



«Даму» кәсіпкерлікті
дамыту қоры» АҚ

АО “Фонд развития
предпринимательства «Даму»

Кәсіпкерліктің жедел курсы

Экспресс-курс
предпринимательства

«Кәсіпкерліктің жедел курсына»
арналған жұмыс дәптері

Рабочая тетрадь
к «Экспресс-курсу
предпринимательства»



Кәсіпкерліктің жедел курсы

«Кәсіпкерліктің жедел курсына»
арналған жұмыс дәптері

МАЗМҰНЫ

1-тақырып. Қазақстан Республикасындағы кәсіпкерліктің жағдайы мен дамыту проблемалары	6
2-тақырып. Кәсіпкерлік психологиясы	8
3-тақырып. Бизнес-жоспар	11
4-тақырып. Кәсіпкерліктегі маркетинг	14
5-тақырып. Кәсіпкерге арналған қаржы.	26
6-тақырып. Қызметкерлерді басқару	38
7-тақырып. Кәсіпкерліктің зандық аспектілері	40
8-тақырып. Қорытынды сабак	42
1-қосымша. Оқу семинарына баға беру	43

Тапсырмалар тізімі

Тапсырма 1. Мына сұраққа жауап беріңіз. Өзініздің күнделікті өміріңізде нарықтық экономиканың қандай нышандарын аңгарасыз?	6
Тапсырма 2. Мына сұраққа жауап беріңіз. Нарықтық экономика Сізге және Сіздің отбасыңызға қандай ықпал тигізеді?	6
Тапсырма 3. Мына сұраққа жауап беріңіз. Нарықтық қатынастар Сізге және Сіздің отбасыңызға қандай пайда әкеледі?	6
Тапсырма 4. Мына сұраққа жауап беріңіз. Өз ісініздің ілгері басуына Сіз және Сіздің отбасыңыз қандай іс-әрекет жасауға ииетті?	6
Тапсырма 5. Мына сұраққа жауап беріңіз. «Даму» Қоры ұлттық компаниялар мен мемлекеттік мекемелердің сатып алуларындағы шағын және орта бизнес үлесінің өсуін қалай ынталандырады?	6
Тапсырма 6. Мына сұраққа жауап беріңіз. «Даму» Қоры арнаулы қаржы институттарын не үшін құрады?	7
Тапсырма 7. Сізді төмендегі кестеде келтірілген «Даму» Қоры бағдарламаларының қайсысы қызықтырады?	7
Тапсырма 8. Тестті орындаң, оның нәтижерелін талдаңыз.	8
Тапсырма 9. Тестті орындаң, оның нәтижерелін талдаңыз.	8
Тапсырма 10. Өз қабілетінізді талдаң, көріңіз.	9
Тапсырма 11. Мына сұраққа жауап беріңіз. Мұғалім кәсіпкердің тұлға ретіндегі сипаттамаларының қайсысын атаған жоқ? Сіз оларды неге маңызды деп санайсыз?	10
Тапсырма 12. Мына сұраққа жауап беріңіз. Өз бизнесіңіздің құру және дамытудың қандай кезеңдерін байқайсыз?	10
Тапсырма 13. Мына сұраққа жауап беріңіз. Сіз табысты кәсіпкердің қалай сипаттапар едіңіз?	11
Тапсырма 14. Мына сұраққа жауап беріңіз. Жеке бас егемендігі деген не?	11
Тапсырма 15. Өз ісінің немесе жобаңыздың тұжырымдамасын жасаңыз.	11
Тапсырма 16. Кестені өз ісінің туралы ақпаратпен толтырыңыз.	12
Тапсырма 17. Мына сұраққа жауап беріңіз. Бизнес-жоспар деген не?	13
Тапсырма 18. Мына сұраққа жауап беріңіз. Бизнес-жоспар кім үшін құрылады?	13
Тапсырма 19. Мына сұраққа жауап беріңіз. Бизнес-жоспар қандай жағдайлар үшін құрылады?	13
Тапсырма 20. Мына сұраққа жауап беріңіз. Әдетте бизнес-жоспар қандай тараулардан тұрады?	13
Тапсырма 21. Мына сұраққа жауап беріңіз. Бизнес-жоспардың қосымшалары нені қамтиды?	13
Тапсырма 22. Өз бизнес-идеяңызды сипаттаң, кестені толтырыңыз.	14
Тапсырма 23. Төменде келтірілген кестеде өз бизнесіңіздің жай-күйіне талдау жасаңыз.	15
Тапсырма 24. Өз бизнесіңіздің SWOT талдауын жүргізіңіз.	16
Тапсырма 25. Өз бизнесіңіздің SWOT синтезін жүргізіңіз.	17
Тапсырма 26. Өз бизнесіңізге тиісті маркетингтік комплексті сипаттаңыз.	18
Тапсырма 27. Өзініздің өнімінің немесе қызметінің бәсекелестерінің өнімі немесе қызметімен салыстырыңыз.	19
Тапсырма 28. Өз бизнесіңіз орналасуының артықшылығы мен кемшилігін сипаттаңыз.	20
Тапсырма 29. Өз сатып алушыларыңыздың қыскаша сипаттамасын келтіріңіз.	20
Тапсырма 30. Өз өнімінің немесе қызметінің тиісті сатып алушылардың негізгі топтарының қажеттіліктерін сипаттаңыз.	21
Тапсырма 31. Өз өнімінің немесе қызметінің қажеттіліктің жалпы көлемін бағалаңыз.	21
Тапсырма 32. Өз өнімінің немесе қызметінің сату бағасын анықтаңыз.	22
Тапсырма 33. Өз өнімінің немесе қызметінің тиісті жыл сайынғы сату көлемінің болжамын жасаңыз.	22
Тапсырма 34. Өз өнімінің немесе қызметінің тиісті бөлшек және көтерме сауда баға белгілеуінің стратегиясын қалыптастырыңыз.	23
Тапсырма 35. Өз бизнесіңізге тиісті маркетингтік шараларды сипаттаңыз.	23
Тапсырма 36. Өз бизнесіңізге арналған жарнама құралдарын сипаттаңыз.	24
Тапсырма 37. Өз бизнесіңізге тиісті маркетинг бюджетін құрыңыз.	25

Тапсырма 38. Өз бизнесініздің қажеттіліктерін сипаттаңыз.	26
Тапсырма 39. Өз бизнесінізге керекті ғимаратты жаксарту жоспарын құрыңыз.	26
Тапсырма 40. Өз бизнесінізге қажетті жабдық, құрал-саймандарды сипаттаңыз.	27
Тапсырма 41. Барлық керекті инвестициялар тізімін жасаңыз.	27
Тапсырма 42. Жабдық көздерін анықтаңыз.	28
Тапсырма 43. Негізгі қорлардың қызмет мерзімін анықтаңыз.	28
Тапсырма 44. Негізгі қорларға техникалық қызмет көрсетудің уақыты мен түрлерін анықтаңыз.	29
Тапсырма 45. Өз бизнесінізге арналған шығыс материалдарын, олардың саны мен бағасын анықтаңыз.	30
Тапсырма 46. Айналым қаражатының тізімін және олардың түсім көздерін анықтаңыз.	30
Тапсырма 47. Бизнесті жүргізуге қажетті сыртқы қызметтерді және олардың бағасын анықтаңыз.	31
Тапсырма 48. Өз бизнесінізге қатысты жалпы үстеме шығындарды бағалаңыз.	31
Тапсырма 49. Өз бизнесінізге қатысты капиталдың қажеттілігін анықтаңыз.	32
Тапсырма 50. Өз бизнесініз үшін капитал көздерін көрсетіңіз.	33
Тапсырма 51. Өз бизнесінізге тиісті кіріс және шығыс жоспарының болжамын жасаңыз.	33
Тапсырма 52. Өз бизнесінізге қатысты табыстылық болжамын жасаңыз.	34
Тапсырма 53. Өз өнімініz немесе қызметініздің өзіндік құнын есептеңіз.	34
Тапсырма 54. Өз бизнесінізге қатысты баланстың болжамын жасаңыз.	35
Тапсырма 55. Келесідей шарттар үшін несие пайдалылығының есебін шығарыңыз.	36
Тапсырма 56. Мына сұрапқа жауап беріңіз. Неліктен банкпен жұмысты неғұрлым ерте бастаған жөн?	36
Тапсырма 57. Мына сұрапқа жауап беріңіз. Несие алудың пайдасы неде?	37
Тапсырма 58. Мына сұрапқа жауап беріңіз. Несиelerдің қандай түрлері бар?	37
Тапсырма 59. Мына сұрапқа жауап беріңіз. Несие не үшін қажет болады?	37
Тапсырма 60. Мына сұрапқа жауап беріңіз. Банкті қалай таңдау керек?	37
Тапсырма 61. Мына сұрапқа жауап беріңіз. Банкілік несиені алу үшін қандай құжаттарды дайындау керек?	37
Тапсырма 62. Өз бизнесініз үшін керекті бизнес қызметкерлерінің біліктілігін анықтаңыз.	38
Тапсырма 63. Өз бизнесінізге қатысты кадрлік саясаты мен тәртібін сипаттаңыз.	38
Тапсырма 64. Мына сұрапқа жауап беріңіз. Қызметкерлерді басқарудағы қандай функцияларды білесіз?	39
Тапсырма 65. Мына сұрапқа жауап беріңіз. Жұмысқа қабылдаған кезде үміткерлердің қандай қасиетін анықтау керек?	39
Тапсырма 66. Мына сұрапқа жауап беріңіз. Адамдардың қандай себептері бар?	39
Тапсырма 67. Мына сұрапқа жауап беріңіз. Енбек заңнамасын реттейтін не?	39
Тапсырма 68. Мына сұрапқа жауап беріңіз. Енбек келісімшарты қандай жағдайда белгісіз мерзімге жасалған деп танылады?	39
Тапсырма 69. Эртүрлі кәсіпкерлік формаларының жақсы және жаман жақтарын жазыңыз.	40
Тапсырма 70. Мына сұрапқа жауап беріңіз. Кәсіпкерліктің қандай формасы Сізге лайық?	41
Тапсырма 71. Мына сұрапқа жауап беріңіз. Өзіңіз таңдаған кәсіпкерлік форма бойынша кәсіпкер ретінде тіркелу үшін қандай құжаттарды жинау қажет?	41
Тапсырма 72. Мына сұрапқа жауап беріңіз. Сіз өзіңіз үшін салық төлеу режимінің қандай түрін таңдадыңыз? Неліктен?	41
Тапсырма 73. Мына сұрапқа жауап беріңіз. Егер Сізге тексерумен келсе немесе Сізді өкілетті органға құжаттарды тексеру үшін шақыртып жатса, Сіздің қандай әрекет жасауыңыз керек?	41
Тапсырма 74. Мына сұрапқа жауап беріңіз. Егер тексеруші өз құзыретін раставайтын құжат немесе тексеруді тағайындау туралы актіні Сізге ұсынбаса, Сіздің қандай іс-әрекет жасауыңыз қажет?	41
Тапсырма 75. Мына сұрапқа жауап беріңіз. Келісімшарт не үшін қажет? Оны қандай жағдайда құру қажет?	42
Тапсырма 76. Мына сұрапқа жауап беріңіз. Әкімшілік құқық бұзушылықтан қалай құтылуға болады?	42
Тапсырма 77. Өз бизнесініздің проблемаларына баға беріңіз.	42

