

**Джолдасбаева Г. К.
Уркумбаева А. Р.**

БИЗНЕС ЖОСПАРЛАУ

Оқу- құралы

Алматы – 2019

**ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫ БІЛІМ ЖӘНЕ ҒЫЛЫМ МИНИСТРЛІГІ
АЛМАТЫ ТЕХНОЛОГИЯЛЫҚ УНИВЕРСИТЕТІ**

**Джолдасбаева Гульнар Каримовна
Уркумбаева Асия Рахимжановна**

БИЗНЕС ЖОСПАРЛАУ

Оқу-құралы

Алматы – 2019

УДК 005 (075. 8)
ББК 65. 290-2я73
Д37

*Баспаға Алматы технологиялық университетінің
ғылыми - әдістемелік кеңесі шешімімен ұсынылған
(хаттама № 4, «20» ақпан 2019 жыл)*

Пікір жазғандар:

Тинасилов М. Д. – Қазақстан-ресей медициналық университеті, э.ғ.д., профессор;

Дауылбаев К. Б. - Алматы технологиялық университеті, э.ғ.д., профессор

Д 37 **Джолдасбаева Г. К., Уркумбаева А. Р. Бизнес жоспарлау: Оқу құралы.** – Алматы: АТУ, 2019. – 206 б.

ISBN 978-601-332-106-6

Бұл ұсынылып отырған оқу құралында бизнес жоспарлаудың қазіргі экономикаға сай әрбір кәсіпкер өзінің ісін бастау кезінде экономикалық, материалдық, еңбек және интеллектуалдық ресурстарда қажеттілігін, оларды алу көздерін анықтау керек, сонымен қатар, кәсіпорын жұмысы ағымында сол ресурстарды пайдалану тиімділігін дәл есептеуі әдістері ұсынылады.

«Бизнес жоспарлау» оқу құралы экономикалық оқу орындарының студенттеріне, магистранттарына және кәсіпкерлерге арналған.

«Экономика» және «Менеджмент» мамандығына «Бизнес жоспарлау» оқу құралы ашық басылымға және оқу процесінде қолдануға ұсынылды.

УДК 005 (075. 8)
ББК 65. 290-2я73

ISBN 978-601-332-106-6

© АТУ, 2019

© Джолдасбаева Г. К., Уркумбаева А. Р.

МАЗМҰНЫ

АЛҒЫ СӨЗ.....	6
1. БИЗНЕС- ЖОСПАРДЫ НЕ ҮШІН ЖАСАЙДЫ?	7
1. 1. Бизнес-жоспар ұғымы.....	7
1. 2. Бизнес-жоспардың мақсаттары.....	8
1. 3. Бизнес-жоспарды жасау.....	8
1. 4. Бизнес-жоспардың құрылымы.....	8
2. БИЗНЕС-ЖОСПАР	9
2. 1. Бизнес-жоспардың түйіні.....	9
2. 2. Кәсіпорын.....	9
2. 3. Кәсіпорынды басқару.....	10
2. 4. Маркетингтік шаралар.....	10
2. 5. Өндірістік жоспар.....	11
2. 6. Кәсіпорын мақсаттары.....	14
2. 7. Тәуекелділікті бағалау мен сақтандыру.....	14
2. 8. Қаржы жоспары.....	14
2. 9. Қаржылық ақпарат.....	15
2.10. Заңдық жоспар.....	16
3. ИНВЕСТИЦИЯЛЫҚ ЖОБА	17
3. 1. Инвестициялық жобаның қысқаша сипаттамасы	17
3. 2. Техникалық бөлім.....	18
3. 3. Коммерциялық бөлім	19
3. 4. Ұйымдық бөлім	20
3. 5. Әлеуметтік бөлім.....	21
3. 6. Қаржы бөлімі	21
3. 7. Экологиялық бөлім	22
3. 8. Экономикалық бөлім.....	22
4. ЖОБАНЫҢ ТИІМДІЛІГІН ЕСЕПТЕУ	23
4. 1 Есептеу шарттары.....	23
4. 2. Пайда мен зиянды есептеу	23
4. 3. Жиынтық көрсеткіш.....	26
4. 4. Жобаны іске асырудың экономикалық мақсатқа сәйкестігі.....	27
5. БИЗНЕС-ЖОБАНЫҢ ҰСЫНЫЛАТЫН ҚҰРАМЫ.....	29
ЖОБАНЫҢ (ТЕХНИКАЛЫҚ-ЭКОНОМИКАЛЫҚ ТҮСІНІКТЕМЕСІ).....	29
5. 1. Негізгі жалпы мәліметтер және шарттар	29
5. 2. Коммерциялық бөлім	29
5. 3. Жоба бойынша техникалық бөлім және сатып алулар	31
5. 4. Экологиялық бөлім	38
5. 5. Институционалдық бөлім	38
5. 6. Қаржылық бөлім.....	39
5. 7. Қаржылық бөлім.....	40
5. 8. Жобалық тәуекелдер	40
6. БИЗНЕСТІ БАҒАЛАУДЫҢ НЕГІЗГІ ТҮСІНІКТЕРІ	41

6.1 Бағалаудың мақсаттары мен құн түрлері.....	41
6.2 Құн бағалауының принциптері.....	44
6.3. Өндіріс мүлкінің құнына әсер ететін қағидалар	48
6.4. Бағалау технологиясындағы қаржылық математиканың негізі	52
7. БИЗНЕСТІ БАҒАЛАУДЫҢ САЛЫСТЫРМАЛЫ ТӘСІЛІ	64
7.1. Салыстырмалы тәсілге жалпы сипаттама	64
7.2. Салыстырмалы тәсілдің әдістері.....	66
8. ШЫҒЫН ТӘСІЛДІ БИЗНЕСТІ БАҒАЛАУ.....	80
9. ИНВЕСТИЦИЯЛЫҚ ЖОБАЛАРДЫҢ НӘТИЖЕЛІЛІГІН БАҒАЛАУ	83
9.1. Анықтама, инвестициялық жобаның мәні және өткізу деңгейлері	85
9.2 Инвестициялық жобаларды қаржыландырудың көздері мен тәсілдері ...	91
9.3 Инвестициялық жобаны бағалаудың негізгі критерийлері мен әдістері... 94	
10. ПРОЕКТ EXPERT жүйесін қолдану арқылы бизнес-жоспарлар мен инвестициялық жобаларды зерттеу жұмысы	103
СӨЗДІК.....	157
«БИЗНЕС-ЖОСПАРЛАУ» пәнінен өзін-өзі тексеру тест сұрақтары.....	166
ӘДЕБИЕТТЕР ТІЗІМІ.....	209

АЛҒЫ СӨЗ

Нарықтық экономика жағдайында кәсіпкерлер өздерінің қызметтерін нақты және дәл жоспарлаусыз белгілі-бір жетістікке жете алмайды. Сондай-ақ, олар мақсатты нарық жағдайы туралы ақпаратты, бәсекелестердің жағдайы туралы және өзіне қатысты перспективаларды және мүмкіндіктері туралы ақпараттарды үнемі жинап, оларды аккумуляциялау қажет.

