мягкая мебель» — дивана. 1. В столярном цехе производится распил фанеры и досок на деревянные заготовки, которые здесь же собираются в каркас будущей мягкой мебели. Заготовительные операции проходят по следующим этапам: • На торцовочном станке пиломатериал (фанера) раскраивается по длине; • На круглопильном станке происходит раскрой фанеры по ширине; • Полученная деталь шлифуется на четырехстороннем станке, после чего шипорезный станок вырезает в ней шипы и проушины; • С помощью ручного электроинструмента вырезаются внутренние детали из плит (ДВП, ДСП); • Крепится механизм трансформации (для раскладных диванов); • Собирается каркас-основа. 2. Готовые каркасы поступают в обивочный цех, где они обклеиваются поролоном и обстреливаются обивочным материалом. Для начала на деревянную основу, наклеивается специальный нетканый материал – дарнит. Это помогает избежать стуков и скрипов при эксплуатации готового изделия. 3. Устанавливаются элементы мягкости – пружинные блоки, которые осуществляют ортопедическую функцию. Блоки фиксируются равномерно по всему периметру и в центральной части. 4. По периметру блока клеится поролон, что исключает возможность контакта с твердой рамкой каркаса. 5. Сверху пружинного блока клеится плотный тканый материал, который препятствует истиранию об пружины блока вышележащего слоя прокладочного материала. Вверху пружинного блока клеится плотный тканый материал, который препятствует истиранию об пружины блока вышележащего слоя прокладочного материала. 6. В качестве прокладочного материала чаще всего используют спангон, поролон или кокосовую кору. Спангон и поролон (вторичного вспенивания) — более дешевый вариант, но уже через год-два активной эксплуатации такой диван начинает «проседать» и выходить из строя. Кокосовая койра – более жесткий и долговечный материал, который прослужит около 7-8 лет. 7. После прокладочного материала располагается ещё один элемент мягкости – поролон высотой 40 мм, плотностью – 35-42. Между поролоном и обивочным материалом необходимо установить синтепон, который позволит поролону «дышать». 8. В швейном цеху используется оборудование для работы с любыми видами отделки – от искусственного меха до натуральной кожи. Здесь осуществляется раскрой обивочной ткани для будущих диванов, которую в обивочном цехе «пристреливают» к многослойной основе. Здесь шьют чехлы под определенные элементы мягкой мебели (подушки, спинки, подлокотники, сидения). Их «одевают» на каркас-основу с приклеенным мягким наполнителем – поролоном, синтепоном. 9. После контрольной сборки и финишного оформления, изделие упаковывается с помощью полиэтилена, картона и отправляется на склад готовой продукции.

Расчет расхода материалов и сырья на изготовление единицы продукции (мягкий диван):

| Атауы                    | Кол-во | Цена (тенге) | Сумма (тенге) |
|--------------------------|--------|--------------|---------------|
| Фанера, м3               | 1      | 450          | 450           |
| Доска<br>обрезная,<br>м3 | 0,08   | 5000         | 400           |
| ДВП (лист)               | 2      | 600          | 1200          |
| Гвоздь (кг)              | 0,7    | 200          | 140           |
| Болты                    | 0,5    | 300          | 150           |
| Шурупы                   | 0,2    | 300          | 60            |
| Гобелен<br>(п.м)         | 8,4    | 2200         | 18480         |
| Нитки (блок)             | 1      | 40           | 40            |
| Клей (кг)                | 0,2    | 200          | 40            |

|                 |     |               |      |
|-----------------|-----|---------------|------|
| Картон (кг)     | 2   | 80            | 160  |
| Полиэтилен (м3) | 13  | 70            | 910  |
| Поролон         | 0,3 | 600           | 180  |
| Ватин (п.м)     | 4   | 250           | 1000 |
| Фурнитура       | 1   | 400           | 400  |
| Подушки         | 6   | 450           | 2700 |
| Ткань (м)       | 1   | 650           | 650  |
| <b>Всего:</b>   |     | <b>26 960</b> |      |

Для работы производственного цеха необходимо приобрести следующее оборудование:

| Название вложения                                          | Кол-во | Цена (тенге)     | Сумма (тенге) |
|------------------------------------------------------------|--------|------------------|---------------|
| Станок комбинированный для обработки древесины             | 1      | 2 500 000        | 2 500 000     |
| Станок обрезной многопильный                               | 1      | 1 000 000        | 1 000 000     |
| Станок токарный                                            | 1      | 120 000          | 120 000       |
| Торцовочный станок                                         | 1      | 400 000          | 400 000       |
| Круглопильный станок                                       | 1      | 120 000          | 120 000       |
| Шлифовальный (четырёхсторонний) станок                     | 1      | 210 000          | 210 000       |
| Фрезерный станок с шипорезной кареткой                     | 1      | 130 000          | 130 000       |
| Пневматические ваймы                                       | 3      | 20 000           | 60 000        |
| Ручной электроинструмент (дрели, перфораторы, шуруповёрты) | 3      | 17 000           | 51 000        |
| Раскроечные столы (2 штук)                                 | 2      | 20 000           | 40 000        |
| Швейная машинка                                            | 1      | 30 000           | 30 000        |
| Режущий инструмент (ножницы, ножи)                         | 1      | 20 000           | 20000         |
| <b>Всего:</b>                                              |        | <b>4 681 000</b> |               |

#### Отчет о прибылях и убытках за 1-й операционный год

| Наименование статьи                   | В год, тенге |
|---------------------------------------|--------------|
| Выручка от реализации услуг           | 18 000 000   |
| Прямые затраты                        | 8 088 000    |
| Валовый доход                         | 9 912 000    |
| Итого операционные и прямые расходы   | 5 071 968    |
| Заработная плата                      | 3 120 000    |
| Отчисления от фонда оплаты труда (5%) | 295 968      |

|                                                           |           |
|-----------------------------------------------------------|-----------|
| Аренда помещения                                          | 1 200 000 |
| Реклама                                                   | 120 000   |
| Коммунальные платежи (электроэнергия, вода, вывоз мусора) | 300 000   |
| Прочие непредвиденные расходы                             | 36 000    |
| Операционный доход                                        | 4 840 032 |
| Корпоративный подоходный налог                            | 540 000   |
| Чистая прибыль                                            | 4 300 032 |

*Выручка от реализации услуг:* В год планируется реализовать 300 шт. мягкой мебели по цене 60 000 тенге. Итого в год: 300 шт. \* 60 000 тенге = 18 000 000 тенге.

*Прямые затраты:* Себестоимость одного дивана 26 960 тенге. Итого в год, при реализации 300 шт. - 26 960 тенге \* 300 шт. = 8 088 000 тенге.

*Операционные расходы:*

| Затраты                                                   | в месяц        | в год            |
|-----------------------------------------------------------|----------------|------------------|
| Оплата труда                                              | 210 000        | 2 520 000        |
| Аренда помещения                                          | 100 000        | 1 200 000        |
| Отчисления от фонда оплаты труда (5%)                     | 10 500         | 126 000          |
| Коммунальные платежи (электроэнергия, вода, вывоз мусора) | 25 000         | 300 000          |
| Расходы на рекламу                                        | 10 000         | 120 000          |
| Прочие непредвиденные расходы                             | 3 000          | 36 000           |
| <b>Итого:</b>                                             | <b>358 500</b> | <b>4 302 000</b> |

*Расшифровка на оплату труда:*

| Должность                 | К-во     | в месяц<br>(тенге) | в год<br>(тенге) |
|---------------------------|----------|--------------------|------------------|
| Швея-закройщица           | 1        | 50 000             | 600 000          |
| Менеджер по сбыту         | 1        | 60 000             | 720 000          |
| Рабочие                   | 3        | 50 000             | 1 800 000        |
| <b>Всего по персоналу</b> | <b>5</b> | <b>3 120 000</b>   |                  |

**Социальный налог.** Инициатор проекта уплачивают социальный налог в размере двух месячных расчетных показателей за себя и в размере одного месячного расчетного показателя за каждого работника ( $1\,852 \times 2 \times 12 \text{ мес.} + 1\,852 \text{ МРП} \times 5 \text{ работника} \times 12 \text{ мес.} = 155\,568 \text{ тенге}$ ). Социальные отчисления равны 5 % от суммы заработной платы за минусом обязательных пенсионных взносов ( $3\,120 \text{ тыс. тенге} \times (1 - 10\%) \times 5\% = 140\,400 \text{ тенге}$ ).

|                              |         |
|------------------------------|---------|
| Социальный налог, тенге      | 155 568 |
| Социальные отчисления, тенге | 140 400 |

**Налоги и платежи в бюджет.** В рамках проекта будет выплачиваться корпоративный подоходный налог по упрощенной системе налогообложения, по 3% от выручки - 540 тыс. тенге ( $18,0 \text{ млн. тенге} \times 3\%$ ).

## Финансирование проекта

В случае если у вас отсутствуют собственные средства, но есть большое желание открыть собственный бизнес, есть несколько вариантов привлечения дополнительного капитала. Варианты финансирования:

**Кредитование через БВУ.** Финансовые расчеты выявили необходимость займа при процентной ставке 14%, сроком погашения 18 месяцев, с отсрочкой платежа по ОД и % на полгода, а затем регулярными ежемесячными выплатами.

**Кредитование в рамках реализации «Программы занятости – 2020».** Программой предусмотрено выделение бюджетных средств для организации собственного дела для жителей сельской местности.

# РАЗВЕДЕНИЕ ПЕРЕПЕЛОВ



## Анкета проекта

**Цели инвестиционного проекта:** разведение перепелов.

**Производительность:** 250 000 яиц в год.

**Продукция:** перепелиные яйца.

**Стоимость проекта:** 1,5 млн. тенге.

**Срок окупаемости:** 1 год.

## Концепция проекта

Организация бизнеса путем реализации предлагаемого инвестиционного проекта. Разведения перепелов японской породы в целях обеспечения рынков Казахстана перепелиными яйцами.

## Описание продукции

Яйца перепелов по многим питательным веществам превосходят куриные. В пяти перепелиных яйцах, по массе равных одному куриному, содержится в 5 раз больше калия, в 4,5 раза — железа, в 2,5 раза — витаминов В1 и В2. Значительно больше в яйцах перепелов витамина А, никотиновой кислоты, фосфора, меди, кобальта, лимитирующих и прочих аминокислот. У перепелов в яйце больше белка, чем у других выводковых птиц. Например, у кур в яйце содержится 55,8% белка, у перепелов — 60%.

Перепелиные яйца являются концентрированным биологическим набором необходимых человеку веществ, это настоящие ампулы здоровья. В литературе имеются сведения о том, что в давние времена яйца и мясо перепелов использовались в восточной народной медицине. Это явилось одной из причин одомашнивания и селекции перепелов в Японии. Еще во времена фараонов в Египте мясу перепелов приписывали лечебные свойства. В Японии и в настоящее время используют сырые перепелиные яйца в смеси с апельсиновым соком для лечения астмы.