Таблицалар тізімі

Кесте 1. «Даму» кәсіпкерлікті дамыту қоры» АҚ арқылы жүзеге асырылатын кәсіпкерлікті колдау бағдарламалары.	7
Кесте 2. Кәсіпкерлік қабілетті анықтайтын №1 Тест.	8
Кесте 3. Кәсіпкерлік қабілетті анықтайтын №2 Тест.	8
Кесте 4. Өзіндік қабілет пен талаптарды талдау.	9
Кесте 5. Бизнес туралы жалпы ақпарат.	12
Кесте 6. Бизнес-идеяның сипаттамасы.	14
Кесте 7. Жағдайды талдау.	15
Кесте 8. SWOT талдау.	16
Кесте 9. SWOT синтез.	17
Кесте 10. Маркетингтік комплекс.	18
Кесте 11. Өз өнімін бәсекелестердің өнімімен салыстыру.	19
Кесте 12. Бизнес орналасқан жердің жақсы және жаман жақтары.	20
Кесте 13. Сатып алушылардың сипаттамасы.	20
Кесте 14. Негізгі сатып алушылардың тізімі және олардың қажеттіліктері.	21
Кесте 15. Болжалды сұраныс.	21
Кесте 16. Сату бағасы. Сату бағасын бәсекелестердің бағасымен салыстыру.	22
Кесте 17. Жылдар бойынша сатудың болжалды көлемі.	22
Кесте 18. Баға белгілеу стратегиясы.	23
Кесте 19. Жарнама қаражаты.	24
Кесте 20. Маркетинг бюджеті.	25
Кесте 21. Бизнес қажеттілігі.	26
Кесте 22. Фимараттарды жақсарту жоспары.	26
Кесте 23. Қажетті бұйымдар, мүлік және жабдықтар.	27
Кесте 24. Барлық ұзақмерзімді инвестициялар.	27
Кесте 25. Жабдықтар көзі.	28
Кесте 26. Негізгі қорлардың қызмет мерзімі, пайдалы қызмет мерзімінің графигі және амортизация нормасы.	28
Кесте 27. Техникалық қызмет көрсету және негізгі қорларды жөндеу.	29
Кесте 28. Шығын материалдарының тізімі, олардың қажетті саны мен бағасы.	30
Кесте 29. Айналымдағы қаражат тізімі, олардың түсү көзі және айналымдағы қаражатқа баға.	30
Кесте 30. Қызмет көрсету және негізгі қызметтің қолдау.	31
Кесте 31. Жалпы үстеме шығындар.	31
Кесте 32. Капиталға қажеттілік (қажетті инвестициялар).	32
Кесте 33. Қаржылық жоспар және несиені алуға мүктаждық.	33
Кесте 34. Табыс және шығын жоспары.	33
Кесте 35. Рентабельдікте есептеу.	34
Кесте 36. Өнім бірлігінің өзіндік құнын есептеу.	34
Кесте 37. Баланстық есеп.	35
Кесте 38. Несиенің пайдасын есептеу.	36
Кесте 39. Қызметкердін лауазымы, біліктілігі және тәжірибелілігі.	38
Кесте 40. Кадрлік саясат және тәртіп.	38
Кесте 41. Кәсіпкерліктің әр түрлері мен формаларының оң және теріс жақтары.	40
Кесте 42. Мүмкін боларлық мәселелерді бағалау.	42

1-тақырып. Қазақстан Республикасындағы кәсіпкерліктің жағдайы мен дамыту проблемалары

Тапсырма 1. Мына сұраққа жауап беріңіз. Өзініздің күнделікті өмірінде нарықтық экономиканың қандай нышандарын аңғарасыз?

Тапсырма 2. Мына сұраққа жауап беріңіз. Нарықтық экономика Сізге және Сіздің отбасыларыңызға қандай ықпал тигізеді?

Тапсырма 3. Мына сұраққа жауап беріңіз. Нарықтық қатынастар Сіз және Сіздің отбасыларыңызға қандай пайда әкеледі?

Тапсырма 4. Мына сұраққа жауап беріңіз. Өз ісініздің ілгері басуына Сіз және Сіздің отбасыларыңыз қандай іс-эрекет жасауга ниетті?

Тапсырма 5. Мына сұраққа жауап беріңіз. «Даму» Қоры ұлттық компаниялар мен мемлекеттік ұйымдардың сатып алуларындағы шағын және орта бизнес үлесінің есуін қалай ынталандыруда?

Тапсырма 6. Мына сұраққа жауап беріңіз. «Даму» Қоры ариаулы қаржы институттарын не үшін құрады?

Тапсырма 7. Сізді төмендегі кестеде келтірілген «Даму» Қорының бағдарламаларының қайсысы қызықтырады.

Кесте 1. «Даму» кәсіпкерлікті дамыту қоры» АҚ арқылы жүзеге асырылатын кәсіпкерлікті қолдау бағдарламалары

БАҒДАРЛАМА АТЫ	
ҚР микронесиелік ұйымдарды дамыту жөніндегі 2008-2012 жылдарға арналған бағдарламалар шаралары.	
«2020 Бизнестің жол картасы» бағдарламасы.	
«Даму-Өндіріс» өндеуші өнеркәсіп саласындағы жеке кәсіпкерлік субъектілерін қолдау бағдарламасы	
Қаражатты кейіннен әйелдер кәсіпкерлігіне микрокредит беру үшін ЕДБ келісіп орналастыру бағдарламасы.	
Маңғыстау облысы Жаңаозен қ. шағын кәсіпкерлік субъектілерін қаржыландыру бағдарламасы.	
Өндеуші өнеркәсіп саласындағы шағын және орта кәсіпкерлік субъектілерінің лизингілік мәмілелерін екінші деңгейдегі банктер және Лизингілік компаниялар арқылы қаржыландыру бағдарламасы.	
«Даму - Аймақтар II» ШОБ қаржылай қолдау бағдарламасы.	
«Бизнес-Кеңесші» бизнес-оқыту бағдарламасы.	
Қазақстанда ШОБ жөнінде аналитикалық кітапты шыгару.	
«Даму» Қорының геоакпараттық жүйесі.	
«Даму-Көмек» бағдарламасы.	
«Бір болайық» / «Вместе» телевизиялық хабары.	
Аймақтарда Кәсіпкерлікті қолдау орталықтарын құру.	
Қашықтықтан қызмет көрсетуге арналған бизнес-портал.	
«Даму» Қорының Call-орталығын құру.	
Қазақстандағы шағын бизнеске қатысты Дөңгелек үстелдер мен Форумдар өткізу.	
«Қазақстанның ШОБ жолсілтегіші деген кітап жазамыз» Интернет-жобасы	



2-тақырып. Қәсіпкерлік психологиясы

Тапсырма 8. Тестті орындаңыз, оның нәтижелерін талдаңыз.

Кесте 2. Көсіпкерлік қабілеттілікті анықтайтын №1 Тест

Сіздің сипаттаманызға жауап беретін макұлдаудың карсысына «1» қойыңыз. Өзінізге адал болыңыз

СҮРАҚ	ЖАУАП
1. Менің ойымша, менің өмірімдегі табыс тек өзіме байланысты дөп ойлаймын.	
2. Табысқа жету үшін барлық мүмкіндік болмаса да, мен тәуекелге бел буамын.	
3. Менің талап қою деңгейім басқаларға қараганда жоғары.	
4. Мен үшін жұмыста процесс емес, соңғы нәтижесе маңызды.	
5. Мен қызындықтан қорықпаймын.	
6. Мен жсанымдағылардың пікіріне қараганда, өз пікіріме көп сүйенемін.	
7. Мен жұмысқа қабілеттімін және еңбексүйгіштін.	
8. Менің өз идеяларым бар.	
9. Мен адамдармен тіл табыса білемін.	
10. Мен мақсатқа жету үшін табанды және төзімдімін	

Егер Сіз 8 және одан да көп балл жинасаның, онда Сізде кәсіпкер болуға барлық мүмкіндік бар. Егер балл аз болса, онда бұл Сізден кәсіпкер шықпайды дегенді білдірмейді. Тек жауаптарының ойланып көрінің және Сіз өзініздің қандай касиеттерініңді жетілдіру керек екенін түсінесіз.

Өз жауаптарыңызды төмөнде талдаң көрініз. Қандай қасиеттер аса маңызды болуы мүмкін?

Тапсырма 9. Тестті орындаңыз, оның нәтижелерін талданыңыз.

Кесте 3. Кәсіпкерлік қабілеттілікті анықтайтын №1 Тест

Сіздің қасиетіндеңгай сай келетін топға «Х» қойыңыз. Өзіндеңгай адад болыңыз.