Әрбір кәсіпкер өзінің ісін бастау кезінде қаржылық, материалдық, еңбек және интеллектуалдық ресурстарда қажеттілігін, оларды алу көздерін анықтау керек, сонымен қатар, фирма жұмысы ағымында сол ресурстарды пайдалану тиімділігін дәл есептеуі қажет.

Кәсіпкерліктің формаларының көптүрлілігіне қарамастан, оларға тән ортақ коммерциялық қызметтердің бүкіл салаларында қолданылатын маңызды ережелер бар. Олар уақытылы дайындалуға және потенциалды қиындықтар мен қауіптерді шеттеп өтуге, сәйкесінше алдыға қойған мақсаттарға жетудегі тәуекелдерді төмендетуге мүмкіндік береді.

Маңызды міндет – инвестиция тарту мәселесі болып табылады, соның ішінде шетел елдерінен тартылатын инвестициялар. Бұл үшін инвестициялауды қажет ететін жобалардың (ұсыныстардың) рәсімделуін негіздеу және аргументтеу керек. Осындай және тағы басқа мақсаттарда бизнес-жоспар қолданылады.

Нарықтық экономикада бизнес-жоспар кәсіпкерліктің барлық сфераларында қолданылатын жұмыс инструменті болып табылады. Бизнес-жоспар фирманың қызмет ету процесін сипаттайды, сонымен қатар, қалайша сол жобаның басқарушылары өз мақсаттары мен міндеттеріне, соның ішінде жұмыстың табыстылығына жететіндігін көрсетеді. Жақсы дайындалған бизнес-жоспар фирмаға өсуге, нарықта жаңа позицияларға шығуға және өзінің дамуының перспективті жоспарын жасауға көмектеседі. Бизнес-жоспар – тұрақты құжат болып табылады, бірақ ол жүйелі түрде оған түзетулер енгізу арқылы жаңартылып отырады, өйткені фирма және фирма қызмет ететін нарық үнемі өзгерістерге ұшырайды.

Бизнес-жоспардың шешетін негізгі мәселелері:

- фирма дамуының мақсатты экономикалық бағытталуын негіздейді;
- қызметтің күтілетін қаржылық нәтижелерін, бірінші кезекте сатулар көлемі, табыс, капиталға пайданы есептеуге көмектеседі;
- таңдалған стратегияны іске асырудың таңдалған қаржылық көздерін, яғни қаржылық ресурстарды концентрациялау тәсілдерін анықтайды;
- жоспарды іске асыруға қабілеттілігі бар қызметкерлерді жинау;

Әрбір мәселе басқалармен бірге өзара қатынасуы арқылы ғана шешіледі. Бизнес-жоспардың негізгі орталығы – қаржылық ресурстарды концентрациялау. Тек бизнес-жоспар ғана компанияның капиталын өсірудің маңызды құралы бола алады. Қазіргі нарықтық экономика жағдайында бүкіл қаржылық секторда, соның ішінде инвестициялауда қолданылатын ең маңызды құжат – бизнес-жоспар болып табылады.

1. БИЗНЕС- ЖОСПАРДЫ НЕ ҮШІН ЖАСАЙДЫ?

1.1. Бизнес-жоспар ұғымы.

Бизнес-жоспар жоспарлау жүйесіндегі қоғам мақұлдаған, әр түрлі ұйымдық-құқықтық нысандағы кәсіпкерлік құрылымдар пайдаланатын жүйе жол. Бизнес нарықтық экономика жағдайындағы субъектінің (кәсіпорынның) пайда табуға бағытталған экономикалық қызметі. Бизнес жоспар субъект ұйымдастырып отырған өндірістің, қызмет көрсету т. б. мақсаттары мен оған жету жолдарын анықтау. Әдетте ол 3-5 жылға жасалады. Кәсіпкер үшін бизнес-жоспар дайындаудың қажет болуы мынадай пікірлерден туындайды:

Біріншіден, бизнес-жоспарды нарықтық экономиканың стихиялы өміріне өз ісінің қалыптасу процестерінде өз бағытын салыстырып, дұрыстауға мүмкіндік береді. Оның қалыптасу процесі ойға алған кәсіпорынға парасатты көзқараспен қарауға, оның күшті (құдіретті) және нашар жақтарын анықтауға, сәтсіздікке ұшырау қызметінен сақтануға жәрдемдеседі. Егер, ойлаған бизнес айтарлықтай тартымды, пайдалы болмай шықса, дер кезінде одан бас тартуға береді.

Екіншіден, бизнес-жоспар кәсіпорынның күнделікті қызметін басқару құралы болып саналады, жоспарланған нәтижеге қол жететіндігіне сенуге жәрдемдеседі, пайда болған проблемаларды анықтауға және оларды шешуге бағытталған кешенді шаралар дайындауға мүмкіндік береді. Бизнес – жоспар өндірісті кеңейту барысында приоритетті бағыттарды айқындау үшін де пайдалануы мүмкін. Сауатты дайындалған бизнес-жоспар оның орындау механизмдерін өз уақытымен жүргізу, кездейсоқ қателіктерге жол бермейді, кәсіпорынның қалыптасуын тездетеді, оның табысын арттырады. Ол «не-қалай-кім үшін өндіру керек»- деген сұраққа жауап береді.

Үшіншіден, бизнес-идеяларды жүзеге асыру үшін қаражат қажет, ал кәсіпкерде ондай қаражат керекті көлемде әр кезде бола бермейді. Қажетті несие алуға серіктестерді қызықтыру немесе инвесторларды өз ісіне тарту үшін оларға толық бизнес-жоспар ұсыну керек. Байыпты серік әдетте, нақтылы, сенімді, қазіргі жағдай мен келешекті асқан дәлдікпен талдауға негізделген есепті талап етеді. Бұл, серіктестер үшін жалғыз ғана дәлелді жоспар, ол жоқ жерде серіктес сеніміне ие болу қиын. Әрине қаржыландыру түрлерін - үкімет субсидияларын, банк несиелерін, тәуелсіз қорларды, шетел инвестицияларын ала алмайсыз.