Перепелиные яйца являются ценным продуктом питания, который может быть рекомендован в диете детей и взрослых при ряде заболеваний. Они не вызывают аллергических явлений даже у тех людей, которым куриные яйца противопоказаны.

В Средней Азии считается, что перепел приносит богатство и благополучие в тот дом, где его содержат в клетке. Кроме того, перепелов ценят за его красивые песни. В старину, в Курской губернии даже держали домашних певчих перепелов и за свои песни ценились они не ниже курских соловьев.

## План маркетинга и анализ рынка

Все больше людей сегодня задумывается о здоровом образе жизни, неотъемлемым залогом которого является правильно подобранный рацион приема пищи. Большинство продуктов питания не в силах обеспечить необходимый уровень питательных веществ. В связи с этим, огромной популярностью пользуются различные пищевые добавки, витаминные и минеральные комплексы, другие препараты.

Однако, существует природная, уникальная своей питательной ценностью продукция - перепелиные яйца и мясо, которые способны восполнить и поддерживать в норме уровень необходимых питательных веществ.

Несмотря на многочисленные полезные свойства и доступность данных продуктов питания, их распространение и употребление в Казахстане не развито. Например, в Японии ежедневное употребление школьниками перепелиных яиц возведено в ранг одного из законов страны.

По мнению экспертов Казахстана, спрос на перепелиные яйца превышает в четыре раза. В проекте предполагается реализация сбыта через местные рынки, супермаркеты, кафе, рестораны и прочие организации общественного питания.

# Технологический процесс

В настоящее время видов и разновидностей домашних перепелов существует несколько десятков.

В домашних условиях перепеловоды - любители содержат следующие породы перепелов: японские, мраморные, английские черные и белые, "фараон", эстонские, а также различные помеси от скрещивания этих пород.

Перепела различных видов, пород и помесей отличаются, друг от друга по экстерьеру, массе тела, цвету оперения, яйценоскости, и т.д.

*Японский перепел.* Порода была выведена в Японии, основой были дикие перепела. Цвет оперения домашних японских перепелов такой же, как и у диких. У японских перепелов удлиненное туловище, короткие крылья и хвост. Взрослого самца можно отличить от самки по окраске передней части тела. У самцов лицо и горло коричневые, грудь — светло-коричневая. У самок передняя часть тела светлее, на груди имеются мелкие черные пестринки.

Живая масса самцов до 130 г. Вес самочек в отдельных случаях может достигать до 150 г. Кладку яиц начинают в возрасте 40 - 60 дней и за год могут снести до 300 яиц и более. Яичко небольшое 9 – 11 г. Оплодотворенность яиц достигает 80-90%. Основным недостатком японских перепелов, это небольшая живая масса, после выработки птички кушать там будет нечего.

В настоящее время у японского перепела известно более двух десятков мутантных генов. Они и определяют расцветку оперения. Этим воспользовались селекционеры при выведении новых пород и разновидностей.

*Мраморный перепел.* Мутантная форма японских перепелов. Птицы имеют светло-серую дымчатую окраску оперения с рисунком, напоминающим мрамор. У этих перепелов закреплён ген, изменяющий серо-коричневую окраску оперения на дымчатую. Самцы и самки окрашены одинаково.

По продуктивным качествам мраморные перепела относятся к яичному направлению. По весу и яйценоскости такие же, как и японцы.

*Английский белый.* Белая мутация закреплена в генотипе английских белых перепелов. Живой вес самца до 160 гр. Самочки до 190 гр. Яйценоскость около 280 шт. У самцов бывают одно или несколько темных пятен на голове и спине. Считается очень перспективной породой. Яйцом засыпят, а тушка имеет привлекательный товарный вид.

*Условия содержания перепелок.* Необходимый минимум к помещению: оно должно хорошо проветриваться, иметь приток свежего воздуха, постоянную температуру 17-23 С, исключить сквозняки, яркий свет, нахождение в помещении других животных, громкие звуки. Все это может вызвать стресс у птицы, и как следствие снижение яйценоскости и расклевы.

Одно из преимуществ разведения перепелов – это маленькая занимаемая площадь. Клетку с небольшим поголовьем можно разместить в любом тихом уголке дома. А площадь для клетки на 120 перепелок (т.е. 1 клеточная батарея) составит всего 480-600 см<sup>2</sup> – это меньше 1 м<sup>2</sup>. На 10 квадратных метрах можно установить – до 6 клеточных батарей = на 720 перепелок.

Но для содержания такого количества голов обязательно должна быть устроена принудительная вентиляция которая обеспечит приток свежего воздуха.



У перепелов высокий обмен веществ, птицы производят много тепла, если этого не сделать, то в помещении скоро станет жарко и душно, что вызовет у птиц дискомфорт. Принудительная вытяжная вентиляция, к тому же, обеспечит и приток свежего воздуха.

На 1 кг живой массы перепелов в холодное время года вентиляция должна быть не менее 1,5 куб/час.

На 1 кг живой массы перепелов в тёплое время года вентиляция должна быть не менее 5 куб/час.

Скорость движения воздуха в помещении в холодное время года:

- для взрослых перепелов: оптимально - 0,3 м/с (+/- 0,2 м/с)

- для молодняка: оптимально - 0,2 м/с (+/- 0,2 м/с)

Скорость движения воздуха в помещении в жаркое время года:

- для взрослых перепелов: оптимально - 0,3 м/с (+/- 0,2 м/с)

- для молодняка: оптимально - 0,2 м/с (+/- 0,2 м/с)

Скорость движения воздуха в помещении в жаркое время года:

- для взрослых перепелов: оптимально - 0,6 м/с (+/- 0,2 м/с)

- для молодняка: оптимально - 0,4 м/с (+/- 0,2 м/с)

Перепела не любят яркого света.

Как таковой солнечный свет они воспринимают нормально. Но через стекло солнечный свет проходит уже искаженным и действует на перепелов раздражающе.

Перепелов можно держать в помещении и без окон, включая на определенное время электрический свет.

Для птицы разного возраста и разного назначения соответственно разный режим освещения.

Для несушек освещение должно быть не ярким, 16-18 часов в сутки.

1-й 40 Вт лампочки достаточно для помещения в 10 м<sup>2</sup>.

Для контроля – света должно быть достаточно только чтобы видеть корм.

В самой клетке должен быть полумрак.

Модель и конструкцию клеток следует выбирать в зависимости от количества птицы. Если вы имеете 5 перепелок – то можно их держать и в клетке для канареек,

100 и более перепелок удобно содержать в специальных клеточных батареях.

Такие батареи очень удобно установить на мебельные колеса.

Всегда есть возможность передвинуть ее, чтобы помыть.

Высота должна быть в зоне доступности.

Удобная высота батареи 1 м 60 см.

При такой высоте оптимально иметь 4 яруса клеток.

Нижний ярус на высоте 40 см от пола – тоже не случайно.

Во - первых – ниже - это холоднее для птицы, и во - вторых – неудобно обслуживать.

Существуют разные мнения – из чего должны быть изготовлены клетки.

Есть сторонники закрытых клеток, выполненных полностью, например, из фанеры.

Есть противоположное мнение – из гигиенических соображений – только из сетки.

В проекте предусмотрен второго варианта.

1. Эти клетки легко помыть, обдать кипятком, обработать парогенератором и т.д.

2. С другой стороны, чтобы уберечь птицу от излишнего света, сохранить тепло в холодное время года и уменьшить загрязнение стен – больше подошли бы закрытые клетки. Но в жаркое лето в закрытых клетках птице бывает нелегко.

Есть выход и делают бумажные шторы на боковые стенки клетки, которые при необходимости без проблемы можно снять или заменить.

Для изготовления клеток можно использовать сетку с ячейками 3х размеров.

Размер ячейки 25ммХ50мм хорошо подходит для стенки, на которой находится кормушка или выносная поилка.

Через большую ячейку перепелка уже способна вылезти.

Можно использовать сетку с ячейкой 25ммХ25мм. Но нужно убрать перемычки в местах кормления и поения. Если порода крупная – то можно слегка раздвинуть перемычки ячеек. Высота клеток зависит от породы перепелов. Для яичных и мясояичных пород достаточна высота у задней стенки 17,5см, у передней стенки 22,5 см. Наклон пола 7-12% позволяет яйцам скатываться в яйцеприемник. Для пола в клетке оптимальна сетка с размером ячейки 12,5ммХ25мм. Через такую ячейку свободно проскакивает помет, а лапки птицы не проваливаются. Для несушек обязательно нужно делать пол с выкатом для яиц, т.н. яйцеприемник. Пол должен быть см на 10-15 больше глубины клетки и немного загнут для улавливания яиц. Обязательно должна быть щель между полом и передней стенкой не менее 3 см для выкатывания яйца. Сбоку хорошо бы сделать небольшое ограждение, чтобы яйца не падали на пол. Очень важна плотность посадки птицы. От этого зависит и яйценоскость птицы и плод инкубационного яйца. Для получения столового яйца (для тех, кто не знает – это когда курочки сидят без петушков, и несут неоплодотворенные яйца) на одну курочку достаточно 100-120см<sup>2</sup>. Для получения инкубационного яйца (т.е. курочки + петушки = оплодотворенное яйцо) 120-150 см<sup>2</sup>. Для мясных пород соответственно – 150-170 см<sup>2</sup> и 170-200 см<sup>2</sup>. Здесь еще имеет значение длина фронта кормления, другими словами длина кормушки. Для изготовления кормушек можно использовать направляющие для гипсокартона. Размер не менее 40х60 мм. Или сделать из листа оцинковки.

Фронт кормления на одну птицу должен быть не менее 3 см. Лучше побольше. Иначе птице будет ограничен доступ к пище, и возможна давка. Хорошо бы переднюю стенку кормушки слегка загнуть внутрь, или на корм класть решетку во избежание разбрасывания корма. Существуют 3 вида поилок для птицы. Это вакуумная (можно сделать самим из бутылок), микрочашечная и ниппельная. Просто устанавливается бак, можно на клетку или на полочку выше клетки, подсоединяется водопроводная труба или шланг и разводится по клеткам.

Расход воды на птичку – 60 мл/сутки. Можно облегчить себе жизнь, установив в баке поплавков и подключив его к водопроводу. Принцип унитаза бачка. Тогда вода будет доливаться автоматически. Под каждой клеткой устанавливается пометосборник. Здесь надо правильно выбрать материал из которого его сделать. Кто-то делает из линолеума, но он мягкий и тяжелый, кто-то из оцинковки, но она окисляется. Мы остановились на поликарбонате, привернув к нему брусок для удобства. Годится даже самый тонкий – 4мм. Сам легкий и помыть его не сложно. Перед установкой можно положить на него газету или присыпать опилками, тогда мыть его придется реже.

Корм для перепелов должен состоять из следующих компонентов: белковые, зерновые, витаминные, минеральные, гравий и вода. Дефицит или излишек хотя бы одного из перечисленных компонентов может негативно отразиться на яйценоскости и здоровье птицы.

Существуют два мнения по вопросу кормления перепелов.