№	МІНЕЗДЕМЕ	АЙҚЫН КӨРІНЕДІ	ОРТАША КӨРІНЕДІ	БАЯУ КӨРІНЕДІ
1.	Белсенділік пен жігерлілік			
2.	Денсаулық			
3.	Оптимизм			

4.	Дұрыс тәуекелге бейімділігі			
5.	Жеке жауапкершілік			
6.	Күресе және жене білуі			
7.	Қоғамның мойындауы мен қолдауына мұқтаждығы			
8.	Өзге адамды түсіне білуі			
9.	Жеке көзқарасы			
10.	Өз ісінің шебері			
11.	Әсершілдігі, қиялдай білуі			
12.	Интуиция			
13.	Шығармашылық қабілеті			
14.	Дербестікке ұмтылуы			
15.	Табандылық және төзімділік			
16.	Кез келген (қара) жұмысты істеуге дайын екендігі			
17.	Проблемаларды шешуге дайындығы			
18.	Өзіне, өз күшіне сенімділігі			

Өз жауаптарыңыздың қысқаша талдауын жазыңыз.

Тапсырма10. Өз қабілетінде талдаң көріңіз.
Кесте 4. Өзіндік қабілет пен талаптарды талдау

ҚАБІЛЕТІ, ІСКЕРЛІГІ	КЕМШІЛІКТЕРІ	АРТЫҚШЫЛЫҚТАРЫ

Өз жауаптарыңдың қысқаша талдауын жазыңыз

Тапсырма11. Мына сұраққа жауап беріңіз. Мұғалім кәсіпкердің тұлға ретіндегі сипаттамаларының қайсысын атаған жоқ? Сіз оларды неге маңызды деп санайсыз?

Тапсырма 12. Мына сұраққа жауап беріңіз. Өз бизнесінізді құру және дамытудың қандай кезеңдерін байқайсыз?

Тапсырма13. Мына сұраққа жауап берініз. Сіз табысты кәсіпкерді қалай сипаттап едініз?

Тапсырма14. Мына сұраққа жауап беріңіз. Жеке бас егемендігі деген не?

3-тақырып. Бизнес-жоспар

Тапсырма 15. Өз ісінде немесе жобаңыздың тұжырымдамасын жасаңыз.

Бизнесті, жобаны қысқаша суреттеу. Кәсіпорын профилін қысқаша суреттеу (не шығарады, клиенттері кім, айналым және т.б.)

Тапсырма16. Кестені өз ісіңіз туралы ақпаратпен толтырыныз.
Кесте 5. Бизнес туралы жалпы ақпарат

ЖАЛПЫ АҚПАРАТ				
Бизнес аты				
Мекен-жайы				
телефоны		Мекеме типі		
Тіркеу және лицензиялары:				
Міндеті				
Қызметтіңің негізгі түрлері				
Өнімі, тауарлары және қызметтері :				
Басшы және қызметкерлер				
АТЫ	МЕКЕН-ЖАЙЫ	РӨЛІ	ТӘЖИРИБЕСІ	

Тапсырма 17. Мына сұраққа жауап беріңіз. Бизнес-жоспар деген не?

Тапсырма 18. Мына сұраққа жауап беріңіз. Бизнес-жоспар кім үшін құрылады?

Тапсырма 19. Мына сұраққа жауап беріңіз. Бизнес-жоспар қандай жағдайлар үшін құрылады?

Тапсырма 20. Мына сұраққа жауап беріңіз. Әдетте бизнес-жоспар қандай тараулардан тұрады?

Тапсырма 21. Мына сұраққа жауап беріңіз. Бизнес-жоспардың қосымшалары нені қамтиды?

4-тақырып. Қәсіпкерліктегі маркетинг

Тапсырма 22. Өз бизнес-идеяңизды сипаттап, кестені толтырыңыз.
Кесте 6. Бизнес-идеяның сипаттамасы.

СҰРАҚ	СІЗДІҢ ЖАУАБЫҢЫЗ
1. Сіз не сатып/өндірмекшісіз?	
2. Сіздің сатып алушыларыңыз кімдер болады?	
3. Сіз өз тауарыңызды/қызметінізді қалай сатасыз?	
4. Сіз өз тауарыңызды/қызметінізді қайда сатасыз?	
5. Сіздің тауарыңыз сатып алушыға/қоғамға қандай пайда әкеледі?	

Тапсырма 23. Төменде келтірілген кестеде өз бизнесіңіздің жай-күйіне талдау жасаңыз.
Кесте 7. Жағдайды талдау.

БӘСЕКЕЛЕСТІК

Тапсырма 24. Өз бизнесіңіздің SWOT талдауын жүргізіңіз. Кесте 8. SWOT талдау

БИЗНЕСТІҢ АРТЫҚШЫЛЫҚТАРЫ	БИЗНЕСТІҢ КЕМШІЛІКТЕРІ

БИЗНЕС ҮШИН СЫРТҚЫ МУМКІНДІКТЕР	БИЗНЕС ҮШИН ШҚІ ҚАУП-ҚАТЕРЛЕР

Тапсырма 25. Өз бизнесініздің SWOT синтезін жүргізіңіз.
Кесте 9. SWOT синтез

ШЕШІМДЕР: АРТЫҚШЫЛЫҚТАР- МУМКІНДІКТЕР	ШЕШІМДЕР: КЕМШІЛІКТЕР- ҚАУП-ҚАТЕРЛЕР
ШЕШІМДЕР: АРТЫҚШЫЛЫҚТАР- МУМКІНДІКТЕР	ШЕШІМДЕР: КЕМШІЛІКТЕР- ҚАУП-ҚАТЕРЛЕР

Тапсырма 26. Өз бизнесіңізге тиісті маркетингтік комплексті сипаттаңыз.
Кесте 10. Маркетингтік комплекс

СҮРАҚ	СІЗДІҢ ЖАУАБЫНЫЗ
1. Өнім. Өз өніміңізді, қызметіңізді суреттеңіз. Олар нені білдіреді?	
2. Орны. Өнімді сату немесе қызметті көрсету орнын сипаттаңыз. Өз таңдауыңызды дәлелденіз.	
3. Бағасы. Бағаны суреттеңіз және дәлелденіз.	
4. Алға басу. Алға басудың тәсілін, жарнама түрін сипаттаңыз. Өз таңдауыңызды дәлелденіз.	
5. Қатысушылар. Бизнесте сізбен байланыста болатын барлық адамдарды сипаттаңыз. Сырттай байланыста болатындарды және сізге қажет қызметкерлерді сипаттаңыз.	

<p>6. Физикалық жағы.</p> <p>6.1. Көрсетілген қызметтен шығарылатын өнімнің сапалылығының физикалық (материалдық) жағын сипаттаңыз.</p> <p>6.2. Қызмет көрсетілетін, сатылым болатын физикалық ортаны сипаттаңыз. Ғимарат қалай жабдықталуы тиіс? Бұл ғимарат қалай жабдықталуы тиіс және оны не қоршайды?</p>	
<p>7. Процесс. Қызмет көрсету процесін сипаттаңыз. Бұл процесс қызмет көрсету сапасын қалай көрсетеді?</p>	

Тапсырма 27. Өзініздің өніміңді немесе қызметіңді бәсекелестеріңдің өнімі немесе қызметімен салыстырыңыз.

Кесте 11. Өз өнімін бәсекелестердің өнімімен салыстыру

Сипаттамасы	БОЛЖАМДЫ БИЗНЕС	1 БӘСЕКЕЛЕ- СУШІ	2 БӘСЕКЕЛЕ- СУШІ	3 БӘСЕКЕЛЕ- СУШІ
<p>Сапасы</p> <p>Бағасы</p> <p>Жеткізу уақыты</p> <p>Марканың аты</p> <p>Қолдану жиілігі</p> <p>Дәмі</p> <p>Басқасы:</p>				



Өнімдерді және қызмет көрсетуді салыстыруға түсініктемелер.

Тапсырма 28. Өз бизнесіңде орналасуының артықшылығы мен кемшілігін сипаттаңыз
Кесте 12. Бизнес орналасқан жердің жағы және жаман жақтары.

Тапсырма 29. Өз сатып алушыларыныздың қысқаша сипаттамасын көлтіріңіз. Кесте 13. Сатып алушылардың сипаттамасы

Тапсырма 30. Өз оңіміндең немесе қызметіндең тиісті сатып алушылардың негізгі топтарының жаңеттіліктерін сипаттаңыз.

Кесте 14. Негізгі сатып алушылардың тізімі және олардың қажеттіліктері

Тапсырма 31. Өз өніміңдің немесе қызметтіңдің қажеттіліктің жалпы көлемін бағалаңыз.
Кесте 15. Болжалды сұраныс

АТАУЫ	САНЫ	СОМА (ТЕҢГЕМЕН)

Тапсырма 32. Өз өніміңіз немесе қызметтіңіздің сату бағасын анықтаңыз.
Кесте 16. Сату бағасы. Сату бағасын бәсекелестердің бағасымен салыстыру.

Бәсекелестер бағасы

Тапсырма 33. Өз өніміндең немесе қызметтіңдең тиісті жыл сайынғы сату көлемінің болжамын жасаңыз.
Кесте 17. Жылдар бойынша сатудың болжаудың көлемі.

Тапсырма 34. Өз оңіміздең кызметтікізге тиісті болшек және көтерме сауда баға белгілеуінің стратегиясының қалыптастырының.

Кесте 18. Баға белгілеу стратегиясы

Тапсырма 35. Өз бизнесіңізге тиісті маркетингтік шараларды сипаттаңыз

Тапсырма 36. Өз бизнесінізге арналған жарнама құралдарын сипаттаңыз. **Кесте 19. Жарнама қаражаты**

Тапсырма 37. Өз бизнесіңге тиісті маркетинг бюджетін құрыңыз.
Кесте 20. Маркетинг бюджеті

Айлар

Тармақтар	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Сатудың болжамдалатын мөлшері												
Маркетингке кететін шығындар:												
Жарнама												
1.												
2.												
3.												
4.												
Тарату												
1.												
2.												
3.												
4.												
Сату												
1.												
2.												
3.												
4.												
Барлығы, маркетингке кететін шығындар												
Маркетингке кететін шығындардың сату мөлшеріне (%) арақатынасы												

5-тақырып. Қәсіпкерге арналған қаржы.