Бизнес-жоспар жасауды кәсіпорын жетекшісі немесе өз ісін ашуға әрекеттенген адам өз мойнына алуы керек. Олар бұл жұмысқа міндетті түрде осы сала мамандарын, сарапшыларды тартуы, сондай-ақ өз қызметкерлерінің пікірлері мен бағалауларымен немесе олардың тікелей қатысуын есепке алулары керек.

Бизнес-жоспарды тапсырыс беріп, басқа жақта жасатып алу дұрыс емес, жетекші мен орындаушылар өз істерін басынан бастап жете ұғынулары қажет. Сонымен қатар, бизнес-жоспарды меншік иелерінің ұсыныстары негізінде менеджер, кәсіпкер, фирмалар немесе консалтингтік ұйымдар дайындап берулері де мүмкін.

1.2. Бизнес-жоспардың мақсаттары.

Бизнес-жоспарды құра отырып, оның мақсатын айқын көрсете алу керек. Жоспарда мына төмендегі сұрақтарға жауаптар болуы қажет:

- Сіз өз өнімдеріңізді өндіруді қалай ұйымдастыру ниетіңіз бар?
- Өзіңіздің өндіріс салаңызда Сіздің жан-жақты талдауыңыз бар ма?
- Өндірісті қарыз ақша алмай жүргізе аласыз ба немесе банк несиесін алу ниетіңіз бар ма?

Егер Сіз банк несиесін алғыңыз келсе, ол үшін мынадай ақпараттар (мәліметтер) қажет:

- қанша ақша алғыңыз келеді?
- ол Сізге не үшін керек?
- қашан және қалай қайтарамын деп ойлайсыз?
- ол ақша қандай қажетке жұмсалады?

Әрине, көптеген сұрақтарға бизнес-жоспарда жауап табыла бермейді, мұны әрбір кәсіпкер саналы түрде жете түсінуі керек. Сіздер кейбір проблемаларыңызды, мысалы мал азықтардыру рационын қалай анықтау немесе көктемгі егіс кезінде тыңайтқыш түрлерін таңдауды, өсімдік қоректендіруді бизнес-жоспар дайын етіп шешіп бермейді.

Сонымен қатар, әрбір бизнес-жоспардың өзіндік ерекшелігі болады, оның жекелеген бөлімдерінде қандай егжей-тегжейлі мәселелердің ескерілуін тек автор ғана анықтайды.

1.3. Бизнес-жоспарды жасау.

Ол үшін оған жеткілікті уақыт бөліңіз. бизнес-жоспарды дайындауға кететін уақыт өзіңіз таңдап алған кәсіпкерлік бизнеске жұмсалатын іс әрекетіңізге және күш қуатыңызға кері пропорционалды. Екіншіден, барлық маңызды мәліметтерді жинаңыз, оларды пайдалануға ыңғайлы етіп топтастырыңыз. Үшіншіден, жоспар дайындауда тәуелсіз кеңесшілер қызметін пайдаланыңыз.

Өзіңіздің бизнес-жоспарларыңыздың толыққанды авторы тек өзіңіз, Сіз ғана бола аласыз. Дайындалған бизнес-жоспарды қолдана білсеңіз, қажет болған жағдайда оған өзгерістер мен толықтырулар енгізіңіз. Қазіргі біздің күңгірт, көмескі уақытымызда бизнес күн сайын жаңа мәселелерді алға қояды, ал Сіз оларға жауап таба білуіңіз керек.

Бизнес-жоспарлау жұмысында үш ережені сақтаңыз:

- Бизнес-жоспарда «революция» болмау керек;
- Бизнес-жоспар жасағанда тәуекелділікке жол бермеу керек, оған терең сын көзбен қарап, оның орындалатынына зор сенім болу керек;
- Бизнес-жоспар «жылжымалы» болу керек, әр кез оған жаңалықтар қосып, «ескірген» жерлерін өзгертіп отырған жөн.

Ауыл шаруашылығы – бизнес, ал оны сәтті басқарудың өзі нағыз бизнес.

1.4. Бизнес-жоспардың құрылымы.

Нақтылы жағдайларға байланысты- өндіріс көлеміне, өнім түрлеріне (қызмет түрлеріне), оның жаңалық ерекшелігіне байланысты жоспар құрылымы

әртүрлі болуы мүмкін, ал оның мазмұны ұқсас болу керек. Бизнес-жоспардың көбірек кездесетін бөлімдері мыналар:

- бизнес-жоспардың түйіні немесе жоспарды баяндау;
- кәсіпорын;
- кәсіпорынды басқару немесе менеджмент, ұйымдық жоспар;
- кәсіпорын мақсаттары;
- маркетингтік шаралар;
- өндірістік жоспар;
- қаржы жоспары;
- заңдылық жоспар;
- тәуекелділікті бағалау және қауіпсіздендіру.

Бизнес-жоспар бөлімдерінің орналасу ретін авторлар анықтайды.

2. БИЗНЕС-ЖОСПАР

2.1. Бизнес-жоспардың түйіні.

Түйіннің мақсаты – Сіздің бизнес-жоспарыңызды оқитын адамға Сіздің бизнес туралы аса қажетті мәліметтерді тез алуына мүмкіндік туғызу. Жоспардың осы бөлімінде Сіздің кәсіпорныңыздың бұрынғы қызметін, бизнестің қазіргі жағдайын, Сіздің қарамағыңыздағы меншігіңізді көрсету қажет, шығарылатын өнім немесе көрсетілген қызметті сипаттап, тауар өткізетін нарық туралы айта келіп, өзіңіздің қысқа және ұзақ мерзімдегі жоспарларыңызға тоқталасыз. Бизнес-жоспар түйіні мазмұны туралы кеңес:

- кәсіпорынның қызметі және оны басқару тарихы;
- қазіргі кездегі кәсіпорын қызметі және оның нәтижелері;
- өндірілген өнім немесе көрсетілетін қызметтің сипаты;
- келешек жоспарлар(қысқа мерзімді және ұзақ мерзімді);
- серіктерге, қаражатқа немесе өз жоспарын іске асыру барысында кеңесшілер көмегіне қажеттілік;
- ісіңіздің сәтті аяқталуын қуаттайтын дәлелдер(кәсіпорынның күшті жақтарын көрсетіңіз).