1. Нормированное количество корма

2. Постоянное наличие корма в кормушках

Несушек не желательно перекармливать, для лучшей яйценоскости птицы должны испытывать легкий голод и клевать корм с аппетитом. Для нормальной жизнедеятельности и яйценоскости перепелке требуется 25-27 гр. сбалансированного корма в день.

Соответственно в месяц приблизительно 800 гр., а за год птица скушает около 9 кг корма (с учетом подrostковых норм потребления)

За 10 продуктивных месяцев она снесет в среднем 250 яиц. Простым математическим расчетом можно рассчитать себестоимость яйца.

Кормление перепелов без ограничений предполагает увеличение себестоимости яйца. Мнение, что при вольном корме несушка будет лучше нестись – ошибочно. Очень возможно, что будет все наоборот. Жажившая птица несется хуже.

*Рацион кормления перепелов, %*

| Компонент             | Осенне-зимний период | Период яйцекладки |
|-----------------------|----------------------|-------------------|
| Кукурузная крупа      | 20                   | 20                |
| Ячмень (сечка)        | 20                   | 10                |
| Просо                 | 20                   | 15                |
| Жмых подсолнечниковый | 10                   | 15                |
| Горох дробленый       | 10                   | 5                 |
| Овсяная крупа         | 5                    | 5                 |
| Отруби пшеничные      | 5                    | 10                |

|                    |   |    |
|--------------------|---|----|
| Мука мясокостная   | 2 | 5  |
| Мука рыбная        | 3 | 5  |
| Семена сорных трав | 5 | 10 |

Потребность в кормах, кг в год.

| Наименование          | Ед. изм. | Кол-во | Цена, тг/кг | Сумма, тг |
|-----------------------|----------|--------|-------------|-----------|
| Кукурузная крупа      | кг.      | 864    | 150         | 129 600   |
| Ячмень (сечка)        | кг.      | 540    | 25          | 13 500    |
| Просо                 | кг.      | 702    | 500         | 351 000   |
| Жмых подсолнечниковый | кг.      | 594    | 38          | 22 572    |
| Горох дробленый       | кг.      | 270    | 60          | 16 200    |
| Овсяная крупа         | кг.      | 216    | 120         | 25 920    |
| Отруби пшеничные      | кг.      | 378    | 20          | 7 560     |
| Мука мясокостная      | кг.      | 184    | 50          | 9 180     |
| Мука рыбная           | кг.      | 194    | 130         | 25 272    |
| Семена сорных трав    | кг.      | 378    | 100         | 37 800    |
| Итого:                | 4 320    |        |             | 638 604   |

Прямые затраты:

Кукурузная крупа 864 кг по 150 тенге = 129 600 тг

Ячмень 540 кг по 25 тенге = 13 500 тг

Просо 702 кг по 500 тенге = 351 000 тг

Жмых подсолнечниковый 594 кг по 38 тенге = 22 272 тг

Горох дробленый 270 кг по 60 тенге = 16 200 тг

Овсяная крупа 216 кг по 120 тенге = 25 920 тг

Отруби пшеничные 378 кг по 20 тенге = 7 560 тг

Мука мясокостная 184 кг по 50 тенге = 9 180 тг

Мука рыбная 194 кг по 130 тенге = 25 272 тг

Семена сорных трав 378 кг по 100 тг = 37 800 тг

Закуп голов перепелок 2-х месячных японской породы 1000 гол по 800 тенге = 800 000 тг.

ИТОГО: 1 438 604 тенге

Затраты всего:

Перепелки и корма – 1 438 604 тенге

Водоснабжение 36,5 куб/м – 1 000 тенге

Изготовление клетки – 100 000 тенге

Электроэнергия 3 кВт в сутки – 18 615 тенге

ИТОГО: 1 558 219 тенге

Себестоимость 1 яйца = 1 558 219 тенге/250 000 яиц = 6,2 тенге

Цена продажи = 13 тенге

Чистая прибыль = 13 тенге – 6,2 тенге = 6,8 тенге

Чистая прибыль всего: 250 000 яиц\*6,8 тенге = 1 700 000 тенге

Итого: 1 700 000 тенге.

## Инвестиции и затраты на реализацию проекта

Общие инвестиционные затраты по проекту включают в себя:

| Наименование расходов | Затраты, тг.     |
|-----------------------|------------------|
| Закуп перепелок       | 800 000          |
| Корма                 | 638 604          |
| Водоснабжение         | 1 000            |
| Изготовление клеток   | 100 000          |
| Электроэнергия        | 18 615           |
| <b>ИТОГО</b>          | <b>1 558 219</b> |

Первоначальные инвестиции необходимые птицеводства, закуп поголовья перепелок, корма, водоснабжение, изготовление клеток, электроэнергия всего **1 558 219 тенге**.

## Финансовый план

| Наименование статьи                          | Всего а год |
|----------------------------------------------|-------------|
| Выручка                                      | 3 250 000   |
| Производственные затраты - Сырье и материалы | 1 438 604   |
| Валовая прибыль                              | 1 811 396   |

|                                |           |
|--------------------------------|-----------|
| Итого операционные расходы     | 164 063   |
| Изготовление клеток            | 100 000   |
| Водоснабжение                  | 1 000     |
| Электроэнергия                 | 18 615    |
| Социальный налог и отчисления  | 44 448    |
| Операционный доход             | 1 647 333 |
| Корпоративный подоходный налог | 97 500    |
| Чистая прибыль                 | 1 549 833 |

*Доходы от реализации услуг.* Розничная цена 1 яйца. составляет 13 тенге. Валовая выручка при условии 100% продаж яиц: 250 000 шт. x 13 тенге = 3,25 млн. тенге в год.

|                            |                  |
|----------------------------|------------------|
| Ежегодно яиц с 1 перепелки | 250              |
| Количество перепелок       | 1 000            |
| Всего яиц                  | 250 000          |
| Цена за 1 яйцо             | 13               |
| <b>Выручка, тенге</b>      | <b>3 250 000</b> |

*Сырье и материалы.* В качестве прямых затрат являются перепелки и корма. На 250 000 яиц, требуется кукурузная крупа, ячмень, просо, жмых подсолнечника, горох дробленый, овсяная крупа и прочие.

*Социальный налог.* Инициатор проекта уплачивают социальный налог в размере двух месячных расчетных показателей за себя и одного месячного расчетного показателя за каждого работника (1 852 тенге МРП \* 2 \* 12 мес. = 44 448 тенге).

*Налоги и платежи в бюджет.* В рамках проекта будет выплачиваться корпоративный подоходный налог по упрощенной системе налогообложения, по 3% от выручки - 97,5 тыс. тенге (3,25 млн. тенге \* 3%).

## Финансирование и меры государственной поддержки проекта

*Кредитование через БВУ.* Финансовые расчеты выявили необходимость займа при процентной ставке 14%, сроком погашения до 3-х лет, с отсрочкой на полгода, а затем регулярными ежемесячными выплатами.

*Кредитование в рамках реализации «Программы занятости – 2020».* Программой предусмотрено выделение бюджетных средств для организации собственного дела для жителей сельской местности.

## ПРЕДПРИЯТИЕ ПО ХИМИЧЕСКОЙ ЧИСТКЕ



### Анкета проекта

*Цель:* создание предприятия по химической чистке.

*Производительность:* 6 600 услуг по химчистке.

*Услуги:* предоставление услуг по химической чистке и стирке одежды.

*Общая стоимость проекта:* 6,8 млн. тенге.

*Срок окупаемости:* 2 года.

### Концепция проекта

Концепция проекта предусматривает создание предприятия по химической чистке и стирке одежды и других текстильных изделий. Химчистка будет размещена в арендуемом помещении общей площадью порядка 80 квадратных метров. Кроме этого, планируется два раза в месяц выезжать в три ближайших района для приема и доставки изделий, подлежащих химчистке.

Учитывая запланированные в настоящем бизнес-плане обороты предприятия, рекомендуется осуществлять деятельность в рамках индивидуального предпринимателя на упрощенном режиме.

Данный бизнес-план не является окончательным вариантом руководства к действию, а показывает лишь потенциальную возможность развития такой бизнес-идеи. Поэтому при реализации настоящего проекта возможно изменение, как программы продаж, так и спектра предлагаемых услуг.

### Описание оказываемых услуг

Сегодня существует два ключевых способа ухода за тканью. В зависимости от базовой основы чистка делится на водяную, т. е. стирку, и не водяную (сухую), где используются химические растворители (перхлорэтилен, фреон, карбон и др.). Отличие двух технологий в разной скорости испарения - у растворителей она намного выше, чем у воды, поэтому при обработке ткань не успевает деформироваться, тогда, как при водяной чистке текстиль может сесть.

Настоящим проектом предусмотрено оказание услуг как по стирке, так и химической чистке одежды.

Настоящим проектом предусмотрено использование технологии «аквачистки». Аквачистка является как бы промежуточным способом чистки изделий между стиркой и химической чисткой. В технологии в качестве растворителя наряду с химикатами используют воду, а не перхлорэтилен или карбон. Аквачистка идеально подходит для чистки изделий из комбинированных материалов, в то время как стандартные технологии рассчитаны на чистку однородных вещей.

В химическую чистку поступают изделия очень широкого ассортимента, они различаются по волокнистому составу, способам изготовления, назначению и отделке. Все многообразие предметов химчистки можно подразделить на следующие группы:

- верхняя одежда
- меховая одежда
- гардинно-тюлевые изделия

## Анализ рынка и маркетинговая стратегия

Химическая чистка одежды относится к сфере бытовых услуг и считается достаточно прибыльным бизнесом, имеющим громадный потенциал для дальнейшего развития. Как правило, прибыль от химчистки напрямую зависит от объемов предприятия. С переходом на рыночную экономику химчистки и прачечные стали коммерческими предприятиями, и у владельцев этого бизнеса возникли проблемы с тем, как заставить компанию приносить прибыль. Но у большинства рядовых потребителей складывалось устойчивое недоверие к услугам химчистки. Пользовались ими лишь в самом крайнем случае, когда в домашних условиях обработать вещь было уже невозможно.

В настоящее время химчистки и прачечные, в основном, выступают как компонент в крупных организациях, таких как гостиницы, военные учреждения, больницы, побочные организации крупных предприятий. Что касается частных предприятий, которые занимаются только предоставлением услуг химчисток и прачечных, то ситуация выглядит следующим образом: с одной стороны с ростом доходов у определенного слоя населения появилась возможность приобретать дорогостоящие вещи и впоследствии пользоваться услугами химчистки для приведения их в порядок. С другой стороны, у части населения складывается такое мнение, что лучше купить новую вещь, чем отдавать ее в химчистку или прачечную.

Сегодня в Казахстане услугами химчистки пользуется не такой большой процент населения, как, например, в Европе. Но уровень жизни и уровень культуры населения Казахстана постепенно растут. Значит и спрос на химическую чистку постепенно, но неуклонно возрастает.

## Технологический процесс

Для осуществления стирки и химической чистки изделий планируется использовать оборудование марки «Aquatex».

Для работы с оборудованием требуется обучение персонала. Стоимость обучения включена в стоимость оборудования.