Тапсырма 38. Өз бизнесініздің қажеттіліктерін сипаттаңыз. Кесте 21. Бизнес қажеттілігі.

Тапсырма 39. Өз бизнесінің көркемдіктерін жақсарту жоспарын құрыңыз.

Кесте 22. Ғимараттарды жақсарту жоспары

ҒИМАРТТАР МЕН ҚҰРЫЛЫСТАРДЫ ЖАҚСАРТУ			
Бар ғимартты суреттеу	Бағасы	Гимаратты жақсарту қажеттілігін суреттеу	Бюджет
Барлығы:			

Тапсырма 40. Өз бизнесінізге қажетті жабдық, құрал-саймандарды сипаттаңыз.
Кесте 23. Қажетті бүйымдар, мұлік және жабдықтар

ЖАБДЫҚ ЖӘНЕ МУЛІК			
Бар жабдықтар мен мұліктерді суреттеу	бағасы	Қажетті жабдықтар мен мұліктерді суреттеу	бюджет

ҚҰРАЛ-ЖАБДЫҚ ЖӘНЕ МАШИНАЛАР			
Бар құрал-жабдықтарды және машиналарды суреттеу	бағасы	Қажетті құрал-жабдықтар мен машиналарды суреттеу	бюджет

Тапсырма 41. Барлық керекті инвестициялар тізімін жасаңыз.
Кесте 24. Барлық үзак мерзімді инвестициялар

АТЫ	БАҒАСЫ
Фимарат	
Орны және құрал-жабдық	



Тапсырма 42. Жабдық көздерін анықтаңыз

Тапсырма 43. Негізгі қорлардың қызмет мерзімін анықтаңыз.

Кесте 26. Негізгі қорлардың қызмет мерзімі, пайдалы қызмет мерзімінің графигі және амортизация нормасы

№	АТЫ	ЖЫЛЫНА АМОРТИЗАЦИЯ %	ҚЫЗМЕТ МЕРЗІМІ	ЕСКЕРТУЛЕР

Тұсініктемелер

Тапсырма 44. Негізгі қорларға техникалық қызмет көрсетудің уақыты мен түрлерін анықтаңыз.
Кесте 27. Техникалық қызмет көрсету және негізгі қорларды жөндеу

Тапсырма 45. Өз бизнесінізге арналған шығыс материалдары, олардың саны мен бағасын анықтаңыз.
Кесте 28. Шығын материалдарының тізімі, олардың қажетті саны мен бағасы

ШИКІЗАТ	БІР МАТЕРИАЛДЫҢ БАҒАСЫ	ҚАЖЕТТІ САНЫ	ЖАЛПЫ ШЫҒЫНДАР	ЕСКЕРТУЛЕР
A. Өндірістік қажеттіліктегі материалдар				
B. Қосымша өндірістік материалдар				
Материалдық шығындар, барлығы:				

Тапсырма 46. Айналым қаражатының тізімін және олардың түсім көздерін анықтаңыз.

Кесте 29. Айналымдағы қаражат тізімі, олардың тұсу козі және айналымдағы қаражатка бағаның тізімі.

ЖАБДЫҚТАУШЫЛАР ЖӘНЕ ҚАЖЕТТІЛІКТІҢ КӨЗІ					
Өнім және қызметтер	Жабдықтаушылар	Бірлік	Тенге	Шарттар	Түсініктеме

ЖҰМСАЛАТЫН МАТЕРИАЛДАР ТҮРІ (АЙНАЛЫМДАҒЫ)	АЙЛЫҚ ҚҰНЫ	ЖЫЛДЫҚ ҚҰНЫ

Тапсырма 47. Бизнесті жүргізуге қажетті сыртқы қызметтерді және олардың бағасын анықтандыз.
Кесте 30. Қызмет көрсету және негізгі қызметті қолдау

СЫРТҚЫ ҚЫЗМЕТТЕР	АЙЛЫҚ ҚҰНЫ	ЖЫЛДЫҚ ҚҰНЫ

Тапсырма 48. Өз бизнесіңізге қатысты жалпы үстеме шығындарды бағалаңыз.
Кесте 31. Жалпы үстеме шығындар

ШЫҒЫН ТАРМАҒЫ	АЙЫНА КЕТЕТИН ШЫҒЫНДАР	ЖЫЛЫНА КЕТЕТИН ШЫҒЫНДАР
Барлығы:		



Тапсырма 49. Өз бизнесінізге қатысты капиталдың қажеттілігін анықтаңыз.
Кесте 32. Капиталға қажеттілік (қажетті инвестициялар)

ИНВЕСТИЦИЯ ТАРМАҒЫ	АЙЫНА СОМА (ТЕҢГЕМЕН)	ЖЫЛЫНА СОМА (ТЕҢГЕМЕН)
1. Негізгі қорлар		
1.1		
1.2		
1.3		
1.4		
1.5		
1.6		
Барлығы:		
2. Операция алдындағы шығындар		
1.1		
1.2		
1.3		
1.4		
1.5		
1.6		
Барлығы:		
3. Айналым капиталы		
1.1		
1.2		
1.3		
1.4		
1.5		
1.6		
Жиынтығы:		
Барлығы:		

Тапсырма 50. Өз бизнесінде үшін капитал көздерін көрсетіңіз.
Кесте 33. Қаржылық жоспар және несиені алуға мұқтаждық

Қажетті сома _____ тенге.

КАПИТАЛ КӨЗІ	СОМА (ТЕҢГЕ)
Банк несиесі	
Барлығы:	

Тапсырма 51. Өз бизнесінде тиісті кіріс және шығыс жоспарының болжамын жасаңыз.
Кесте 34. Табыс және шығыс жоспары

ТАРМАҒЫ	АЙЫНА (ТЕҢГЕ)	ЖЫЛЫНА (ТЕҢГЕ)
Табыстар:		
Тауарды сатудан		
Қызмет көрсетуді сатудан		
Барлық табыстар:		
Шығын (алу):		
Сатып алғынған тауарлар бағасы		
Айналымдағы тауарлар бағасы		
Айналымдағы емес материалдар бағасы		
Банкке несиені қайтару		
Банк несиесі бойынша пайыздар		
Туыстардың қарызын қайтару		
Амортизациялық бөлу(жинақтау)		

Патенттің, біржолғы талонның бағасы		
Жылжымайтын мүлік салығы		
Барлық шығындар		
Таза табыс. Табыстан шығынды алу.		

Тапсырма 52. Өз бизнесінізге қатысты табыстылық болжамын жасаныз.

Кесте 35. Рентабельділікті есептеу

ПАЙДА	ШЫҒЫНДАР	ПАЙДА/ШЫҒЫНДАР *100%

Тапсырма 53. Өз өніміңіз немесе қызметтіңіздің өзіндік құнын есептеңіз.

Кесте 36. Өнім бірлігінің өзіндік құнын есептеу

Өнім аты	Шикізат пен материалдардың жалпы бағасы (сатып алынған таураалардың) (A)	Басқа шығындардың жалпы мөлшері (B)	Енбектің жалпы бағасы (B)	Өнім/қызмет көрсету бірлігінің саны (C)	Бір өнімнің өзіндік құны (A+B+C)/

Тапсырма 54. Өз бизнесіндең қатысты баланстың болжамын жасаңыз.
Кесте 37. Баланстық есеп

БАЛАНС	ЖЫЛДЫҢ БАСЫНДА	ЖЫЛДЫҢ АЯҒЫНДА
<i>Активтер</i>		
Күнделікті активтер		
Негізгі қарожат		
(амортизацияны алу)		
<i>Барлық активтер</i>		
<i>Міндеттемелер</i>		
Туыстардың жұмсаған қаржысы		
Серіктестердің жұмсаған қаржысы		
Несиелер		
<i>Барлық міндеттемелер</i>		
<i>Капитал және оның құрылымы</i>		
Құрылтайшы капитал		
Басқа қаржы жұмсау		

Тапсырма 55. Келесідей шарттар үшін несие пайдалылығының есебін шығарыңыз.
Кесте 38. Несиенің пайдасын есептеу

ҚАРЖЫ САЛУ	ТАБЫС	КАПИТАЛ ТАБЫСТЫЛЫФЫ
Несиелік емес иықпен:		
150 000 тенге	80 000 тенге	
ҚАРЖЫ САЛУ	ТАБЫС	КАПИТАЛ ТАБЫСТЫЛЫФЫ
Несиелік иықпен		
Сіздің қаржатыңыз:		
150 000 тенге	80 000 тенге	
Банк несиесі		
100 000 тенге	53 333	
Банкілік пайыз – 20%		

Есеп жасау орны.

Тапсырма 56. Мына сұраққа жауап беріңіз. Неліктен банкпен жұмысты негұрлым ерте бастаған жөн?

Тапсырма 57. Мына сұраққа жауап беріңіз. Несие алудың пайдасы неде?

Тапсырма 58. Мына сұраққа жауап беріңіз. Несиелердің қандай түрлері бар?

Тапсырма 59. Мына сұраққа жауап беріңіз. Несие не үшін қажет болады?

Тапсырма 60. Мына сұраққа жауап беріңіз. Банкті қалай таңдау керек?

Тапсырма 61. Мына сұраққа жауап беріңіз. Банкілік несиені алу үшін қандай құжаттарды дайындау керек?

6-тақырып. Қызметкерлерді басқару

Тапсырма 62. Өз бизнесінде үшін керекті бизнес қызметкерлерінің біліктілігін анықтаңыз.
Кесте 39. Қызметкердің лауазымы, біліктілігі және тәжірибелілігі

ЛАУАЗЫМЫ	МІНДЕТТЕРІ	БІЛІМІ	ДАҒДЫСЫ	ЖЕКЕ ҚАСИЕТТЕРІ

Тапсырма 63. Өз бизнесінде қатысты кадрлық саясаты мен тәртібін сипаттаңыз.
Кесте 40. Кадрлық саясат және тәртіп

Жұмыс уақыты
Демалыс бағдарламасы
Өндірісті басқару
Тренинг жоспары және қызметкерлерді жетілдіру
Косымша женілдіктер мен қызметкерлерге көмек

Тапсырма 64. Мына сұраққа жауап беріңіз. Қызметкерлерді басқарудағы қандай функцияларды білесіз?