2.2. Кәсіпорын.

Бизнес-жоспардың бұл бөлімінде өз кәсіпорныңыз туралы барлық мағлұматтарды баяндау керек. Олар, кәсіпорныңызға ойдағыдай басшылық жасауды қамтамасыз ету және сіздің кәсіпорынға қаржы мекемелерінің ақша салу ниеттерін жандандыру үшін қажет. Мұны көпшілік түсінерлік етіп жасауға, сонымен қатар оған көп мағлұматтар қосуға тырысыңыз. Бизнес-жоспардың ойдағыдай сапалы дайындалуының ең маңызды талабы- дәлдік, анықтық. Есіңізде болсын, мұнда ұсақ-түйек деген жоқ, әрбір мәліметтің өзіндік маңызы бар. Көрсетілген әрбір ой, пікір талдануы қажет, егжей-тегжейіне жете тексерілуі тиіс. Сіздің кәсіпорын туралы көптеген мағлұматтар бизнес-жоспардың басқа бөлімдерінде қажет болуы мүмкін. Егер олар баяндап отырған бөлімді толық

түсінуге пайдалы болса, ол мағлұматтарды барлық бөлімдерге де қоса беріңіз, қайталанып кетер деп қорықпаңыз. Әрбір бөлімнің өз дербестігіне өол жеткізіңіз, кейде банкирлер тек бір немесе екі бөлімді ғана оқып өте шығуы мүмкін.

2.3. Кәсіпорынды басқару.

Кез келген кәсіпорындағы жұмыс бір өзіндік еңбек дағдыларын талап етеді. Сіздің кәсіпорында жұмыс істеу үшін қандай дағдылар қажет екенін алдын-ала білген жақсы, сіздің жұмысшыларда сол дағдылар бар ма, осыған көз жеткізу керек. Жоспарыңызбен танысқан банкир сіздің кәсіпорын басшылығының техникалық және басқару дағдылары да, сондай-ақ басқа да қажетті мағлұматтарды жете меңгергеніне көзін жеткізіп, сенімді болғысы келетіні анық. Осы бөлімде кез-келген мәселелер бойынша, Сіз, жан-жақты ойластырылған, дұрыс шешімдер қабылдай алатыныңызды көрсете білуіңіз, кәсіпорныңыз сөзсіз табысты қызмет ететінін сендіруіңіз қажет.

Ең алдымен басқарудағы қажетті дағдыларды баяндаңыз, әрі қарай лауазым аттары, лауазым иелерінің міндеттері және олардың аты-жөні, тегі, білімі, практикалық тәжірибесі, дағдыларды, т. б. туралы мәліметтер қосыңыз. Сізге мына төмендегідей мәселелерді сөзсіз қарастыруға тура келеді:

- басшы қызмет иелерінің білімі, жұмыс тәжірибесі және жасы(әсіресе ол шешім қабылдайтын қызметкерлердің);

- кәсіпорын иесі туралы толығырақ баяндауды ұмытпаңыз (әсіресе ол шешім қабылдайтын немесе күнделікті жұмысқа қатысатын болса);

- қандай қызметті (лауазымды) кәсіпорын иелері орындайды, ал сырттан шақырған (ақы төлейтін) кісілер – қандай қызмет атқарады. Анықтап көрсетіңіз:

- олардың дағдылары, атқарып отырған міндеттері қаншалықты сай келеді;

- кім қандай жұмыс орындайды;

- кім, кімнің қарамағында істейді, ұйымдық құрылым қалай? Міндеттері бөліп көрсетілген ұйымдық схеманы қосыңыз:

- қаржы мәселелері бойынша шешімді кім қабылдайды?

- кәсіпорын қызметі туралы шешімді кім қабылдайды?

- егер сіз кеңесшілер пайдаланатын болсаңыз, оларды жәрдемге қайда және қалай тартасыз?

Бизнес-жоспар тіркемесіне кәсіпорын басшыларының бөлімін және практикалық тәжірибесін растайтын құжаттарды қосыңыз.

Ұйымдық схема – кәсіпорында басқару органы құрылғаны, оның әрбір мүшесінің қандай тікелей міндеттері бар екенін көрсету, айқындау үшін қолданаылады.

2.4. Маркетингтік шаралар.

Сізбен қарым-қатынастағы адамдардың (клиенттердің) сіздің кәсіпорын өнімдеріне (қызметіне) ықыласы немесе қажеттілігі бар. Әрбір кәсіпорын өз клиенттерінің қажеттілігін қанағаттандыруы керек. Оған, қажетті өнімдермен (реалды баға), керек мөлшерде, тиісті уақытында, қажетті орнында, сонымен қатар анық ақпараттармен қамтамасыз етіп жетуге болады. Оны орындау

барысында республикадағы экономикалық жағдайды, бәсекелестік жағдайларын естен шығармау керек, қолданылып жүрген заң шектеулері төңірегінде жұмыс жүргізу қажет. Осының бәрі маркетинг деп аталады. Өз өніміңіз туралы сөз бастау алдында, Сіз өзіңіздің клиенттеріңізді, олардың ықылас-тілегін, қажеттілігін жақсы түсінетініңізді көрсетуіңіз керек. Оларды қанағаттандыра алатыныңызды, оладың көңіл-күйін сенімді жеңіп алатыныңызды көрсетіңіз. Сіздің клиенттеріңізді не күтіп отыр?!, алдымен соны өзіңіз жақсы түсініңіз. Бүгінгі нарықтық экономика жағдайында осыдан басқа, сіз үшін маңызды мәселе жоқ! Олардың қажеттілігін өндірісті бастамай тұрып анықтау керек. Кез-келген өнімді шығара салудың және оны халық алады деп ойлаудың өзі орынсыз.

Астық, ет өндіретін шаруалардың қызметі жеміс-жидек, көкөніс өндіретін және оны тікелей базарда сататын қызметінен, әрине, басқаша. Дән және ет өндірушілер үшін маркетингтік шаралар өнімнің белгілі бір сапада болуы, оларды белгілі бір уақытта керек жерге жеткізу ғана болып саналады. Оның бағасы, өндірілген өнім, зиян немесе табыс әкелетіндей болуы керек.

Дегенмен дән және ет өндірушілер бағаны тексермейді, бақылауға алмайды.