## Инвестиционный план

Общие инвестиционные затраты по проекту включают в себя:

| Инвестиционные вложения       | Итого, тенге     |
|-------------------------------|------------------|
| Инвестиции в основной капитал | 6 380 000        |
| Оборотный капитал             | 490 200          |
| <b>Всего</b>                  | <b>6 870 200</b> |

Первоначальные инвестиции необходимые для приобретения оборудования, расходных материалов, мебели, оплаты арендной ставки, рекламы, содержания персонала и оформление предприятия составят 6 870 200 тенге.

Оборудование

| Наименование                                 | Кол-во, шт | Цена, тенге | Сумма, тенге     |
|----------------------------------------------|------------|-------------|------------------|
| Комплект оборудования для химчистки, в т.ч.: | 1          | 6 000 000   | 6 000 000        |
| Машина чистки AQUATEX 30/50                  | 1          |             |                  |
| Система сушки AQUATEX 50                     | 1          |             |                  |
| Пятновыводной кабинет PSE                    | 1          |             |                  |
| Гладильный стол AVR-S                        | 1          |             |                  |
| Роторная гладильная машина МТА               | 1          |             |                  |
| Стиральная машина                            | 2          | 130 000     | 260 000          |
| Мебель                                       | 1          | 120 000     | 120 000          |
| Итого                                        |            |             | <b>6 380 000</b> |

Для открытия химчистки необходимо приобрести химикаты, моющие средства на три месяца вперед.

|                                            |         |
|--------------------------------------------|---------|
| Норма затрат на моющие средства, в месяц   | 163 400 |
| Необходимый оборотный капитал, на 3 месяца | 490 200 |

## Финансовый план

Отчет о прибылях и убытках на 1-й операционный год

| Статьи доходов и расходов      | Всего затрат, тенге |
|--------------------------------|---------------------|
| <b>Доход от реализации</b>     | <b>9 576 000</b>    |
| Себестоимость моющих средств   | 1 960 800           |
| <b>Валовой прибыль</b>         | <b>7 615 200</b>    |
| <b>Операционные расходы</b>    | <b>3 777 792</b>    |
| Упаковка и материалы           | 132 000             |
| Расходы на оплату труда        | 2 400 000           |
| Отчисления по ФОТ              | 285 792             |
| Аренда помещения               | 960 000             |
| <b>Операционный доход</b>      | <b>3 837 408</b>    |
| Корпоративный подоходный налог | 287 280             |
| <b>Чистая прибыль</b>          | <b>3 550 128</b>    |

Доходы от реализации продукции

| Прямые издержки     | Цена, тенге | Кол-во услуг | Сумма, тенге |
|---------------------|-------------|--------------|--------------|
| Текстильные изделия | 750         | 200          | 150 000      |
| Меховые изделия     | 1 800       | 100          | 180 000      |
| Кожа и замша        | 1 500       | 130          | 195 000      |



|                            |       |                  |         |
|----------------------------|-------|------------------|---------|
| Дубленая кожа              | 2 100 | 50               | 105 000 |
| Крашение                   | 2 400 | 70               | 168 000 |
| Всего затрат, в месяц      |       | 798 000          |         |
| <b>Всего затрат, в год</b> |       | <b>9 576 000</b> |         |

*Затраты на моющие средства*

| Прямые издержки            | Ед. изм. | Затраты на изделие, тенге | К-во услуг | Сумма, тенге |
|----------------------------|----------|---------------------------|------------|--------------|
| Текстильные изделия        | кг       | 250                       | 200        | 50 000       |
| Меховые изделия            | ед       | 350                       | 100        | 35 000       |
| Кожа и замша               | ед       | 250                       | 130        | 32 500       |
| Дубленая кожа              | ед       | 470                       | 50         | 23 500       |
| Крашение                   | ед       | 320                       | 70         | 22 400       |
| <b>Всего затрат</b>        |          | <b>163 400</b>            |            |              |
| <b>Всего затрат, в год</b> |          | <b>1 960 800</b>          |            |              |

*Штат сотрудников.* Организационная структура предприятия будет состоять из следующих основных организационных единиц:

Производственный персонал будет специализироваться по следующим направлениям:

- пятновыводное оборудование и машина чистки;
- стиральные машины;
- сушильное и гладильное оборудование.

Для работы с оборудованием требуется обучение персонала. Стоимость обучения включена в стоимость оборудования.

Характеристика персонала и план оплаты труда:

| Наименование                                            | Штатные единицы | Месячный оклад, тенге | Годовой оклад, тенге |
|---------------------------------------------------------|-----------------|-----------------------|----------------------|
| Оператор по пятновыводным оборудованием и машина чистки | 2               | 40 000                | 960 000              |
| Оператор по стиральным машинам                          | 1               | 30 000                | 360 000              |
| Оператор по сушильным и гладильным оборудованием        | 2               | 35 000                | 840 000              |
| Уборщик                                                 | 1               | 20 000                | 240 000              |
| <b>Итого</b>                                            | <b>6</b>        |                       | <b>2 400 000</b>     |

*Социальный налог.* Инициатор проекта уплачивают социальный налог в размере двух месячных расчетных показателей за себя и одного месячного расчетного показателя за каждого работника ( $1\,852 \times 6 + 1\,852 \text{ МРП} \times 2 \text{ работника} = 14\,816 \times 12 \text{ мес.} = 177\,792 \text{ тенге}$ ). Социальные отчисления равны 5 % от суммы заработной платы за минусом обязательных пенсионных взносов ( $2\,400 \text{ тыс. тенге} \times (1 - 10\%) \times 5\% = 108\,000 \text{ тенге}$ ).

|                              |         |
|------------------------------|---------|
| Социальный налог, тенге      | 108 000 |
| Социальные отчисления, тенге | 177 792 |



**Аренда помещения.** Жилое или торговое помещение площадью 80 квадратных метров рекомендуется арендовать не дороже 1500 тенге/м2 с учетом коммунальных платежей в месяц. Оплата аренды будет осуществляться ежемесячно с оборота компании, общие затраты по аренде помещения в первый год деятельности составит - 1 440 000 *тенге*.

**Налоги и платежи в бюджет.** В рамках проекта будет выплачиваться корпоративный подоходный налог по упрощенной системе налогообложения по 3% от выручки - 287 280 тенге (9,5 млн. тенге \* 3%).

## Финансирование и меры государственной поддержки проекта

**Кредитование через БВУ.** Финансовые расчеты выявили необходимость займа при процентной ставке 14%, сроком погашения 36 месяцев, с отсрочкой на полгода, а затем регулярными ежемесячными выплатами. Субсидирование процентной ставки вознаграждения до 7% новых бизнес-инициатив/проектов.

**Кредитование в рамках реализации «Программы занятости – 2020».** Программой предусмотрено выделение бюджетных средств для организации собственного дела.

# ЧАСТНЫЙ ДЕТСКИЙ САД



## Анкета проекта

**Цели инвестиционного проекта:** Целью и задачей разработки бизнес-плана является покрытие полных инвестиционных издержек на текущий ремонт здания, приобретение инвентаря и мебели.

**Услуга:** услуги платного дошкольного образования.

**Производительность услуги:** 100 детей в год.

**Стоимость проекта:** 15 млн. тенге.

**Срок окупаемости:** 2,8 года.

## Концепция проекта

Данный бизнес-план посвящен деятельности детского сада для детей с полным и неполным днем пребывания, предоставляющего услуги платного дошкольного образования.

## Описание предприятия

Основными задачами дошкольного детского сада являются:

- обеспечение ранней социализации детей;
- умственное, нравственное, физическое, эстетическое, эмоциональное, познавательное развитие детей с учетом индивидуальных особенностей и возможностей каждого ребенка.

## Описание услуги

- Организация воспитательного процесса в соответствии с государственными образовательными стандартами, с учетом запросов родителей, интересов и возможностей самих детей.
- Сохранение и укрепление физического и психического здоровья детей, воспитание привычки здорового образа жизни.

- Забота об эмоциональном благополучии каждого ребенка, развитие его личностных качеств, творческих, интеллектуальных способностей.

## Технологический процесс и план

Детский сад, смешанный по языку воспитания и обучения, функционируют 6 групп: три группы с воспитанием и обучением на казахском языке; две группы с воспитанием и обучением на русском языке: 2 младшая группа – 1 и средние группы – 2.

## Инвестиции и затраты на реализацию проекта

Планируется начать деятельность частного учреждения для детей с полным и неполным днем пребывания в городе, районе ЮКО.

На базе проведенного анализа рынка, выявлено, что имеется потребность открытия детского сада. В рамках проекта инициатор проекта намерен распределить 15 000 000 тенге следующим образом:

*Направления и объемы инвестиционных вложений в проект:*

| Инвестиционные вложения                                           | Итого, тенге      |
|-------------------------------------------------------------------|-------------------|
| Завершение строительных работ по зданию детского сада             | 10 000 000        |
| Приобретение мебели и оборудования, оборудования игровой площадки | 5 000 000         |
| <b>Всего</b>                                                      | <b>15 000 000</b> |

Общая площадь помещений составляет 1 778,0 кв.м. в том числе площадь под кабинеты для администрации. Согласно к дефектному акту состояния помещения, сумма ремонта здания составляет 10 000 000 тенге.

В целях рационального использования собственных средств мебель, аттракционы, сантехника, постельные принадлежности будут закупаться на рынках и магазинах ЮКО.

*Оснащение детского сада*

Оборудование включает : специальную детскую мебель, игрушки, спортивный инвентарь, посуду, кухонное оборудование, постельные принадлежности, медикаменты, методические пособия и т.п. Общая стоимость затрат на приобретение оборудования и прочие затраты составляет по проекту – 5 000 000 тенге.

## Финансовый план

*Отчет о прибылях и убытках за 1-й операционный год*

| Наименование статьи                                          | Всего, тенге |
|--------------------------------------------------------------|--------------|
| Доход от платной услуги                                      | 6 965 123    |
| Субсидирование                                               | 22 051 200   |
| Доходы в сумме                                               | 29 016 323   |
| Прямые затраты - Питание детей                               | 6 965 123    |
| Валовой доход                                                | 22 051 200   |
| Заработная плата                                             | 14 696 944   |
| Коммунальные расходы и отопление                             | 600 000      |
| Постоянные производственные расходы эксплуатационные затраты | 1 090 967    |
| Отчисление от фонда оплаты труда                             | 0            |

|                                |           |
|--------------------------------|-----------|
| Операционный доход             | 5 663 289 |
| Корпоративный подоходный налог | 369 000   |
| Чистая прибыль                 | 5 294 289 |

Структура поступлений от содержания детей

| Наименование                          | Всего 1 год, тенге | Всего 2 год, тенге | Всего 3 год, тенге | Всего 4 год, тенге | Всего 5 год, тенге |
|---------------------------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|
| Ежемесячные взносы                    | 6 965 123          | 6 965 123          | 6 965 123          | 6 965 123          | 6 965 123          |
| Субсидирование по программе "Балапан" | 22 051 200         | 22 051 200         | 22 051 200         | 22 051 200         | 22 051 200         |
| <b>Итого</b>                          | <b>29 016 323</b>  | <b>29 016 323</b>  | <b>29 016 323</b>  | <b>29 016 323</b>  | <b>29 016 323</b>  |

Доход отличается в зависимости от условий, предлагаемых учреждением. По проекту пребывания ребёнка оплачивается только за питание – 5 804 тенге в месяц. Остальные расходы оплачиваются по государственной программе "Балапан" субсидирование на каждого ребёнка выделяется 18 376 тенге. Дополнительный доход – различные досуговые мероприятия, группы выходного дня т.п.