Тапсырма 65. Жұмысқа қабылдаған кезде үміткерлердің қандай қасиетін анықтау керек?

Тапсырма 66. Мына сұраққа жауап беріңіз. Адамдардың қандай себептері бар?

Тапсырма 67. Мына сұраққа жауап беріңіз. Еңбек заңнамасын реттейтін не?

Тапсырма 68. Мына сұраққа жауап беріңіз. Еңбек келісімшарты қандай жағдайда белгісіз мерзімге жасалған деп танылады?



7-тақырып. Кәсіпкерліктің заңдық аспектілері

Тапсырма 69. Әртүрлі кәсіпкерлік формаларының жақсы және жаман жақтарын жазыңыз.
Кесте 41. Кәсіпкерліктің әр түрлері мен формаларының оң және теріс жақтары

ТҮРІ ЖӘНЕ ФОРМАСЫ	ОҢ ЖАҒЫ	ТЕРИС ЖАҒЫ
<i>Жеке кәсіпкерлік</i>		
Біржолғы талон		
Патент		
Жеңілдетілген салық декларациясы бойынша жұмыс істейтін жеке кәсіпкер		
Төлейтін жерде салықты ұстап қалатын жеке кәсіпкер		
Жалпы бекітілген салық тәртібімен жұмыс істейтін жеке кәсіпкер		
<i>Бірлескен кәсіпкерлік</i>		
Ерлі-зайыптылар кәсіпкерлігі		
Ортақ меншік негізіндегі отбасылық кәсіпкерлік		
Отбасылық кәсіпкерлік – шаруа (фермерлік) қожалығы		
Қаралайым серіктестік		
<i>Заңды тұлға</i>		
Толық серіктестік		
Командиттік серіктестік		
Жауапкершілігі шектеулі серіктестік		
Жауапкершілігі қосымша серіктестік		
Өндірістік кооператив		

Тапсырма 70. Мына сұраққа жауап беріңіз. Кәсіпкерліктің қандай формасы Сізге лайық?

Тапсырма 71. Мына сұраққа жауап беріңіз. Өзініз таңдаған кәсіпкерлік форма бойынша кәсіпкер ретінде тіркелу үшін қандай құжаттарды жинау қажет?

Тапсырма 72. Мына сұраққа жауап беріңіз. Сіз өзіңіз үшін салық толеу режимінің қандай түрін таңдадыныз? Неліктен?

Тапсырма 73. Мына сұраққа жауап беріңіз. Егер Сізге тексерумен келсе немесе Сізді өкілетті органға құжаттарды тексеру үшін шақыртып жатса, Сіз қандай әрекет жасауыңыз керек?

Тапсырма 74. Мына сұраққа жауап беріңіз. Егер тексеруші өз құзіретін раdstайтын құжат немесе тексеруді тағайындау туралы актін Сізге ұсынбаса, Сіз қандай іс-әрекет жасауыңыз қажет?

Тапсырма 75. Мына сұраққа жауап беріңіз. Келісімшарт не үшін қажет? Оны қандай жағдайда құру қажет?

Тапсырма 76. Мына сұраққа жауап беріңіз. Әкімшілік қызық бұзушылықтан қалай құтылуға болады?

8-тақырып. Корытынды сабак

Тапсырма 77. Өз бизнесінің проблемаларына баға беріңіз Кесте 42. Мүмкін боларлық мәселелерді бағалау

Оқу семинарына баға беру

Курс аты _____
Күні: _____ *2010 жыл.*
Оқытушы _____

Қадірлі достар!

Біз Сізден, жүргізілген семинарлардың сапасын жетілдіруге көмегінде, семинарды бағалаудың осы формасын толтыруыңызды сұраймыз. Толтырылған формада аты-жөніңізді **корсетпейінді** сұраймыз. Оз бағаңызды бүктесіз көрсетіңізши. Сіздің пікіріңіз, мейлі ол жағымды немесе жағымсыз болсын, біз үшін өте маңызды және келесі шараларды дайындауда назарга аламыз.

(Сіз таңдаған нұсқаны доңгелекпен қоршаңыз, 1 – ең аз балл, 5- ең жоғары балл)

I. КУРС МАЗМҰНЫ

1. Семинардың мазмұнды бөлімін бағалаңыз.	1	2	3	4	5
2. Курсты үйрену үшін уақыт жеткілікті болды ма?	1	2	3	4	5
3. Курс барысында Сіз пайдалы білім алдыңыз ба?	1	2	3	4	5
4. Үлестірмелі материалдың жұмыста пайдасы тиеді.	1	2	3	4	5
5. Оқытушы пәнді білетіндігін көрсетті.	1	2	3	4	5
6. Курс қарапайым тілмен жүргізілді.	1	2	3	4	5
7. Оқыту әдістемесі пәнді менгеруге көмектесті.	1	2	3	4	5
8. Семинардың қаншалықты жақсы ұйымдастырылғанын бағалаңыз.	1	2	3	4	5

9. Семинардың ең мықты тұсы не?

10. Семинардың осал тұсы не?

11. Сіздің тілегіңіз және ұсыныстарыңыз.

12. Сіз бұл курсқа келуге өз достарыңызға кеңес бересіз бе?

Иә	Жоқ
-----------	------------

Егер жоқ болса, онда неге _____

Бірлесіп қызмет еткениңіз үшін алғысымызды білдіреміз!





Экспресс-курс предпринимательства

**Рабочая тетрадь
к «Экспресс-курсу
предпринимательства»**

ОГЛАВЛЕНИЕ

Тема 1. Состояние и проблемы развития предпринимательства в Республике Казахстан	50
Тема 2. Психология предпринимательства	52
Тема 3. Бизнес-план	55
Тема 4. Маркетинг в предпринимательстве	58
Тема 5. Финансы для предпринимателя.	70
Тема 6. Управление персоналом	82
Тема 7. Юридические аспекты предпринимательства	84
Тема 8. Итоговое занятие	86
Приложение 1. Оценка учебного семинара	87

Список заданий

Задание 1. Ответьте на вопрос. Какие признаки рыночной экономики Вы видите в своей повседневной жизни?	50
Задание 2. Ответьте на вопрос. Как влияет рыночная экономика на Вас лично и членов Вашей семьи?	50
Задание 3. Ответьте на вопрос. Какую выгоду можете извлечь Вы и члены Вашей семьи из рыночных отношений?	50
Задание 4. Ответьте на вопрос. Какие действия Вы или члены Вашей семьи намерены предпринять для развития собственного бизнеса?	50
Задание 5. Ответьте на вопрос. Как Фонд «Даму» стимулирует рост доли малого и среднего бизнеса в закупках национальных компаний и государственных организаций?	50
Задание 6. Ответьте на вопрос. Зачем Фонд «Даму» создает специализированные финансовые институты?	51
Задание 7. В таблице, приведенной ниже, отметьте те программы Фонда «Даму», которыми Вы хотели бы воспользоваться.	51
Задание 8. Выполните тест и проанализируйте его результаты.	52
Задание 9. Выполните тест и проанализируйте его результаты.	52
Задание 10. Проведите анализ личных способностей.	53
Задание 11. Ответьте на вопросы. Какие личностные характеристики предпринимателя не были упомянуты преподавателем? Почему Вы считаете их важными?	54
Задание 12. Ответьте на вопрос. Какие этапы создания или развития собственного бизнеса Вы видите?	54
Задание 13. Ответьте на вопрос. Как бы Вы описали успешного предпринимателя?	55
Задание 14. Ответьте на вопрос. Что такая личная независимость?	55
Задание 15. Составьте резюме для своего бизнеса, проекта.	55
Задание 16. Заполните таблицу информацией о Вашем бизнесе.	56
Задание 17. Ответьте на вопрос. Что такое бизнес-план?	57
Задание 18. Ответьте на вопрос. Для кого может составляться бизнес-план?	57
Задание 19. Ответьте на вопрос. Для каких случаев составляется бизнес-план?	57
Задание 20. Ответьте на вопрос. Какие разделы обычно содержит бизнес-план?	57
Задание 21. Ответьте на вопрос. Что могут включать приложения к бизнес-плану?	57
Задание 22. Заполните таблицу с описанием Вашей бизнес-идеи.	58
Задание 23. Проведите анализ ситуации для Вашего бизнеса в таблице, приведенной ниже.	59
Задание 24. Проведите SWOT анализ для своего бизнеса.	60
Задание 25. Проведите SWOT синтез для своего бизнеса.	61
Задание 26. Опишите комплекс маркетинга для своего бизнеса.	62
Задание 27. Сравните свою продукцию или услугу с продукцией или услугами конкурентов.	63
Задание 28. Опишите плюсы и минусы расположения Вашего бизнеса.	64
Задание 29. Дайте краткое описание своих основных покупателей.	64
Задание 30. Опишите потребности основных групп покупателей по отношению к Вашему продукту или услуге.	65
Задание 31. Оцените общую величину спроса на вашу продукцию или услуги.	65
Задание 32. Оцените цену продажи Вашей продукции или услуги.	66
Задание 33. Сделайте прогноз объема продаж своей продукции или услуг по годам.	66
Задание 34. Выработайте стратегию розничного и оптового ценообразования для Вашей продукции или услуг.	67
Задание 35. Опишите возможные маркетинговые мероприятия для Вашего бизнеса.	67
Задание 36. Опишите рекламные средства для Вашего бизнеса.	68
Задание 37. Составьте бюджет маркетинга для Вашего бизнеса.	69
Задание 38. Опишите потребности своего бизнеса.	70
Задание 39. Составьте план улучшения зданий и сооружений для Вашего бизнеса.	70
Задание 40. Опишите необходимые принадлежности, инвентарь и оборудование для Вашего бизнеса.	71