Бағаны әдетте сатып алушылар, өнім сапасына байланысты белгілейді, ал өндірушілер амалсыз келіседі. Астық және ет сатып алушылар – элеваторлар мен ет комбинаттары болса, осыған байланысты астық және ет өндірушілер нарық секторында сатып алушылардың ықылас-тілектеріне көбірек көңіл бөлгені жөн.

Олар, нарықтың болашағын анықтағанына көздерін жеткізулері керек, осы болашақты қалайша іске асыратынын, кіріс-шығыс, тұтыну талдау қалай, баға бағыты қайда барды – осының бәрін білулері керек.

Бұл бөлімнің маңызды мәселелері:

- нарықтық стратегия (нарық стратегиясы);
- салаларды талдау;
- нарық және сатып алушылар;
- сату жүйесі;
- жарнама, жеке сауда;
- баға анықтау;
- бәсекелестік;
- өнім және қызмет;
- нарықты зерттеу.

2.5. Өндірістік жоспар.

Бұл бөлімде өндірістік процестегі ең маңызды мәселелерді баяндау керек. Сіздің тауар өндіруге не керек және оны сату дайындығы туралы айтыңыз. Сіздің кәсіпорын шешетін міндеттердің көпшілігі өндірістік процеспен байланысты. Сіз алған несиенің барлығы да осы өндіріске салынатыны анық.

Өнім өндіруші өз өнімін қалай алатынын көрсету керек. Шаруа қожалықтары өзінің ауыл шаруашылық қызметінің мазмұнын баяндауы керек. Өзіңіз қалай жұмыс істейсіз, өз жоспарыңызды қалай іске асырасыз, соны көрсетіңіз.

Мына төмендегі сұрақтарға жауап беріңіз, өз жұмысыңызға қатысты мәселелерді алдын-ала шешіп алыңыз:

- қандай материалдарды жеткізу қажет?
- олардың сапасы қандай болу керек?
- сіздің жабдықтаушыларыңыз кім, олар қайда жұмыс істейді, олар сенімді ме? Олардың материалының сапасы жақсы ма?
- жеткізуге қандай шығындар кетеді?
- басқа жабдықтаушыларды білесіз бе? Олардың орны, бағасы қалай?
- жеткізілген тауарға төлеу мүмкіндігіңіз бар ма, егер мүмкіндігіңіз болмаса төлеудің қандай жолдары бар?
- ауыл шаруашылығы тауарларын сатып алудың орнына өндіру пайдалы ма? Неге?

Сіздің қызметіңіз қандай болатынын бағалау үшін мына төмендегі сұрақтарға жауап беріңіз:

- сіздің бизнес қалай басқарылады?
- қызмет мәселелері бойынша шешімді кім қабылдайды?
- өндіріс процесі қалай болмақ?
- сіздің кәсіпорынның өндірістік құрал-саймандары қандай болады?
- қандай құралдар мен техника пайдаланасыз? Олардың моделін, шығарылған жылын көрсетіңіз. Жоспарланған құралдардың моделін, қайдан және қалай, қандай бағамен алатыныңызды, жабдықтаушыларды көрсетіңіз;
- құралдар үшін бірден төлей аласыз ба, жоқ бөліп-бөліп төлейсіз ба?
- өнім шығаруда өндірістік процесс қалай болмақ?
- шаруашылығыңызды (кәсіпорын) кеңейту үшін жеріңіз жеткілікті ме?
- сізге жаңа технология қаншалықты қажет?
- басқа ұйымдармен (жабдықтаушылармен, қайта өңдеу кәсіпорындармен, жекелеп сатушылармен, экспедиторлармен) араласып істесу және келісімділік (координация) қаншалықты керек?
- Сізге қандай еңбек капиталы керек?
- Сіздің технология сирек кездесе ме? Олай болса толығырақ баяндаңыз;
- Сіздің бизнес мерзімді ме?
- дайын өнімдер кәсіпорында жинала бере ме, әлде қоймада сақтала ма?

Олай болса Сіз дайын өнімді қалай қадағалайсыз?

- сақтау орындары (қоймалары) қайда орналасқан, оларды жалға аласыз ба, әлде өзіңіз қожасыз ба?

- егер жаңа өнім шығару ниетіңіз болса Сіздің өндірістік қызметіңіз қалай өзгереді, түсіндіріңіз (жаңа техника, үй-жай, қайта өңдеу процесі, көп жұмысшылар керек пе?);

- өнімдер саласын қалайша жақсартуға болады және пайданы арттыруға болады?

- Сіздің қызметке өсімдіктердің (малдардың) қандай аурулары әсер етуі мүмкін?

- алдын алу және емдеу шараларын қолдана аласыз ба? Олардың альтернативі бар ма, қандай?

- Сіздің жұмыскерлерге қандай дағдылар қажет?
- қанша адамды жұмысқа қабылдай аласыз?
- Сіздің қызметкерлер немен айналысады?
- Сіздің мекемеде жұмыс істейтін дағдылары бар жұмыс қолы бар ма?
- арнайы оқыту (дайындау) қажет бола ма? Ол қажет болса қалай жүргізесіз?
- өндірістік шығындар қалай?
- үй-жайлар, заттар және құрал-саймандар жақсы күйінде қалай ұстап тұрылады?

Қайта өңдеушілер. Делдалдар. Кеңесшілер.

Мына сұрақтарға жауап беріп көріңіз:

- сіздің өнімді тағы қайта өңдеу қажет пе? Қажет болса қандай өңдеу?
- өз бизнесіңізді, дайын өнімді қайта өңдеуді және (немесе) жекелеп сатуды қосып кеңейтіңіз Сізге пайда бола ма? Немесе бұл қиындықтар туғыза ма? Түсіндіріңіз;
- Сіздің мамандандырылуыңыздың артықшылығы мен кемшіліктері;
- Сіздің кәсіпорынға сырттан қандай техникалық қызметтер керек? Олар қолайлы ма, оңайға түсе ме?
- мамандардың, кеңесшілердің қызметін пайдалана аласыз ба? Түсіндіріңіз.

- Сіздің мақсатыңыз – өзіңіздің шикі затыңызды, өндірістік процесіңізді қалай бақылауға алуды (банкте осыған көз жеткізгісі келетіні анық) және өнім өндіру жоспарын орындай алатындығыңызды көрмету.

Әрине, бәрін бірден орындау қиын. Дегенмен «Мынаны мен кейін орындаймын» деу өте оңай және қауіпті. Өз қызметіңізді ұйымдастыру үшін, аса маңызды міндеттерді шешу, қаржы қажеттілігін дұрыс анықтау үшін кәсіпорынның даму жоспарын анықтап алған жақсы.