Калькуляция затрат на содержание детей, тыс. тенге

| Наименование затрат                          | 1 год        | 2 год        | 3 год        | 4 год        | 5 год        | 6 год        |
|----------------------------------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| Питание                                      | 5 172        | 6 965        | 7 035        | 7 105        | 7 176        | 7 248        |
| Текущий ремонт                               | 0            | 127          | 128          | 130          | 131          | 132          |
| Амортизация                                  | 1 028        | 1 371        | 1 371        | 1 371        | 1 371        | 1 371        |
| Накладные расходы                            | 63           | 63           | 64           | 65           | 65           | 66           |
| Расходы периода                              | 396          | 398          | 401          | 403          | 406          | 408          |
| Налоги и отчисления в бюджет                 | 20           | 19           | 18           | 18           | 17           | 16           |
| <b>Итого затраты</b>                         | <b>6 679</b> | <b>8 944</b> | <b>9 017</b> | <b>9 091</b> | <b>9 166</b> | <b>9 241</b> |
| Реализация услуг                             | 8 640        | 12 096       | 12 701       | 13 336       | 14 003       | 14 703       |
| Товарная продукция                           | 8 640        | 12 096       | 12 701       | 13 336       | 14 003       | 14 703       |
| <b>Затраты на 1 тенге товарной продукции</b> | <b>0,77</b>  | <b>0,74</b>  | <b>0,71</b>  | <b>0,68</b>  | <b>0,65</b>  | <b>0,63</b>  |

Затраты на оплату труда в детском саду

| Наименование             | Количество ставок | Оклад, тенге | Месячный оклад, тенге | Годовой оклад, тенге |
|--------------------------|-------------------|--------------|-----------------------|----------------------|
| Заведующая детским садом | 1                 | 57 005       | 57 005                | 684 060              |
| Педагог психолог         | 1                 | 41 690       | 41 690                | 500 280              |
| Методист                 | 1                 | 38 967       | 38 967                | 467 604              |
| Медицинская сестра       | 1                 | 41 179       | 41 179                | 494 148              |
| Бухгалтер                | 1                 | 32 807       | 32 807                | 393 684              |
| Учитель                  | 0,5               | 24 310       | 12 155                | 145 860              |

|                                             |             |        |                  |                   |
|---------------------------------------------|-------------|--------|------------------|-------------------|
| казахского языка                            |             |        |                  |                   |
| Музыкальный работник                        | 1           | 41 000 | 41 000           | 492 000           |
| Воспитатель                                 | 13,5        | 40 885 | 551 948          | 6 623 370         |
| Младший воспитатель                         | 8           | 24 700 | 197 600          | 2 371 200         |
| Секретарь-референт                          | 0,5         | 12 048 | 6 024            | 72 288            |
| Кастелянша                                  | 0,7         | 16 104 | 11 273           | 135 274           |
| Кухонный работник (повар, кухонный рабочий) | 2           | 25 865 | 51 730           | 620 760           |
| Машинист по стирке белья                    | 1           | 23 006 | 23 006           | 276 072           |
| Уборщица                                    | 1           | 24 367 | 24 367           | 292 404           |
| Ротор                                       | 1           | 23 006 | 23 006           | 276 072           |
| Охранники                                   | 3           | 23 663 | 70 989           | 851 868           |
| <b>Итого</b>                                | <b>37,2</b> |        | <b>1 224 745</b> | <b>14 696 944</b> |

Примечание - расходы связанные с выплатой заработной платы с начислениями, оплатой коммунальных услуг, предоставлением мер социальной поддержки будут покрываться за счет субсидии из местных бюджетов

*Финансовые показатели проекта.* Движение денежных средств было рассчитано на 7-летний период на основании дисконтной ставки в размере 12 % для расчета чистой приведенной стоимости.

#### Финансирование проекта

В случае если у вас отсутствуют собственные средства, но есть большое желание открыть собственный бизнес, есть несколько вариантов привлечения дополнительного капитала. Варианты финансирования:

*Кредитование через БВУ.* Финансовые расчеты выявили необходимость займа при процентной ставке 14%, сроком погашения 36 месяцев, с отсрочкой на полгода, а затем регулярными ежемесячными выплатами. Субсидирование процентной ставки вознаграждения до 7% новых бизнес-инициатив/проектов.

*Кредитование в рамках реализации «Программы занятости – 2020».* Программой предусмотрено выделение бюджетных средств для организации собственного дела для жителей сельской местности.

Субсидирование по Государственной Программе "Балапан".

## КОМПЬЮТЕРНЫЕ УСЛУГИ



### Анкета проекта

*Цели инвестиционного проекта:* Открытие компьютерного клуба с высокоскоростным интернетом.

*Производительность:* 10 человек в разы в год.

*Продукция:* компьютерные услуги.

Стоимость проекта: 2,6 млн. тенге.

Срок окупаемости: 1,1 год.

## Концепция проекта

Данный бизнес-план посвящен деятельности компьютерного клуба для детей и взрослых, предоставляющего платные компьютерные услуги.

## Описание предприятия

Предполагается открытие компьютерного клуб- кафе с высокоскоростным интернетом, по «входным билетам» для разовых посетителей по 200 тенге до 10 человек. Форма ведения бизнеса - индивидуальное предпринимательство, с облегченной формой налогов и минимальными бухгалтерскими взаиморасчетами. По состоянию на 2013 год уже все крупные города имеют развитую инфраструктуру компьютерных клубов. В центре города, как правило, располагается несколько крупных интернет-кафе с количеством компьютеров более 10, и по окраинам раскиданы несколько мелких клубов на 10-30 компьютеров. Основные потребители компьютерных клубов – это дети и подростки в возрасте от 7 до 18 лет. Основной задачей является- повышение компьютерной грамотности и использовании населением офисные услуги. Организация услуги является низкой сложности бизнесом с хорошей доходностью, и налаживание данного вида производства требует квалификации специалистов.

## Описание услуг

Прибыль от предоставления доступа в Интернет достаточно постоянна в дневное время. В зависимости от возможностей местных провайдеров в ночное время доступ к Интернету может предоставляться по льготным тарифам (либо в качестве бесплатного приложения к ночному пакету). Виды услуг предоставляемые в клубе:

*Компьютерные игры:* на персональном компьютере; в локальной сети; в интернет;

*Всемирная паутина* – интернет: поиск рефератов, курсовых, сочинений, дипломных проектов и т.д.; просмотр новостей; доступ к электронным библиотекам; общение в реальном времени (чат, форум, ICQ, MSN Messenger); электронная почта; Интернет – телефония; просмотр (прослушивание) новинок видео- и аудиозаписей.

*Полиграфия:* широкоформатная печать; высококачественное сканирование; ксерокс; запись на CD-RW носители.

Для офисной клиентуры клуб позиционируется, как «место решения всех проблем в любое время суток». Эксклюзивность сервиса клуба – в комплексном и индивидуальном подходе.

## Маркетинговый анализ и сбыт

Услуги, предоставляемые аналогичными предприятиями в настоящее время не обеспечивают запросы населения, поэтому представленный проект конкурентоспособен и имеет реальные шансы на обслуживание достаточного количества посетителей.

Востребованность компьютерных услуг растет с каждым годом, несмотря на то, что у многих пользователей появляются свои собственные домашние компьютеры. Также, для многих компьютерных игр требуется наличие локальной сети, к которой не подключены компьютеры домашних пользователей. Дополнительно, распространенность домашних сетей с высокоскоростным доступом к сети интернет пока еще очень мала, и даже имея дома подключение по телефонной линии, пользователя интересует более высокая скорость подключения, чем по «dial-up» (>33кбит). Все это может обеспечить на современном этапе развития компьютерный клуб.

Потребители услуги - это люди 16–35 лет (старшие школьники, студенты, молодые специалисты). Основные потребители компьютерных клубов – это дети и подростки в возрасте от 7 до 18 лет. Их интересуют в основном компьютерные игры. Начальная цена продукции будет определяться исходя из сложившихся цен на аналогичные услуги, путем калькуляции себестоимости с учетом цены на данный вид товара на внутреннем рынке.

## Инвестиции и затраты на реализацию проекта

| Направления и объемы инвестиционных вложений в проект | Итого, тенге     |
|-------------------------------------------------------|------------------|
| Приобретение примерной конфигурации и рабочих станций | 1 357 865        |
| Приобретение минимального набора мебели               | 200 000          |
| Аренда производственного помещения, 50 м2             | 614 400          |
| Электроснабжение рабочих станции                      | 25 000           |
| Расходы на согласовательные мероприятия               | 115 000          |
| Затраты на рекламу                                    | 30 000           |
| Организационные мероприятия                           | 275 000          |
| <b>Всего</b>                                          | <b>2 617 265</b> |

*Аренда помещения. Предполагается аренда помещения для открытия интернет-кафе с площадью 50 м2, средняя стоимость 1 м2 – 1 024 тенге/месяц.*

*Приобретение примерной конфигурации и рабочих станций*

| Наименование                        | Кол-во, шт | Цена за единицу, тенге | Общие затраты, тенге |
|-------------------------------------|------------|------------------------|----------------------|
| Компьютеры, комплекты               | 10         | 107 911                | 1 079 105            |
| Офисный компьютер                   | 1          | 102 900                | 102 900              |
| Принтер-Сканер-ксерокс              | 1          | 55 860                 | 55 860               |
| Сборка и монтаж компьютерного клуба |            | 120 000                |                      |
| <b>Итого</b>                        |            | <b>1 357 865</b>       |                      |

*Приобретение минимального набора мебели*

| Наименование                  | Кол-во, шт | Цена за единицу, тенге | Общие затраты, тенге |
|-------------------------------|------------|------------------------|----------------------|
| Стол                          | 10         | 4 500                  | 45 000               |
| Стулья                        | 25         | 3 000                  | 75 000               |
| Стол офисный                  | 1          | 22 000                 | 22 000               |
| Стол оператора                | 1          | 14 000                 | 14 000               |
| Полки для бумаг               | 2          | 7 250                  | 14 500               |
| Шкаф для расходных материалов | 1          | 14 500                 | 14 500               |
| Сейф                          | 1          | 15 000                 | 15 000               |
| <b>Итого</b>                  |            | <b>200 000</b>         |                      |

*Расшифровка затрат на электроснабжение*

| Наименование                            | Кол-во, шт | Цена за единицу, тенге | Общие затраты, тенге |
|-----------------------------------------|------------|------------------------|----------------------|
| Провод медный 3-х жильный на 25А, метры | 200        | 50                     | 10 000               |
| Розетки евро                            | 25         | 200                    | 5 000                |
| Светильники                             | 10         | 1 000                  | 10 000               |
| <b>Итого</b>                            |            | <b>25 000</b>          |                      |