Задание 41. Составьте перечень всех необходимых инвестиций.	71
Задание 42. Определите источники оборудования.	72
Задание 43. Определите срок службы основных фондов.	72
Задание 44. Определите время и вид технического обслуживания основных фондов.	73
Задание 45. Определите расходные материалы, их количество и стоимость для Вашего бизнеса.	74
Задание 46. Определите перечень оборотных средств и источников их поступления.	74
Задание 47. Определите необходимые Вам внешние услуги для ведения бизнеса и их стоимость.	75
Задание 48. Оцените общие накладные расходы для Вашего бизнеса.	75
Задание 49. Оцените потребность в капитале для Вашего бизнеса.	76
Задание 50. Укажите источники капитала для Вашего бизнеса.	77
Задание 51. Составьте прогноз плана доходов и расходов для Вашего бизнеса.	77
Задание 52. Сделайте прогноз рентабельности для Вашего бизнеса.	78
Задание 53. Сделайте расчет себестоимости Ваших продуктов или услуг.	78
Задание 54. Составьте прогноз баланса для Вашего бизнеса.	79
Задание 55. Сделайте расчет выгодности кредита для следующих условий.	80
Задание 56. Ответьте на вопрос. Почему работать с банками стоит начинать как можно раньше?	80
Задание 57. Ответьте на вопрос. Какие выгоды от кредитов Вы знаете?	81
Задание 58. Ответьте на вопрос. Какие виды кредитов существуют?	81
Задание 59. Ответьте на вопрос. Для чего может понадобиться кредит?	81
Задание 60. Ответьте на вопрос. Как правильно выбирать банк?	81
Задание 61. Ответьте на вопрос. Какие документы надо подготовить для получения банковского кредита?	81
Задание 62. Определите квалификацию необходимого для Вашего бизнеса персонала.	82
Задание 63. Опишите кадровую политику и процедуры для Вашего бизнеса.	82
Задание 64. Ответьте на вопрос. Какие функции в управлении персоналом Вы знаете?	83
Задание 65. Ответьте на вопрос. Что необходимо определять в кандидатах при найме?	83
Задание 66. Ответьте на вопрос. Какие мотивы есть у людей?	83
Задание 67. Ответьте на вопрос. Что регулирует трудовое законодательство?	83
Задание 68. Ответьте на вопрос. Когда Трудовой договор считается заключенным на неопределенный срок?	83
Задание 69. Напишите плюсы и минусы различных форм предпринимательства.	84
Задание 70. Ответьте на вопрос. Какую форму предпринимательской деятельности Вам лучше избрать?	85
Задание 71. Ответьте на вопрос. Какие документы необходимо собрать для того, чтобы зарегистрироваться как предприниматель по избранной Вами форме предпринимательской деятельности?	85
Задание 72. Ответьте на вопрос. Какой режим налогообложения Вы избрали для себя? Почему?	85
Задание 73. Ответьте на вопрос. Как Вы должны поступить, если к Вам пришли с проверкой или Вас пригласили в уполномоченный орган для проверки документов?	85
Задание 74. Ответьте на вопрос. Как Вы должны поступить, если проверяющий не предоставил Вам акт о назначении проверки или документов о своих полномочиях?	85
Задание 75. Ответьте на вопрос. Зачем нужен договор? В каких случаях его стоит заключать?	86
Задание 76. Ответьте на вопрос. Как избежать административных правонарушений?	86
Задание 77. Оцените возможные проблемы для Вашего бизнеса.	86

Список таблиц

Таблица 1. Программы поддержки предпринимательства, реализуемые через АО «Фонд развития предпринимательства «Даму».	51
Таблица 2. Тест предпринимательских способностей № 1.	52
Таблица 3. Тест предпринимательских способностей №2.	52
Таблица 4. Анализ личных способностей и талантов.	53
Таблица 5. Общая информация о бизнесе.	56
Таблица 6. Описание бизнес-идеи.	58
Таблица 7. Анализ ситуации.	59
Таблица 8. SWOT анализ.	60
Таблица 9. SWOT синтез.	61
Таблица 10. Комплекс маркетинга.	62
Таблица 11. Сравнение продукции с продукцией конкурентов.	63
Таблица 12. Плюсы и минусы месторасположения бизнеса.	64
Таблица 13. Описание покупателей.	64
Таблица 14. Список основных покупателей и их требований.	65
Таблица 15. Прогнозируемый спрос.	65
Таблица 16. Цена продажи. Сравнение цены продажи с ценами конкурентов.	66
Таблица 17. Прогнозируемый объём продаж по годам.	66
Таблица 18. Стратегия ценообразования.	67
Таблица 19. Рекламные средства.	68
Таблица 20. Бюджет маркетинга.	69
Таблица 21. Потребности бизнеса.	70
Таблица 22. План улучшения зданий и сооружений.	70
Таблица 23. Необходимые принадлежности, инвентарь и оборудование.	71
Таблица 24. Все долгосрочные инвестиции.	71
Таблица 25. Источники оборудования.	72
Таблица 26. Срок службы основных фондов, график полезного срока службы и норма амортизации.	72
Таблица 27. Техническое обслуживание и ремонт основных фондов.	73
Таблица 28. Перечень расходных материалов, их требуемое количество и стоимость.	74
Таблица 29. Перечень оборотных средств, источников их поступления и цен на оборотные средства.	74
Таблица 30. Сервис и поддержка основной деятельности.	75
Таблица 31. Общие накладные расходы.	75
Таблица 32. Потребность в капитале (необходимые инвестиции).	76
Таблица 33. Финансовый план и потребности в получении кредита.	77
Таблица 34. План доходов и расходов.	77
Таблица 35. Расчет рентабельности.	78
Таблица 36. Расчет себестоимости единицы продукции.	78
Таблица 37. Балансовый отчёт.	79
Таблица 38. Расчет выгодности кредита.	80
Таблица 39. Должности, квалификация и опытность персонала.	82
Таблица 40. Кадровая политика и процедуры.	82
Таблица 41. Плюсы и минусы различных видов и форм предпринимательства.	84
Таблица 42. Оценка возможных проблем.	86

Тема 1. Состояние и проблемы развития предпринимательства в Республике Казахстан

Задание 1. Ответьте на вопрос. Какие признаки рыночной экономики Вы видите в своей повседневной жизни?

Задание 2. Ответьте на вопрос. Как влияет рыночная экономика на Вас лично и членов Вашей семьи?

Задание 3. Ответьте на вопрос. Какую выгоду можете извлечь Вы и члены Вашей семьи из рыночных отношений?

Задание 4. Ответьте на вопрос. Какие действия Вы или члены Вашей семьи намерены предпринять для развития собственного бизнеса?

Задание 5. Ответьте на вопрос. Как Фонд «Даму» стимулирует рост доли малого и среднего бизнеса в закупках национальных компаний и государственных организаций?

Задание 6. Ответьте на вопрос. Зачем Фонд «Даму» создает специализированные финансовые институты?

Задание 7. В таблице, приведенной ниже, отметьте те программы Фонда «Даму», которыми Вы хотели бы воспользоваться.

Таблица 1. Программы поддержки предпринимательства, реализуемые через АО «Фонд развития предпринимательства «Даму»

НАЗВАНИЕ ПРОГРАММЫ
Программа мер по развитию микрокредитных организаций в РК на 2008-2012 годы
Программа «Дорожная карта бизнеса 2020»
Программа рефинансирования кредитов субъектов частного предпринимательства «Даму-Өндіріс»
Программа обусловленного размещения средств Фонда в БВУ для последующего микрокредитования женского предпринимательства
Программа финансирования субъектов малого предпринимательства в г. Жанаозен Мангистауской области
Программа финансирования лизинговых сделок субъектов малого и среднего предпринимательства, занятых в сфере обрабатывающей промышленности через БВУ и лизинговые компании
Программа финансовой поддержки МСП «Даму-Регионы II»
Программа бизнес-обучения «Бизнес-Советник»
Выпуск Аналитической книги по МСБ Казахстана
Геоинформационная система Фонда «Даму»
Программа «Даму-Көмек»
Телевизионная передача «Бір болайық» / «Вместе»
Создание Центров поддержки предпринимательства в регионах
Бизнес-портал для дистанционного оказания услуг
Создание Call–центра Фонда «Даму»
Проведение Круглых столов и Форумов малого бизнеса Казахстана
Интернет-проект «Пишем книгу – Путеводитель для МСБ»

Тема 2. Психология предпринимательства

Задание 8. Выполните тест и проанализируйте его результаты.

Таблица 2. Тест предпринимательских способностей № 1

Поставьте «1» напротив тех утверждений, которые отвечают Вашим характеристикам. Будьте с собой честными.

ВОПРОС	ОТВЕТ
1. Я думаю, что успех в моей жизни зависит от меня самого	
2. Ради успеха я могу рискнуть, если даже шансы невелики	
3. Уровень моих требований всегда выше, чем у других	
4. Для меня в деле важен конечный результат, а не процесс	
5. Трудности меня не пугают	
6. Я склонен (-на) руководствоваться больше своим мнением, чем мнением окружающих	
7. Я работоспособен (-на) и трудолюбив (-а)	
8. У меня есть собственные идеи	
9. Я умею находить общий язык с людьми	
10. В достижении своих целей я упрям (-а) и настойчив (-а)	

Итого:

Если Вы набрали 8 и более баллов, то у Вас есть все шансы стать предпринимателем. Если баллов меньше, то это не означает, что предприниматель из Вас не получится. Просто подумайте над ответами, и Вы поймете, какие свои качества Вам стоит развивать.

Проанализируйте свои ответы ниже. Какие из качеств могут оказаться наиболее важными?

Задание 9. Выполните тест и проанализируйте его результаты.

Таблица 3. Тест предпринимательских способностей №2

Поставьте «Х» в поле, которое больше отвечает Вашим качествам. Будьте с собой честными.

№	ХАРАКТЕРИСТИКА	ЯРКО ВЫРАЖЕНО	СРЕДНЕ ВЫРАЖЕНО	СЛАБО ВЫРАЖЕНО
1.	Активность и энергичность			
2.	Здоровье			
3.	Оптимизм			

4.	Склонность к разумному риску			
5.	Личная ответственность			
6.	Стремление бороться и побеждать			
7.	Потребность в общественном признании, уважении			
8.	Умение понять другого человека			
9.	Собственная точка зрения			
10.	Профессионализм в своем деле			
11.	Развитое воображение, фантазия			
12.	Интуиция			
13.	Творческие способности			
14.	Стремление к независимости			
15.	Упорство и настойчивость			
16.	Готовность выполнять любую (грязную) работу			
17.	Готовность решать проблемы			
18.	Уверенность в себе, собственных силах			

Напишите краткий анализ своих ответов.