Өз қызметіңізді график түрінде көрсету үшін «уақыт сызығын» пайдалануға болады. Ең алдымен маңызды шаралар тізімін құрыңыз, оларды мүмкіндік шеңберіне қарай орналастырыңыз. Сосын әрбір шараның басталу-аяқталу мерзімін көрсетеді, олардың тиісті орындарына байланысты тізімі әртүрлі. Дегенмен, олардың ішіндегі аса маңыздылары бір-біріне ұқсас болуы мүмкін:

- кәсіпорындарды ресми тіркеу;
- өндірістің басталуы;
- жоба дайындаудың аяқталуы;
- құрылыстың басталуы мен аяқталуы;
- себу, егу және егін жинау;
- өнім сатудың басталуы;
- табыстың шығынмен теңесетін мерзімі;
- банк несиесін алу;
- құрал-саймандар алу.

2.6. Кәсіпорын мақсаттары.

Жоғарыдағы бөлімдерде келтірілген талаптарды еске алыңыз; Сіз өз кәсіпорныңыңыздың қазіргі жағдайы мен келешек жоспарларын толық баяндадыңыз. Бұл бөлімде өз жоспарыңызды жинақтап, алғыңыз келген нәтижелерді көрсетіңіз. Оларды санық көрсеткіштермен (санауға, өлшеуге ыңғайлы болу үшін) баяндаңыз. Осы мақсаттарды мынадай етіп бөліп көрсеткен жөн:

- қысқа мерзімді (1-2 жылда орындалатын);
- орташа мерзімді (2-5 жылда орындалатын);
- ұзақ мерзімді (6-10 жылда орындалатын).

2.7. Тәуекелділікті бағалау мен сақтандыру:

Тәуекелділік дәрежесін және әртүрлі жоғалтулар деңгейін төмендету үшін тәуекелділіктің өзін басқару керек. Кәсіпкерлердің шаруашылық қызметі нәтижелеріне мемлекет жауапкершілік алмайды, сондықтан кәсіпорын құру кезінде тәуекелділік жан-жақты есепке алынуы керек. Негізгі міндет – кездесіп қалатын тәуекелділіктің барлық типтерін алдын-ала білу, олардың шығу көздерін, пайда болу сәттерін есепке алу керек.

Мына төмендегі мүмкін болатын тәуекелділіктерді бағалау қажет:

- капитал салу сферасын (саласын) таңдаумен байланысты тәуекелділік;
- ресурстарды тиімсіз пайдалану тәуекелділігі;
- нарықтық конъюнктураның өзгермеуімен байланысты тәуекелділік;
- энергетикалық тәуекелділік;
- транспорттық тәуекелділік;
- қаржы тәуекелділік;
- серіктердің адал болмауынан туындайтын тәуекелділік;
- өз қызметкерлеріңіздің адал болмау тәуекелділігі;
- кездейсоқ апаттардан туындайтын тәуекелділік;
- қолданып жүрген үкімет актілерінің жетілдірілмегенінен туындайтын тәуекелділіктер.

Осы тәуекелділіктерді қысқарту барысындағы шаралар дайындау және жоғалтуды барынша төмендету жақсы болар еді. Олар қайсыбір ұйымдық-басқару шешімдерді қайталауы мүмкін және тәуекелділіктен сақтандыру бағдарламасын қарастырады.

2.8. Қаржы жоспары.

Қандай бизнес болмасын қаржы есебін қажет етеді. Қаржы есебінің ең маңызды үш нысандары (оларды дайындау тәртібімен) болады: пайда және шығын жөнінде есеп, ақша айналымы бойынша баланс және есеп. Сіз, пайда және шығын туралы есепті «табыстар туралы есеп» деген атпен білуіңіз де мүмкін.

Бизнес, экономика сияқты, өзі әсер етіп отырған аумақта әрдайым өзгерісте болады. Сондықтан айтылған қаржылық құжаттарды, сол бір кезеңдегі, Сіздің бизнестің белгілі бір мерзімдерін қалыптастыратын сурет деп қарауға

болады. Қаржылық есеп нысандары Сіздің қызметіңіздің сандық мөлшерін анықтауға мүмкіндік туғызады, оның өзі Сізге (кәсіпкерге) жеткен жетістіктеріңізді немесе қарастырылған нәтижелерді, Сіздің нарықтық стратегияңыз, баға стратегиясы немесе бизнестің жалпы стратегиясы не беретінін талдау жағдай туғызады.

Қаржы қызметін есепке алу. Қаржылық есеп нысандарын кәсіпкер бизнесті басқаруда қолданады. Банктен несие алуда арыз толтыру үшін немесе салықтық хабарламалық нысандарды толтыру үшін қажетті барлық хабарлар ақпараттар (информация) қаржылық есеп нысандарында жинақталған. Бұл бөлімнің мақсаты – Сізге қаржылық есеп нысандарынан жалпы түсінік беру және қаржы мәселелерін әріптестеріңізбен қосылып бағалау мен талдауда жәрдем беретін қаражаттар ұсыну. Қаржылық есеп нысандары бизнестегі қазіргі жағдайды көрсетеді. Пайда және зиян туралы есеп беруде барлық жағдайда табыс және таза пайда құн кіреді. Есеп берудің ақша айналымында алғашқы ақшалай қалдық көтерілуі тиіс, сосын ақша көздері ақшалай шығындар және ақшалай қалдық келтіріледі.

Амортизация деген не, соны жекелеп түсіндірейік. Бұл дегеніміз, негізгі құрал-жабдықтардың уақыт өткен сайын тозуы (оның құнының азаюы). Өндірістік негізгі құралдар – құрал-саймандардың өнім өндіру үшін маңызды бөлігі. Оларды сатып алған кезде, олардың құны баланс активіне қосылады. Тозған негізгі құралдардың құны жыл сайын азайып отырады (активтен), осыған орай есеп беру құжатында (өчетта), керісінше, шығындар артып отырады.

Егер Сіздің кәсіпорын сатып алушылармен және жабдықтаушылармен көптеген іс-операцияларын жүргізетін болса, әр ай сайын қаржы есебінің барлық үш нысанын дайындаған дұрыс болады. Сол, алынған цифрларды графаларға (әр айға бір графа) осылай орналастыру – ақпараттарды талдау жұмыстарын оңайлатады.