*Расшифровка затрат на согласовательные мероприятия:*

| Наименование                   | Количество | Цена за единицу, тенге | Общие затраты, тенге |
|--------------------------------|------------|------------------------|----------------------|
| Оформление разрешения СЭС      | 1          | 30 000                 | 30 000               |
| Оформление разрешения пожарных | 1          | 30 000                 | 30 000               |
| Кассовый аппарат               | 1          | 25 000                 | 25 000               |
| Регистрационные расходы        | 1          | 30 000                 | 30 000               |
| <b>Итого</b>                   |            | <b>115 000</b>         |                      |

*Расшифровка затрат на установку линии связи, монтаж локальной сети, настройку оборудования*

| Наименование                | Количество | Цена за единицу, тенге | Общие затраты, тенге |
|-----------------------------|------------|------------------------|----------------------|
| Штендер                     | 1          | 10 000                 | 10 000               |
| Световой короб              | 1          | 5 000                  | 5 000                |
| Рекламные акции на открытие | 1          | 15 000                 | 15 000               |
| <b>Итого</b>                |            | <b>30 000</b>          |                      |

*Расходы на согласовательные мероприятия*

| Наименование                                    | Кол-во, м2 | Цена за единицу, тенге | Общие затраты, тенге |
|-------------------------------------------------|------------|------------------------|----------------------|
| Косметический ремонт (экспресс - декорирование) | 50         | 5 000                  | 250 000              |
| Монтаж локальной сети и настройка оборудования  | 50         | 500                    | 25 000               |
| <b>Итого</b>                                    |            | <b>275 000</b>         |                      |

## Производственный план

Основной доход клуба – прокат игрового времени (до 80% от валовой прибыли). Однако в период школьных экзаменов и экзаменационных сессий в ВУЗах существенно увеличивается доля офисных услуг (до 35% от валовой прибыли). Прибыль от предоставления доступа в Интернет достаточно постоянна в дневное время (10 – 15%). В зависимости от возможностей

## Финансовый план

*Отчет о прибылях и убытках на 1-й операционный год*

| Наименование статьи              | Всего в год, тенге |
|----------------------------------|--------------------|
| Реализация услуг                 | 4 912 000          |
| Производственные затраты         | 322 589            |
| Эксплуатационные расходы         | 205 800            |
| Коммунальные услуги              | 116 789            |
| Валовая прибыль                  | 4 589 411          |
| Итого операционные расходы       | 2 183 313          |
| Заработная плата                 | 1 116 000          |
| Аренда помещения                 | 614 400            |
| Отчисления от фонда оплаты труда | 161 340            |



|                                |           |
|--------------------------------|-----------|
| Амортизация ОС                 | 291 573   |
| Операционный доход             | 2 406 098 |
| Корпоративный подоходный налог | 147 360   |
| Чистая прибыль                 | 2 258 738 |

*Оказание услуг и продажи*

| Дни                                   | Кол-во дней в году | Загруженность часов/день | Цена/час, тенге | Сумма, тенге     |
|---------------------------------------|--------------------|--------------------------|-----------------|------------------|
| Выходные                              | 116                | 4                        | 200             | 92 800           |
| Будни                                 | 249                | 8                        | 200             | 398 400          |
| <b>Итого за год за 1 компьютер</b>    | <b>365</b>         |                          |                 | <b>491 200</b>   |
| <b>Итого за год за 10 компьютеров</b> |                    |                          |                 | <b>4 912 000</b> |

Коэффициент посещаемости в будни дни 4 часа на компьютер, а выходные дни - 8 часов в день. Стоимость часа использования компьютера в среднем стоит 200 тенге/час.

*Производственные расходы - Эксплуатационные расходы*

| Наименование                              | Всего, тенге   |
|-------------------------------------------|----------------|
| За услуги интернет - провайдеров          | 180 000        |
| Текущий ремонт и профилактика             | 12 900         |
| Вспомогательные материалы, запасные части | 12 900         |
| <b>Итого</b>                              | <b>205 800</b> |

Интернет услуги стоит 15 000 тенге в месяц на один интернет-кафе, через беспроводную сеть будет распространяться на 10 компьютеров. Расходы по текущему ремонту и материалы на них 25 800 тенге.

*Производственные расходы - Коммунальные услуги*

| Статья затрат  | Ед. изм. | Объем расхода | Тенге/единица | Сумма, тенге   |
|----------------|----------|---------------|---------------|----------------|
| Электроэнергия | кВт/час  | 8 607         | 11,58         | 99 672         |
| Водоснабжение  | м3       | 45            | 131,00        | 5 895          |
| Отопление      | м3       | 664           | 16,90         | 11 222         |
| <b>Итого</b>   |          |               |               | <b>116 789</b> |

*Заработная плата*

| Должность                             | Штатные единицы | Месячный оклад, тенге | Годовой оклад, тенге |
|---------------------------------------|-----------------|-----------------------|----------------------|
| Операторы - технический администратор | 2               | 35 000                | 840 000              |
| Уборщица                              | 1               | 23 000                | 276 000              |
| <b>Итого</b>                          | <b>3</b>        | <b>58 000</b>         | <b>1 116 000</b>     |

Оптимальное количество сотрудников для нормальной деятельности интернет-кафе необходимо 3 работника – два кассира – технического администратора и одна уборщица. Операторы совмещают дополнительно хозяйственные и технические функции (закупка расходных материалов, мелкий ремонт и обслуживание техники в клубе). Штат – 3 человека.

*Отчисления от фонда оплаты труда.*



|                              |         |
|------------------------------|---------|
| Социальные отчисления, тенге | 50 220  |
| Социальный налог, тенге      | 111 120 |

Инициатор проекта уплачивают социальный налог в размере двух месячных расчетных показателей за себя и одного месячного расчетного показателя за каждого работника ( $1\,852 \times 2 + 1\,852 \text{ МРП} \times 3 \text{ работника} = 9\,260$ ). Социальные отчисления равны 5 % от суммы заработной платы за минусом обязательных пенсионных взносов ( $1\,116 \text{ тыс. тенге} \times (1-10\%) \times 5\% = 50\,220$ ).

*Аренда помещения.* Для организации интернет-кафе предполагается аренда помещения площадью 50 м<sup>2</sup> по 1024 тенге/ м<sup>2</sup> в месяц ( $50 \text{ м}^2 \times 1024 \text{ тенге/ м}^2 \times 12 \text{ месяцев} = 614\,400 \text{ тенге}$ ).

*Амортизация основных средств*

*Налоги и платежи в бюджет.* В рамках проекта будет выплачиваться корпоративный подоходный налог по упрощенной системе налогообложения, по 3% от выручки - 147 тыс. тенге ( $4\,912 \text{ тыс. тенге} \times 3\%$ ).

## Финансирование проекта

В случае если у вас отсутствуют собственные средства, но есть большое желание открыть собственный бизнес, есть несколько вариантов привлечения дополнительного капитала. Варианты финансирования:

*Кредитование через БВУ либо в рамках реализации «Программы занятости – 2020».* Программой предусмотрено выделение бюджетных средств для организации собственного дела.

«Дорожная карта бизнеса 2020» - программа выдачи государственных грантов и займов, снижения выплат процентов по кредиту, гарантирования кредитов и обучения предпринимателей, направленная на поддержку и развитие малого и среднего бизнеса в РК.

Субсидирование процентной ставки вознаграждения до 7% новых бизнес-инициатив/проектов.

# УСЛУГИ ПО ПЕРЕВОЗКАМ ПРИ ПЕРЕЕЗДЕ



## Анкета проекта

*Цели инвестиционного проекта: предоставить услуги для эффективного использования времени и энергии для занятых и пожилых.*

*Производительность: 588 перевозок в год.*

*Продукция: услуги перевозок.*

*Стоимость проекта: 11 036 000 тенге.*

*Срок окупаемости: около 2 года.*

## Концепция проекта

Концепция проекта предусматривает создание предприятия по предоставлению услуги по перевозкам мебели, техники и другое на автодорожном транспорте, оказываемым при переезде физическим и юридическим лицам.

## Описание услуги

Настоящим бизнес-планом предполагается, что компания будет оказывать услуги перевозки при переезде частным и юридическим лицам. В зависимости от количества сервисов и услуг, предоставляемых заказчику, переезды также подразделяются на:

1. Эконом переезды;
2. Классические переезды бизнес класса
3. VIP- Переезды

## Анализ рынка и маркетинговая стратегия

В 2000-х годах с улучшением благосостояния населения и ростом спроса В 2000-2010 гг. внешнеторговый оборот Казахстана увеличился с \$16,4 млрд до \$92,8 млрд. Это позитивно повлияло на все составляющие логистических услуг: от перевозок и экспедирования, до услуг по обработке и управлению поставками. Так, вклад отрасли транспорта в экономику за эти десять лет вырос на 126% в реальном выражении и почти в шесть раз в долларах США - с \$2 млрд до \$11 млрд.

Со второй половины 90-ых годов роль автомобильных грузоперевозок в экономике страны неуклонно растет. Даже в условиях кризиса рост лишь несколько замедлялся и то ненадолго. Пережив серьезное падение грузооборота в девяностые годы, и ж/д и автомобильный транспорт демонстрируют поступательный рост. Однако, как более мобильный вид транспорта, а также на фоне существенно меньшей капиталоемкости – автомобильный транспорт развивается более быстрыми темпами.

## Технологический процесс

*Схема квартирного переезда.* Квартирный переезд может происходить по нескольким сценариям:

1-й вариант квартирного переезда. Личное имущество, находящееся в квартире, перевозится по классической схеме «от двери до двери». При данном переезде предоставляются полные услуги по разборке мебели, упаковке, погрузке, транспортировке, разгрузке, распаковке, сборке и расстановке мебели, а также остального личного имущества. По окончании такого квартирного переезда весь мусор и использованный упаковочный материал выносятся из квартиры. Данная схема квартирного переезда полностью освобождает заказчика от какого-либо физического участие в перевозке.

2-й вариант квартирного переезда. Квартирное имущество уже упаковано заказчиком (хозяином вещей), и его (имущество) нужно только погрузить в подаваемый транспорт, перевезти на новую квартиру и разгрузить, занести вещи вовнутрь. При данном виде квартирного переезда степень непосредственного участия клиента увеличивается и уже определяется им самостоятельно.

3-й вариант квартирного переезда. Заказчик сам разбирает мебель, упаковывает, грузит, разгружает на новом адресе. А исполнитель (транспортная компания) только предоставляет транспортное средство для осуществления квартирного переезда.

При любом переезде заказчиком определяются сроки квартирного переезда и дополнительные условия, такие как необходимость упаковки, сборки/разборки, долгосрочного/краткосрочного хранения личных вещей на нашем складе или дополнительная упаковка под нестандартные предметы мебели и интерьера.