Задание 10. Проведите анализ личных способностей.

Таблица 4. Анализ личных способностей и талантов

СПОСОБНОСТЬ, УМЕНИЕ	МИНУСЫ	ПЛЮСЫ

Напишите краткий анализ своих ответов.

Задание 11. Ответьте на вопросы. Какие личностные характеристики предпринимателя не были упомянуты преподавателем? Почему Вы считаете их важными?

Задание 12. Ответьте на вопрос. Какие этапы создания или развития собственного бизнеса Вы видите?

Задание 13. Ответьте на вопрос. Как бы Вы описали успешного предпринимателя?

Задание 14. Ответьте на вопрос. Что такое личная независимость?

Тема 3. Бизнес-план

Задание 15. Составьте резюме для своего бизнеса, проекта.

Краткое описание бизнеса, проекта. Краткое описание профиля предприятия (что производит, кто клиенты, оборот и т.д.)

Задание 16. Заполните таблицу информацией о Вашем бизнесе.

Таблица 5. Общая информация о бизнесе

ОБЩАЯ ИНФОРМАЦИЯ				
Название бизнеса				
Адрес				
Телефон		Тип организации		
Регистрация и лицензии:				
Миссия				
Основные виды деятельности:				
Продукция, товары и услуги:				
Руководитель и сотрудники:				
ИМЯ	АДРЕС	РОЛЬ	ОПЫТ	

Задание 17. Ответьте на вопрос. Что такое бизнес-план?

Задание 18. Ответьте на вопрос. Для кого может составляться бизнес-план?

Задание 19. Ответьте на вопрос. Для каких случаев составляется бизнес-план?

Задание 20. Ответьте на вопрос. Какие разделы обычно содержит бизнес-план?

Задание 21. Ответьте на вопрос. Что могут включать приложения к бизнес-плану?

Тема 4. Маркетинг в предпринимательстве

Задание 22. Заполните таблицу описанием Вашей бизнес-идеи.

Таблица 6. Описание бизнес-идеи

ВОПРОС	ВАШ ОТВЕТ
1. Что Вы собираетесь продавать/производить?	
2. Кто будет Вашим покупателем?	
3. Как Вы будете продавать Ваш товар/услугу?	
4. Где Вы будете продавать свой товар/услугу?	
5. Какую пользу принесет Ваш товар покупателю/обществу?	

Задание 23. Проведите анализ ситуации для Вашего бизнеса в таблице, приведенной ниже.

КОНКУРЕНЦИЯ

Задание 24 . Проведите SWOT анализ для своего бизнеса.

Таблица 8. SWOT анализ

СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ БИЗНЕСА	СЛАБЫЕ СТОРОНЫ БИЗНЕСА

ВНЕШНИЕ ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ БИЗНЕСА	ВНЕШНИЕ УГРОЗЫ ДЛЯ БИЗНЕСА

Задание 25. Проведите SWOT синтез для своего бизнеса.

Таблица 9. SWOT синтез

РЕШЕНИЯ: СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ - ВОЗМОЖНОСТИ	РЕШЕНИЯ: СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ -УГРОЗЫ
РЕШЕНИЯ: СЛАБЫЕ СТОРОНЫ - ВОЗМОЖНОСТИ	РЕШЕНИЯ: СЛАБЫЕ СТОРОНЫ -УГРОЗЫ

Задание 26. Опишите комплекс маркетинга для своего бизнеса.

Таблица 10. Комплекс маркетинга

ВОПРОС	ВАШ ОТВЕТ
1. Продукт. Опишите свой продукт/услугу. Что они будут из себя представлять?	
2. Место. Опишите место продажи продукта или оказания услуги. Обоснуйте свой выбор.	
3. Цена. Опишите цену и обоснуйте ее.	
4. Продвижение. Опишите методы продвижения, вид рекламы. Обоснуйте свой выбор.	
5. Участники. Опишите всех тех людей, с которыми Вы будете связаны в бизнесе. Включите как описание внешних контактов, так и описание сотрудников, которые Вам понадобятся.	

<p>6. Физические свидетельства.</p> <p>6.1. Опишите физические (материальные) свидетельства качества выпускаемой продукции, оказанной услуги.</p> <p>6.2. Опишите физическое окружение, в котором будут оказываться услуги, происходить продажи. Как должно быть устроено помещение? Как должно выглядеть это помещение и то, что его окружает?</p>	
<p>7. Процесс. Опишите процесс оказания услуги. Как этот процесс будет демонстрировать качество услуги?</p>	

Задание 27. Сравните свою продукцию или услугу с продукцией или услугами конкурентов.

Таблица 11. Сравнение продукции с продукцией конкурентов

ХАРАКТЕРИСТИКИ	ПРЕДПОЛАГАЕМЫЙ БИЗНЕС	КОНКУРЕНТ 1	КОНКУРЕНТ 2	КОНКУРЕНТ 3
<p>Качество</p> <p>Цена</p> <p>Время доставки</p> <p>Название марки</p> <p>Многократность использования</p> <p>Вкус</p> <p>Прочее:</p>				



Комментарии к сравнению продуктов или услуг.

Задание 28. Опишите плюсы и минусы расположения Вашего бизнеса.

Таблица 12. Плюсы и минусы месторасположения бизнеса

ПЛЮСЫ	МИНУСЫ

Задание 29. Дайте краткое описание своих основных покупателей.

Таблица 13. Описание покупателей

НАЗВАНИЕ ГРУППЫ	ХАРАКТЕРИСТИКИ ГРУППЫ: ВОЗРАСТ, ОБРАЗОВАНИЕ, РАЗМЕР, МЕСТО, ОБЪЕМ ПОТРЕБЛЕНИЯ И Т.Д.	ПРИМЕЧАНИЯ

Задание 30. Опишите потребности основных групп покупателей по отношению к Вашему продукту или услуге.

Таблица 14. Список основных покупателей и их требований

Задание 31. Оцените общую величину спроса на вашу продукцию или услуги.

Таблица 15. Прогнозируемый спрос

НАИМЕНОВАНИЕ	КОЛИЧЕСТВО	СУММА (В ТЕНГЕ)

Задание 32. Оцените цену продажи Вашей продукции или услуги.

Таблица 16. Цена продажи. Сравнение цены продажи с ценами конкурентов

Цены конкурентов

Задание 33. Сделайте прогноз объема продаж своей продукции или услуг по годам.

Таблица 17. Прогнозируемый объём продаж по годам

Задание 34. Выработайте стратегию розничного и оптового ценообразования для Вашей продукции или услуг.

Таблица 18. Стратегия ценообразования

Задание 35. Опишите возможные маркетинговые мероприятия для Вашего бизнеса.

Задание 36. Опишите рекламные средства для вашего бизнеса.

Таблица 19. Рекламные средства

Задание 37. Составьте бюджет маркетинга для Вашего бизнеса.

Таблица 20. Бюджет маркетинга

М е с я ц ы

СТАТЬИ	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Прогнозируемый объем продаж												
Расходы на маркетинг:												
Реклама												
1.												
2.												
3.												
4.												
Распространение												
1.												
2.												
3.												
4.												
Продажи												
1.												
2.												
3.												
4.												
Итого, расходы на маркетинг												
Соотношение расходов на маркетинг к объему продаж (%)												

Тема 5. Финансы для предпринимателя

Задание 38. Опишите потребности своего бизнеса.

Таблица 21. Потребности бизнеса

МЕСТО И ОБОРУДОВАНИЕ			
Описание месторасположения:			
Описание размеров и площадей:			
Описание необходимого оборудования:			

Задание 39. Составьте план улучшения зданий и сооружений для Вашего бизнеса.

Таблица 22. План улучшения зданий и сооружений

УЛУЧШЕНИЕ ЗДАНИЙ И СООРУЖЕНИЙ			
Описание имеющегося здания	Стоимость	Описание необходимого улучшения здания	Бюджет
Всего:			

Задание 40. Опишите необходимые принадлежности, инвентарь и оборудование для Вашего бизнеса.
Таблица 23. Необходимые принадлежности, инвентарь и оборудование

ПРИНАДЛЕЖНОСТИ И ИНВЕНТАРЬ

Описание имеющихся принадлежностей и инвентаря	Стоимость	Описание необходимых принадлежностей и инвентаря	Бюджет

ОБОРУДОВАНИЕ И МАШИНЫ

Описание имеющегося оборудования и машин	Стоимость	Описание необходимого оборудования и машин	Бюджет

Задание 41. Составьте перечень всех необходимых инвестиций.
Таблица 24. Все долгосрочные инвестиции

НАИМЕНОВАНИЕ	СТОИМОСТЬ
Здание	
Место и оборудование	



Итого:	

Задание 42. Определите источники оборудования

Таблица 25. Источники оборудования

ОБОРУДОВАНИЕ, ИНСТРУМЕНТЫ И ПРИСПОСОБЛЕНИЯ	ПОСТАВ- ЩИКИ	ЦЕНА ЗА ЕДИНИЦУ	КОЛИ- ЧЕСТВО ЕДИНИЦ	ОБЩАЯ СТОИ- МОСТЬ	УСЛО- ВИЯ ПОКУП- КИ
Затраты, итого:					

Задание 43. Определите срок службы основных фондов.

Таблица 26. Срок службы основных фондов, график полезного срока службы и норма амортизации

№	НАИМЕНОВАНИЕ	% АМОРТИЗАЦИИ В ГОД	СРОК СЛУЖБЫ	ПРИМЕЧАНИЕ

Комментарии: _____

Задание 44. Определите время и вид технического обслуживания основных фондов.

Таблица 27. Техническое обслуживание и ремонт основных фондов

Комментарии: _____

Задание 45. Определите расходные материалы, их количество и стоимость для Вашего бизнеса.