Егер Сіздің кәсіпорында бір ай ішінде аса көп операциялары болмаса қаржы есебін әр ай сайын шығарудың қажеті де жоқ. Мұндай жағдайда бұл есепті әр тоқсанда бір шығарса жеткілікті.

Сату, алу операцияларын тіркеу барысында бизнесті жеке бастың істерінен бөліп қараған маңызды. Бұл, бизнестің жағдайын дұрыс талдау жүргізуге қажет.

Бизнес жағдайын бақылау үшін зиянсыздық графигін жасау ерекше роль атқарады. Кәсіпорынның зиянсыздық графигі немесе рентабельдік – ол қарапайым пайда мен бағаның, өндіріс шығындары мен өнім өндіру арасындағы байланысты анықтап беретін тиімді әдіс. Зиянсыздыққа жету графигі, кәсіпорынның пайда ала бастайтын өндіріс көлемін анықтауға мүмкіндік береді. График құру үшін тұрақты және ауыспалы шығындары, сату көлемін, ауыспалы шығындардың өнім өндіру көлеміне қатынастарын есептеу керек.

2.9. Қаржылық ақпарат.

Қаржы болжамы, әдетте, үш жылға жасалады, бірінші жылға мәліметтер әр ай бойынша көрсетіледі, екінші жылға- тоқсан (квартал) бойынша, ал үшінші жылға- толығымен бір жылдық етіп көрсетіледі.

Сіз, өзіңіздің қазіргі қызметіңіз туралы қаржылық есеп нысандарын толтырып қана қоймай, келешекте ол қалай болатынын да анықтағыңыз келеді. Ол үшін жоспарлы көрсеткіштеріңізді (табыстар, сату шығындары т. б.) қаржылық есеп нысандарының орындалу көрсеткіштері қасына қойып көрсетіңіз.

Бұл, Сізге, қаржы қызметіңіздің жоспарын дайындауға және бизнесте ұзаққа меңзейтін менеджер болып қалыптасуыңызға қажет. Кәсіпорынның қаржы жағдайын жүйелі түрде талдау жұмысын жүргізіп тұру ұсынылады.

2.10. Заңдық жоспар.

Бөлімнің мақсаты меншіктік тұрғысынан кәсіпорынды ұйымдастыру нысандарын баяндау. Меншіктік өз тарапынан құқықтық статусты анықтайды. Кәсіпорынды тіркеу Қазақстан Республикасы Әділет Министрлігі жәгн оның территориялық органдары, «Мемлекеттік кәсіпорындар туралы» және «Заңды тұлғаларды мемлекеттік тіркеу туралы» заңдарға сәйкес жүргізіледі.

Қазақстан Республикасының Азаматтық кодексінде Заңды тұлғалардың мынадай ұйымдық-құқықтық нысандары көрсетілген;

- акционерлік қоғам;
- жауапкершілігі шектелген (қосымша) серіктестік;
- толық (командиттік) серіктестік;
- заңды тұлғалардың ассоциациялық (одақ) бірлестігі;
- тұтыну кооперативі;
- өндірістік кооперативтер.

Осы заңдық тұлғалардың Жарғылық қорларының көлемі 25 айлық есепті көрсеткіштерден (толық серіктестік), 10000 айлық есепті көрсеткіштерге дейін барады (ашық типтегі акционерлік қоғам).

Тіркеу кезінде тапсырылатын (шет елдердің қатысынсыз) құжаттар тізімі:

- тіркеу туралы арыз;
- құрылтай жиналысының белгіленген тәртіппен куәландырылған хаттамасы;

- құрылтайшылар бекіткен Жарғы;
- құрылтай шарты;
- құрылтайшылар төлқұжатының ксеро-көшірмесі;
- статистика мекемелері берген статистикалық карточкасы;
- заңды тұлғаның орналасқан жерін анықтайтын құжат;
- тіркелгені үшін төлем төлегені туралы түбіртек.

Тіркеу (қайта тіркеу) шет елдердің қатысуымен жүрсе, келтірілгендерге қосымша мына құжаттар керек:

- нотариальды түрде куәландырылған құрылтай құжаттар;
- шет елдік жеке тұлғалардың жеке басын қуаттайтын төлқұжаттың (немесе басқа құжаттың) ксеро-көшірмесі, олардың қазақ немесе орыс тіліндегі аудармасын нотариальды түрде куәландырады.

КӘСІПОРЫННЫҢ ИНВЕСТИЦИЯ ТАРТУ БИЗНЕС-ЖОСПАРЫ

Кәсіпорын;
Мекен-жайы: Қазақстан Республикасы, облысы, ауданы;
Кәсіпорын басшысы;
Телефоны;
Жобаны іске асыруды бастаған күн;
Жобаның мерзімі.

3. ИНВЕСТИЦИЯЛЫҚ ЖОБА

Көптеген кәсіпкерлерді инвестициялық жобаны зерртеу, оны заңды етіп дайындау және оның экономикалық тиімділігін анықтау қызықтырады.

Бұл сұрақтарға жауаптарды біз, бизнес-жоспардың шеңберінен бөлек шығарып, жеке баяндауды дұрыс деп таптық. Оның өзінше себептері де бар:

1. Инвестициялық жоба өзінің мазмұны бойынша бизнес-жоспар бөлімдерін қайталайды. Дегенмен, оның инвестиция алуға бағытталған айтарлықтай ерекшеліктері бар.

2. Елді мекендерде өз істерін шет елдік және отандық инвесторлардың қатысуынсыз-ақ жүргізіп отырған кәсіпкерлер аз емес.

3. Қазақстандағы инвестициялық жарнама ауыл шарушылық тауар өндірушілерге шынайы (реальды) экономикалық қолдау көрсетулердің орнына саяси ойынға ұқсап барады. Инвестициялық қолдауды, әдетте, биліктің мафиозды құрылымдармен «сіңісіп», «бірлесіп» жүргізген адамдар алуда, оны өмірдің өзі көрсетіп отыр.

4. Қаржылық қолдауларды сырттан алу бизнес-жобаның бар немесе жоқ екеніне байланысты емес, ол инвестициялық-несиелік тізбектің (қаражаттың), инвесторлар мен кредиторлардың бар екеніне (немесе жоқ екеніне) байланысты.

5. Елді мекендерде кәсіпкерлікті дамыту үшін Қазақстан ішкі мүмкіндіктерді толығырақ пайдалануға көңіл бөлуде. Ол үшін, экономиканың аграрлы секторын дамытудағы басым бағыттарды мемлекет деңгейінде анықтап алу қажет.