*Схема офисного переезда.* В понятие офисного переезда под ключ входит отключение оборудования и разборка мебели, упаковка и погрузка офисного имущества в кузов транспортного средства, а также сборка и расстановка мебели и техники на новом месте, уборка упаковочных материалов и пуско-наладочные работы.

При офисном переезде возможно использование всех 3 вариантов квартирного переезда.

## Инвестиционный план

Общие инвестиционные затраты по проекту включают в себя 4 грузовых машин ГАЗель 230303-288:

| Наименование      | Кол-во, шт | Цена, тг  | Сумма в тенге |
|-------------------|------------|-----------|---------------|
| Газель 230303-288 | 4          | 2 759 000 | 11 036 000    |

## Финансовый план

Отчет о прибылях и убытках

| Наименование статей                   | Итого в год, тенге |
|---------------------------------------|--------------------|
| <b>Выручка - услуги автоперевозки</b> | <b>13 104 000</b>  |
| Прямые затраты - ГСМ                  | 3 046 896          |
| <b>Валовая прибыль</b>                | <b>10 057 104</b>  |
| <b>Итого операционные расходы</b>     | <b>4 634 092</b>   |
| Административные расходы              | 130 000            |
| Заработная плата                      | 4 140 000          |
| Отчисления по ФОТ                     | 364 092            |
| <b>Доход до выплаты налогов</b>       | <b>5 423 012</b>   |
| Налог на деятельность                 | 393 120            |
| <b>Чистый доход</b>                   | <b>5 029 892</b>   |

Выручка от реализации услуг. Ниже представлена планируемая программа предоставления услуг:

| Статья доходов                    | Ед. изм.      | Исходные данные   |
|-----------------------------------|---------------|-------------------|
| Кол-во рабочих дней               | дни           | 25                |
| Время работы в день               | час           | 6                 |
| Кол-во часов в мес.               | час/мес.      | 150               |
| Процент загрузки                  | %             | 65%               |
| Кол-во рабочих часов в мес., час. | раб. час//мес | 97,5              |
| Цена 1 часа, тг.                  | тенге         | 2 800             |
| Кол-во машин                      | шт            | 4                 |
| <b>Доход, тг. в месяц</b>         | тенге         | <b>1 092 000</b>  |
| <b>Доход, тг. в год</b>           | тенге         | <b>13 104 000</b> |

Расчет дохода осуществляется следующим образом, 150 кол-во часов в месяц = 25 дней \* 6 рабочих часов, из них 65% загруженности равно 97,5 часов в месяц. Цена за час перевозок 2800 тенге \* 97,5 \* 4 машин = 1092 000 тенге в месяц \* 12 мес. = 13 104 000 тенге в год.

| Статья доходов            | Ед. изм.  | Исходные данные |
|---------------------------|-----------|-----------------|
| Кол-во рабочих дней       | час       | 97,5            |
| Время перевозок в среднем | час       | 2               |
| Кол-во переездов в мес.   | переездов | 49              |
| Кол-во переездов в год.   | Переездов | 588             |

Кол-во рабочих дней  $97,5/2=49*12$  мес. = 588 переездов в год. Программа продаж будет осуществляться на основе результатов проведенных маркетинговых исследований (с целью определения предпочтений потребителей в услугах при переезде), а также посредством рекламных акций. При формировании цен была учтена покупательная способность потребителей, определяемая средним уровнем их доходов. Формирование цен основано на рыночных ценах и полной себестоимости услуг.

Конкурентная стоимость услуг складывается из:

- установленной конкурентной цены. Анализ цен на рынке г. Шымкент показал, что средняя стоимость услуг по перевозке составляет от 3 000 до 3 500 тг./час. Запланированная цена составляет 2 800 тг./час, что позволит привлечь больше клиентов на первоначальном этапе деятельности предприятия.

При расчете программы продаж инфляция во внимание не принималась, поскольку связанное с инфляцией повышение цен пропорционально отразится на увеличении цен продаж предприятия.

*Прямые затраты – ГСМ.*

| Показатель                       | Ед. измерение | Значение  |
|----------------------------------|---------------|-----------|
| Норма расхода ДТ, л/100 км.      | литр          | 15,0      |
| Норма для расчетов, л/100 км.    | литр          | 16,5      |
| Масло, л/100 км.                 | литр          | 1,7       |
| Цена 1 литра ДТ                  | тенге         | 110       |
| Цена 1 литра масла               | тенге         | 177,0     |
| Пробег 1 авто в мес.             | км            | 3 000     |
| Расходы на ГСМ в мес. на 1 авто. | тенге         | 63 477    |
| Кол-во авто                      | шт            | 4         |
| Всего расходы на ГСМ в мес.      | тенге         | 253 908   |
| Всего расходы в год              | тенге         | 3 046 896 |

Нормы расхода рассчитывались, исходя из технических характеристик автомобиля расход ГСМ на 100 км – 15 литров дизельного топлива и 1,7л масла. Расчеты ввелись следующим образом, прогнозируемый пробег в мес.  $3,000 \text{ км}/100\text{км}*15\text{л ДТ}*4\text{шт}*110 \text{ тенге} = 217\,800 \text{ тенге}$ , плюс  $3000/100\text{км}*1,7\text{л масла}*177\text{тенге}*4\text{шт}=36\,108 \text{ тенге}$ , равно  $252\,054 \text{ тенге}$  в месяц\*12мес. =  $253\,908 \text{ тенге}$  в месяц\*12мес. =  $3\,046\,896 \text{ тенге}$  в год.

*Общие и административные расходы:*

| Общие и административные расходы | Итого в год, тг |
|----------------------------------|-----------------|
| Командировочные расходы          | 5 000           |
| Расходы на рекламу               | 15 000          |
| Канцтовары                       | 5 000           |
| Хоз.товары                       | 7 000           |
| Ремонт авто                      | 35 000          |
| Тех.обслуживание                 | 20 000          |
| Услуги банка                     | 8 000           |
| Прочие непредвиденные расходы    | 35 000          |
| <b>Всего, тенге</b>              | <b>130 000</b>  |

*Затраты на персонал и отчисления по фонду оплаты труда (ФОТ):* Для эффективного функционирования понадобится следующий персонал:

| Адм.-управленческий персонал | Количество | Оклад   | Итого ЗП к начислению | ФОТ в год, тенге |
|------------------------------|------------|---------|-----------------------|------------------|
| Директор                     | 1          | 120 000 | 120 000               | 1 440 000        |

|              |          |        |                |                  |
|--------------|----------|--------|----------------|------------------|
| Бухгалтер    | 0,5      | 50 000 | 25 000         | 300 000          |
| Водитель     | 4        | 50 000 | 200 000        | 2 400 000        |
| <b>Всего</b> | <b>6</b> |        | <b>345 000</b> | <b>4 140 000</b> |

**Социальный налог.** Инициатор проекта уплачивают социальный налог в размере двух месячных расчетных показателей за себя и одного месячного расчетного показателя за каждого работника ( $1\,852 \times 2 + 1\,852 \text{ МРП} \times 6 \text{ работника} = 14\,816$ ).

Социальные отчисления равны 5 % от суммы заработной платы за минусом обязательных пенсионных взносов ( $4\,140 \text{ тыс. тенге} \times (1 - 10\%) \times 5\% = 186\,300$ ).

|                              |                |
|------------------------------|----------------|
| Социальный налог, тенге      | 186 300        |
| Социальные отчисления, тенге | 177 792        |
| <b>Итого, тенге</b>          | <b>364 092</b> |

**Налоги и платежи в бюджет.** В рамках проекта будет выплачиваться корпоративный подоходный налог по упрощенной системе налогообложения, по 3% от выручки - 393 тыс. тенге ( $13,1 \text{ млн. тенге} \times 3\%$ ).

## Финансирование и меры государственной поддержки проекта

В случае если у вас отсутствуют собственные средства, но есть большое желание открыть собственный бизнес, есть несколько вариантов привлечения дополнительного капитала. Варианты финансирования:

**Кредитование через БВУ.** Финансовые расчеты выявили необходимость займа при процентной ставке 14% сроком погашения 18 месяцев, с отсрочкой на полгода, а затем регулярными ежемесячными выплатами.

**Кредитование в рамках реализации «Программы занятости – 2020».** Программой предусмотрено выделение бюджетных средств для организации собственного дела для жителей сельской местности.

# МИНИ-ПЕКАРНЯ



## Анкета проекта

**Цели инвестиционного проекта:** Изготовление хлеба и хлебобулочных изделий, обеспечение круглосуточного функционирования, чтобы к потребителю поступала всегда свежая продукция.

**Продукция:** хлебобулочные изделия.

**Производительность:** 400 булок хлеба в день и 144 000 булок в год.

**Стоимость проекта:** 4 млн. тенге.

**Срок окупаемости:** 2,7 лет.

## Концепция проекта

Мини-пекарня создается с целью производства и реализации хлебобулочных изделий. В настоящее время продукция мини-пекарен пользуется большим спросом. Проект предлагает выпуск хлебобулочных и кондитерских изделий, вырабатываемых из высокосортной муки, отличающихся:

- хорошим вкусом;
- легкостью усвоения;
- нетрадиционной рецептурой;
- медленно черствеющих;

## Описание предприятия

Предполагается открытие мини-пекарни, занимающейся выпечкой хлеба и хлебобулочных изделий. С ростом дохода населения уровень потребления обычного хлеба падает, увеличивается спрос на свежие вкусные хлебобулочные изделия с добавлением разных ингредиентов, улучшающих вкусовые качества продукта. Организационно-правовая форма ведения бизнеса – индивидуальный предприниматель. Такая форма ведения бизнеса позволит сэкономить на налогах и упростит бухгалтерию и взаиморасчеты. Степень успешности проекта оценивается как очень высокая, так как спрос на хлеб и хлебобулочные изделия остаётся неизменно высоким практически всегда. Основная задача на первом этапе – занять свою мало конкурентную или средне конкурентную нишу. Поставщики оборудования производят монтаж оборудования, его полную настройку и обучение персонала.

## Описание продукции

Нетрадиционные хлебобулочные изделия – низкокалорийный хлеб, различные виды хлеба с добавками и выпечка из слоеного, дрожжевого или бисквитного теста. Преимуществом мини пекарни будет – качество хлебобулочных изделий и широта ассортимента выпускаемой продукции, кроме того мини-пекарням проще отреагировать на колебание спроса.

## Анализ рынка и сбыт продукции

Хлебопекарная отрасль занимает одну из лидирующих позиций в пищевой промышленности. Хлебобулочные изделия являются предметом первой необходимости.

Норма потребления хлеба при нормальных условиях 110 кг на душу населения в год. С ростом благосостояния населения страны уровень потребления заводского хлеба упал, пик потребления социального заводского хлеба достиг в 1997 году и был на уровне 200 кг на душу населения. На сегодняшний день рынок хлебобулочных изделий в основном развивается за счет нетрадиционных видов хлеба, увеличивается спрос на сорта с более сложной рецептурой выпечки и сдобу, в то время как потребление «массового» хлеба достаточно стабильно на протяжении длительного периода – его рыночная доля составляет около 50%. Для организации сбыта можно:

- Заключить договор о поставке с несколькими магазинами и осуществлять доставку.
- Заключить договор с фирмами – оптовиками. Данный вариант освободит вас от организации рынка сбыта, да и экономически более выгоден, не нужно содержать автотранспорт и дополнительный персонал для пекарни.
- Самостоятельная организация точек продажи. Это самый дорогой вариант, так как потребует наличия передвижных фургончиков и специального разрешения. Но и плюсы такого способа очевидны – вы всегда реализуете свой продукт.