Таблица 28. Перечень расходных материалов, их требуемое количество и стоимость

СЫРЬЕ	ЦЕНА ЗА ЕДИНИЦУ МАТЕРИАЛОВ	ТРЕБУЕМОЕ КОЛИЧЕСТВО	ОБЩИЕ ИЗДЕРЖКИ	ПРИМЕЧАНИЯ
A. Материалы производственного назначения				
B. Вспомогательные производственные материалы				
Материальные затраты, итого:				

Задание 46. Определите перечень оборотных средств и источников их поступления.

Таблица 29. Перечень оборотных средств, источников их поступления и цен на оборотные средства

ПОСТАВЩИКИ И ИСТОЧНИКИ НЕОБХОДИМОГО					
Продукты и услуги	Поставщики	Единица	Тенге	Условия	Пояснения

ВИД РАСХОДНЫХ МАТЕРИАЛОВ (ОБОРОТНЫЕ)	СТОИМОСТЬ В МЕСЯЦ	СТОИМОСТЬ В ГОД

Задание 47. Определите необходимые Вам внешние услуги для ведения бизнеса и их стоимость.

Таблица 30. Сервис и поддержка основной деятельности

ВНЕШНИЕ УСЛУГИ	СТОИМОСТЬ В МЕСЯЦ	СТОИМОСТЬ В ГОД

Задание 48. Оцените общие накладные расходы для Вашего бизнеса.

Таблица 31. Общие накладные расходы

СТАТЬЯ РАСХОДОВ	РАСХОДЫ В МЕСЯЦ	РАСХОДЫ В ГОД
Итого:		

Задание 49. Оцените потребность в капитале для Вашего бизнеса.
Таблица 32. Потребность в капитале (необходимые инвестиции)

СТАТЬИ ИНВЕСТИЦИЙ	СУММА (В ТЕНГЕ) В МЕСЯЦ	СУММА (В ТЕНГЕ) В ГОД
1. Основные фонды		
1.1		
1.2		
1.3		
1.4		
1.5		
1.6		
Итого:		
2. Предоперационные расходы		
1.1		
1.2		
1.3		
1.4		
1.5		
1.6		
Итого:		
3. Оборотный капитал		
1.1		
1.2		
1.3		
1.4		
1.5		
1.6		
Итого:		
Всего:		

Задание 50. Укажите источники капитала для Вашего бизнеса.

Таблица 33. Финансовый план и потребности в получении кредита

Требуемая сумма _____ тенге.

ИСТОЧНИК КАПИТАЛА	СУММА (ТЕНГЕ)
Кредит банка	
Итого:	

Задание 51. Составьте прогноз плана доходов и расходов для Вашего бизнеса.

Таблица 34. План доходов и расходов

СТАТЬЯ	В МЕСЯЦ (ТЕНГЕ)	В ГОД (ТЕНГЕ)
<i>Доходы:</i>		
От продажи товаров		
От продажи услуг		
<i>Всего доходы:</i>		
<i>Расходы (минус):</i>		
Стоимость закупленных товаров		
Стоимость оборотных материалов		
Стоимость необоротных материалов		
Возврат кредита банку		
Проценты по кредиту банка		
Возврат долгов родственникам		
Амортизационные отчисления (накопления)		



Стоимость патента, разового талона		
Налоги на недвижимость		
Всего расходов		
Чистая прибыль. Доходы минус расходы		

Задание 52. Сделайте прогноз рентабельности для Вашего бизнеса.

Таблица 35. Расчет рентабельности

ПРИБЫЛЬ	ЗАТРАТЫ	ПРИБЫЛЬ/ЗАТРАТЫ *100%

Задание 53. Сделайте расчет себестоимости Ваших продуктов или услуг.

Таблица 36. Расчет себестоимости единицы продукции

Наименование продукта	Общая стоимость сырья и материалов (закупленного товара) (A)	Общий объем других затрат (Б)	Общая стоимость труда (В)	Количество единиц продукции/услуг (C)	Себестоимость единицы продукции (A+B+V)/C

Задание 54. Составьте прогноз баланса для Вашего бизнеса.

Таблица 37. Балансовый отчёт

БАЛАНС	НА НАЧАЛО ГОДА	НА КОНЕЦ ГОДА
<i>Активы</i>		
Текущие активы		
Основные средства		
(минус амортизация)		
<i>Всего активов</i>		
<i>Обязательства</i>		
Вложения родственников		
Вложения партнеров		
Кредиты		
<i>Всего обязательств</i>		
<i>Капитал и его структура</i>		
Учредительный капитал		
<i>Другие вложения</i>		

Задание 55. Сделайте расчет выгодности кредита для следующих условий.

Таблица 38. Расчет выгодности кредита

ВЛОЖЕНИЯ	ДОХОД	ДОХОДНОСТЬ НА КАПИТАЛ
Без кредитного плеча:		
150 000 тенге	80 000 тенге	
ВЛОЖЕНИЯ	ДОХОД	ДОХОДНОСТЬ НА КАПИТАЛ
С кредитным плечом:		
Ваши средства		
150 000 тенге	80 000 тенге	
Кредит банка		
100 000 тенге	53 333	
Банковский процент – 20%		

Место для расчетов.

Задание 56. Ответьте на вопрос. Почему работать с банками стоит начинать как можно раньше?

Задание 57. Ответьте на вопрос. Какие выгоды от кредитов Вы знаете?

Задание 58. Ответьте на вопрос. Какие виды кредитов существуют?

Задание 59. Ответьте на вопрос. Для чего может понадобиться кредит?

Задание 60. Ответьте на вопрос. Как правильно выбирать банк?

Задание 61. Ответьте на вопрос. Какие документы надо подготовить для получения банковского кредита?



Тема 6. Управление персоналом

Задание 62. Определите квалификацию необходимого для Вашего бизнеса персонала.
Таблица 39. Должность, квалификация и опытность персонала

ДОЛЖНОСТЬ	ОБЯЗАННОСТИ	ЗНАНИЯ	НАВЫКИ	ЛИЧНЫЕ КАЧЕСТВА

Задание 63. Опишите кадровую политику и процедуры для Вашего бизнеса.
Таблица 40. Кадровая политика и процедуры

Часы работы
Программа отпусков
Управление производством
План тренингов и развития персонала
Дополнительные льготы и помощь персоналу

Задание 64. Ответьте на вопрос. Какие функции в управлении персоналом Вы знаете?

Задание 65. Ответьте на вопрос. Что необходимо определять в кандидатах при найме?

Задание 66. Ответьте на вопрос. Какие мотивы есть у людей?

Задание 67. Ответьте на вопрос. Что регулирует трудовое законодательство?

Задание 68. Ответьте на вопрос. Когда Трудовой договор считается заключенным на неопределенный срок?

Тема 7. Юридические аспекты предпринимательства

Задание 69. Напишите плюсы и минусы различных форм предпринимательства.

Таблица 41. Плюсы и минусы различных видов и форм предпринимательства

ВИД И ФОРМА	ПЛЮСЫ	МИНУСЫ
<i>Индивидуальное предпринимательство</i>		
Разовый талон		
Патент		
Индивидуальный предприниматель, работающий по упрощенной налоговой декларации		
Индивидуальный предприниматель с удержанием налогов у места выплаты		
Индивидуальный предприниматель с общеустановленным налоговым режимом		
<i>Совместное предпринимательство</i>		
Предпринимательство супругов		
Семейное предпринимательство на базе общей собственности		
Семейное предпринимательство – крестьянское (фермерское) хозяйство		
Простое товарищество		

Задание 70. Ответьте на вопрос. Какую форму предпринимательской деятельности Вам лучше избрать?

Задание 71. Ответьте на вопрос. Какие документы необходимо собрать для того, чтобы зарегистрироваться как предприниматель по избранной Вами форме предпринимательской деятельности?

Задание 72. Ответьте на вопрос. Какой режим налогообложения Вы избрали для себя? Почему?

Задание 73. Ответьте на вопрос. Как Вы должны поступить, если к Вам пришли с проверкой или Вас пригласили в уполномоченный орган для проверки документов?

Задание 74. Ответьте на вопрос. Как Вы должны поступить, если проверяющий не предоставил Вам акт о назначении проверки или документов о своих полномочиях?

Задание 75. Ответьте на вопрос. Зачем нужен договор? В каких случаях его стоит заключать?

Задание 76. Ответьте на вопрос. Как избежать административных правонарушений?

Тема 8. Итоговое занятие

Задание 77. Оцените возможные проблемы для Вашего бизнеса.

Таблица 42. Оценка возможных проблем

Приложение 1

ОЦЕНКА УЧЕБНОГО СЕМИНАРА

Название курса _____
Дата: _____ 2010 года.
Преподаватель _____

Дорогие друзья!

Мы просим Вас заполнить эту Форму оценки семинара, чтобы помочь нам в совершенствовании качества проводимых семинаров. Просим Вас не указывать имена на заполняемых формах. Пожалуйста, будьте искренни в своих оценках. Ваше мнение, независимо от того, насколько оно будет положительное или критическое, очень важно для нас и будет принято во внимание при подготовке последующих мероприятий.

(обведите кружком выбранный Вами вариант, где 1 является минимальным баллом, а 5 – максимальным)

I. СОДЕРЖАНИЕ КУРСА

1. Оцените содержательную часть семинара	1	2	3	4	5
2. Достаточно ли было времени для изучения курса?	1	2	3	4	5
3. В ходе курса получены полезные для Вас знания	1	2	3	4	5
4. Раздаточный материал будет полезен в работе	1	2	3	4	5
5. Преподаватель продемонстрировал владение предметом	1	2	3	4	5
6. Курс был изложен доступным языком	1	2	3	4	5
7. Методика преподавания способствовала усвоению предмета	1	2	3	4	5
8. Оцените, насколько хорошо был организован семинар	1	2	3	4	5

9. Что явилось самой сильной стороной семинара?

10. Что явилось слабой стороной семинара?

11. Ваши пожелания и рекомендации

12. Порекомендуете ли вы этот курс своим друзьям

Да Нет

Если нет, то почему

Благодарим за сотрудничество!