## Технологический процесс и план

Основным сырьем для производства хлебопродуктов является мука, вода, соль и дрожжи и особые ингредиенты (мак, кешью, кунжут, и т.д.). После доставки мука хранится на складе. Перед использованием она просеивается на специальной машине. Затем мука попадает в тестомесильные машины, где смешивается с водой и дрожжами, а так же с разными добавками. После тесто выдерживается в тестомесильной машине в течение 20 минут. Затем тесто поступает на тестodelительную машину, где разделяется на равные куски. Дальше тесто

попадает в тестозакатывающую машину где из него получают заготовки батонов и других видов хлебобулочных изделий. Там кусок теста сначала раскатывается валиками машины в продолговатый блин, а затем свертывается в рулон. Этот рулон попадает между захватывающим барабаном и формирующим кожухом, барабан вращается и перемещает тесто по кожуху.

После этого тесто некоторое время выдерживается в специальном расстойном шкафу, чтобы оно подошло и стало рыхлым, пористым и мягким. И потом попадает в печь. Выпеченный хлеб раскладывается на лотки и поступает на реализацию.

На выпечку одного хлеба расходуется 298 грамм муки и 10 граммов дополнительных ингредиентов. При производстве 400 единиц хлеба в день годовое производство будет 144 тыс. единиц хлеба, значит потребность в сырье в год будет 43 000 кг муки и 1 640 кг ингредиентов.

Расходы на сырье и материалы за один год:

| Наименование                                                   | Норма расхода, кг |
|----------------------------------------------------------------|-------------------|
| Мука пшеничная хлебопекарная высшего, первого и второго сортов | 43 000            |
| Дрожжи хлебопекарные прессованные, сухие, жидкие               | 90                |
| Соль поваренная                                                | 280               |
| Молоко сухое                                                   | 420               |
| Маргарин,                                                      | 350               |
| Сахар-песок                                                    | 350               |
| Мак, кунжут, и другие ингредиенты                              | 150               |
| <b>Всего</b>                                                   | <b>44 640</b>     |

#### Инвестиции и затраты на реализацию проекта

Направления и объемы инвестиционных вложений в проект

| Направления инвестиционных вложений                                                                                   | Итого, тенге     |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------|
| Аренда производственного помещения, 50 кв.м. *664 тенге*12 месяцев                                                    | 398 400          |
| Приобретение основного оборудования                                                                                   | 993 483          |
| Создание производственных запасов сырья, материалов, нематериальных активов и других материально-технических ресурсов | 2 637 000        |
| <b>Всего</b>                                                                                                          | <b>4 028 883</b> |

*Производственное помещение.* Для открытия мини-пекарни по выпечке хлебобулочных изделий, потребуется площадь размером не менее 50 кв. м., по Южно-Казахстанской области стоимость аренды квадратного метра помещения в среднем составляет 664 тенге в месяц по данным стат. агентства.

Для начала бизнеса по открытию мини-пекарни следует правильно выбрать расположение торговой точки. Основным критерием здесь является большая проходимость людей. После выбора местоположения торговой точки для осуществления деятельности необходимо получить заключение СЭС о возможности торговли в выбранном помещении. Каждый из работающих продавцов должен обязательно иметь санитарную книжку.

*Оборудование.* Следующим этапом организации бизнеса является приобретение оборудования. Было рассмотрено три варианта оборудования под ключ:

| Производство | Стоимость под ключ, тенге |
|--------------|---------------------------|
| Китай        | 1 108 070                 |
| Италия       | 883 455                   |
| Россия       | 993 483                   |



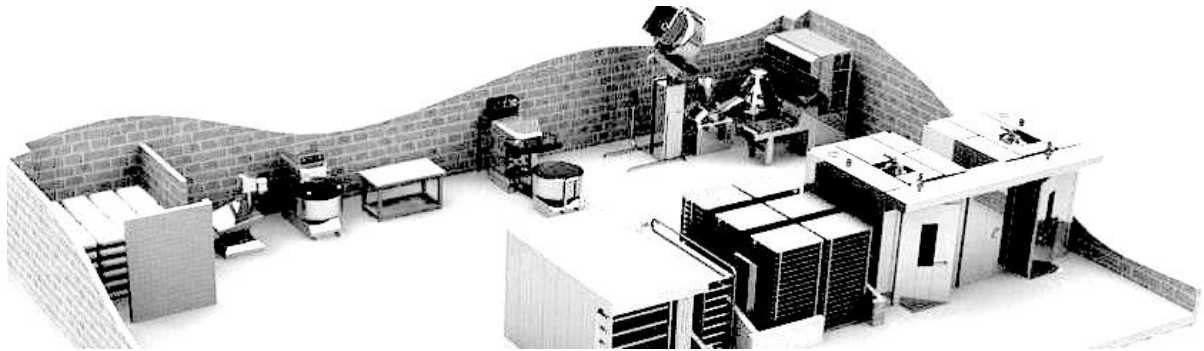
Сравнительный анализ цен оборудования для мини-пекарни и критерии выбора

оборудования были нижеследующие факторы:

- Цена - при достаточно низкой цене хорошая производительность;
- Ремонтопригодность и обслуживание;
- Обучаемость работников;

Учитывая вышеупомянутые характеристики оборудования, было выбрано российское оборудование. Для открытия мини-пекарни необходимы: мукопросеиватель, пекарская печь, шкаф расстойный, противни из нержавеющей стали, тестомес, кассета хлебных форм.

Рисунок 1. Мини пекарня – оборудование



Установка входит в стоимость оборудования, её осуществляют профессиональные технологи.

**Отчет о прибылях и убытках за 1-й операционный год**

| Наименование статьи                   | Всего, тенге |
|---------------------------------------|--------------|
| Доход от реализации готовой продукции | 7 200 000    |
| Прямые затраты - Сырье и материалы    | 2 637 000    |
| Валовой доход                         | 4 563 000    |
| Итого операционные расходы            | 3 064 402    |
| Заработная плата                      | 1 500 000    |
| Коммунальные расходы и отопление      | 600 000      |
| Постоянные производственные расходы   | 381 382      |
| Аренда помещения                      | 398 400      |
| Прочие налоги (вкл. соц. налоги)      | 184 620      |
| Операционный доход                    | 1 498 598    |
| Корпоративный подоходный налог        | 216 000      |
| Чистая прибыль                        | 1 282 598    |

**Выручка от продажи:** Продажная цена хлеба мини пекарни с добавлением вкусовых ингредиентов составляет 50 тенге (в зависимости от региона). В среднем, в день можно продавать, как минимум, 400 единиц хлеба (в зависимости от региона), что составит 24 000 тенге в день. ( $50 \times 400 \times 360 = 7\,200\,000$  тенге).

**Прямые затраты.** Если учитывать, что в день можно продавать 400 булок хлеба, то общий объем продаж в год составляет 144 000 булок хлеба.

*Затраты на приобретение запасов сырья и материалов на один год, тенге*

| Наименование                                                   | Норма расхода, кг | Цена, тг/кг | Итого, тенге |
|----------------------------------------------------------------|-------------------|-------------|--------------|
| <b>Объем первоначальных запасов сырья и материалов</b>         |                   |             |              |
| Мука пшеничная хлебопекарная высшего, первого и второго сортов | 43 000            | 50          | 2 150 000    |
| Дрожжи хлебопекарные                                           | 90                | 400         | 36 000       |



|                                   |     |                  |         |
|-----------------------------------|-----|------------------|---------|
| прессованные, сухие, жидкие       |     |                  |         |
| Соль поваренная                   | 280 | 37,5             | 10 500  |
| Молоко сухое                      | 420 | 250              | 105 000 |
| Маргарин,                         | 350 | 350              | 122 500 |
| Сахар-песок                       | 350 | 180              | 63 000  |
| Мак, кунжут, и другие ингредиенты | 150 | 1 000            | 150 000 |
| <b>Всего</b>                      |     | <b>2 637 000</b> |         |

*Затраты на персонал.* Для обслуживания комплекта хлебопекарного оборудования необходимо от 2-х до 4-х человек. Оптимальное количество персонала для цеха по изготовлению хлебобулочных изделий - 3 человека ( $125\,000 \cdot 12 = 1\,500\,000$  тенге).

*Характеристика производственного персонала:*

| Наименование                 | Штатных единиц | Оклад в месяц, тенге |
|------------------------------|----------------|----------------------|
| Пекарь-технолог              | 1              | 60 000               |
| Специалист по закупу и сбыту | 1              | 40 000               |
| Уборщица                     | 1              | 25 000               |
| <b>Итого</b>                 | <b>3</b>       | <b>125 000</b>       |

*Коммунальные расходы и отопление.* Коммунальные расходы включают в себя затраты на электроэнергию (не для пекарной печи), канализацию, воду питьевую, отопление и т.д., и в среднем составляет 50 тыс. тенге в месяц, 600 тыс. тенге в год соответственно.

*Постоянные производственные расходы.* Постоянные производственные расходы включают в себя электроэнергию на технологические цели (233 281 тенге), промышленную воду (137 391 тенге) и покупную полуфабрикатов (10 710 тенге). ( $233\,280 + 137\,391 + 10\,710 = 381\,382$  тенге).

*Аренда помещения.* Главным требованием к мини-пекарне является площадь – ее должно хватить для установки оборудования и обустройства небольшого по размерам склада для хранения муки и готовой продукции в надлежащих условиях. Рекомендуется отводить не менее 50 квадратных метров (50 кв.м. \* 664 тенге \* 12 месяцев = 398 400 тенге).

*Налоги и платежи в бюджет.* В ходе своей деятельности, мини пекарня будет платить социальный налог от фонда оплаты труда в размере 111 120 тенге (5 МРП \* 12 месяцев), социальные отчисления – 67 500 тенге, налог на эмиссию и другие отчисления в бюджет 6 тыс. тенге. Корпоративный подоходный налог будет оплачиваться по упрощенной системе налогообложения, по 3% от общего годового оборота ( $7\text{ млн.} \cdot 3\% = 216\text{ тыс. тенге}$ ).

## Финансирование проекта

*Кредитование через БВУ.* Финансовые расчеты выявили необходимость займа при процентной ставке 14%, сроком погашения 36 месяцев, с отсрочкой платежа по ОД и % на полгода, а затем регулярными ежемесячными выплатами. Субсидирование процентной ставки вознаграждения до 7% в рамках Дорожной Карты Бизнеса 2020.

*Кредитование в рамках реализации программы «Занятость – 2020».* Программой предусмотрено выделение бюджетных средств для организации собственного дела для жителей сельской местности.

# Рабочая тетрадь

[illegible]