Дегенмен, бүгінгі келтірілген жағдайларға қарамастан, инвестициялық жобаны жақсы біліп, оқып-үйреніп және оны дайындауда өз дағдыларын қалыптастырулары керек. Өз істерінде серіктер тартудың басқа жолдарын іздестіру қажет.

3.1. Инвестициялық жобаның қысқаша сипаттамасы

1. 1. Жобаның аты;
1. 2. Жобаның негізгі мақсаттары (жоба не үшін керек, оны іске асыру не береді);
1. 3. Жобаның тікелей қатысушылары;
1. 4. Жобаның қысқаша мазмұны. Жобаны іске асыру орны, облыс, қала - шығаруға ниеттелген өнім, тауар немесе қызмет, оларды қысқаша баяндау, мүмкін болатын өзгертулер, қолдану салалары;

- ұйғарылатын жобаның түрі (өзгешелігі – жаңа құрылыс, қайта құрастыру немесе осы кәсіпорындарды кеңейту);

- жоба бойынша құжаттар: жобаның идеясы, ғылыми-техникалық дайындаулар, техникалық-экономикалық зерттеулер, бизнес-жоспар, құрылыстық және жоба-сметалық құжаттар, шарттар мен келісім-шарттар және басқа құжаттар;

- жобаны құқықтық жағынан қамтамасыз ету: бұл мәселе биліктің жергілікті мекемелерінде қаралады, олардың келісімі алынады, жер пайдалану акті толтырылады, жер учаскесі бар ма (болмаса бұрынғы алаңда жүргізіледі), жобаны жүзеге асыру рұқсаттары жайлы құжаттар, құрылысқа, үй-ғимараттарын жалға алуға рұқсаттар т. б. құжаттар;

- жобаның патенттік жағдайы, тауарлардың қорғалуы: отандық және шетелдік патенттер, «ноу-хоу», лицензиялар, жариялар, басқа елдерде патент алу мүмкіндігі;

- жоба сату және шек қоюдағы ерекше ережелер: қызмет түрлерінде лицензияларды бар болуы (заң жолымен қарастырылған болса), құрал-саймандар және технологиялар мен жабдықтаушылар тізімі бойынша шек қою және ұсыныстар, экспорттық-импорттық квоталардың болуы, өткізу мен шикізат, су, жылумен қамтамасыз ету, транспорт, байланыс нарықтары бойынша, әртүрлі қалдықтарды пайдалану мүмкіндігі, технологиялық процестердің экологиялық тазалығына талаптар туралы шек қою мен ұсыныстар.

1. 5. Жобаның еліміз экономикасы қажеттілігіне, Үкіметтің қабылдаған қаулыларына, Ұлттық даму бағдарламасына, т. б. құжаттарға сай келуі:

- халық тұтынатын азық-түлік емес тауарлар шығаруды көбейту;
- өнімдер экспорты;
- әлемдік деңгейге сай келетін жаңа тауарлар түрін өндіруді ұйымдастыру;
- озат технологиялар енгізу;
- халықтың жұмыс бастылығын және білім дәрежесін жоғарылату;
- ұлттық валютаны тұрақтандыру.

1.6. Жобаны іске асыру құны:

1.6.1. Ұлттық валютаның үлесі мен сапасы және қаржыландыру көздері;

1.6.2. Шет елдік валютаның үлесі мен сапасы және қаржыландыру көздері;

1.7. Жобаны іске асыру мерзімі . . . ай (жыл).

3.2. Техникалық бөлім

2.1. Жоба технологиясын қысқаша баяндау;

2.2. Технологиялық шешім таңдауды негіздеу. Орналасатын жерді және көлемін (жобаның мақсатын) негіздеу:

2.2.1. Жабдықтаушылар мен нарықтар үшін орналасқан жердің қолайлылығы;

- бірге болатын (жалғаспалы) инфрақұрылымдар және көлік мүмкіндіктері;

- қазірге бар үй-ғимараттарды пайдалану мүмкіндіктері немесе қайта құрастыру;

- жоба бойынша өндіріс көлемін (қызмет аумағын) анықтайтын факторлар.

2.2.2 Техникалық және құндық сипаттамалары бойынша балама шешімдерді салыстырмалы талдау (өндіруге ұсынылған өнімнің, тауардың, қызметтің сондай аналогтарымен салыстырғандағы техникалық деңгейі және құны).

1-кесте. Техникалық және құндық сипаттамалары

Көрсеткіштер	Көрсеткіштердің мағынасы			
	Ұсынылған үлгі	Оны ауыстыра-тын үлгі	Қазақстандағы жақсы үлгі	Әлемдегі жақсы үлгі

2.3. Жобадағы өндірілетін өнім, ұсынылатын қызмет технологиясының халықаралық стандарттарға сай келуі

2.4. Жобаны іске асыру кестесі

2-кесте. Жобаны іске асыру кестесі

Кезеңдер	Басталу		Аяқталу		Ескерту
	тоқсан	жыл	тоқсан	жыл	
1.Ғылыми-зерттеу және тәжірибе - құрастырушылық жұмыс					
2.Жобаны зерттеу жұмыстары					
3.Құрылыс-монтаждау жұмысы					
4.Жобалық ұуатын игеру					
5. Эксплуатация					

3.3. Коммерциялық бөлім

3.1. Шикізат пен құрал-саймандар жеткізу:

3.1.1. шикізат рыногын талдау (отандық және шетелдік);

- пайдаланатын шикізаттар тізімі;

- бағаны, көлік шығындарын ескергендегі арзаншылығы (қымбатшылығы)

мен деңгейі;

3.1.2. Құрал-саймандар шығарушылар мен жабдықтаушыларды таңдау;

- қажет құрал-саймандар тізімі және оларға қойылатын негізгі техникалық талаптар;

- байқаулық сұрыптау (келісім сөздер хаттамасы, тендерлер нәтижесі т. б.);

- құрал-саймандардың, көліктің монтаждау, іске қосу жұмыстарына шығындарын ескергендегі құны;

3.1.3. Қаржылық көздеріне қол жеткізу:

- тура инвестициялар;

- несиелер;

3.2. Маркетинг

3.2.1. Шығарылатын өнім немесе көрсетілген қызмет түрлерінің тізімі мен көлемі;

3-кесте. Шығарылатын өнім

Өнім түрлері	Өнім құны арқылы көрсетілген өндіріс көлемі, АҚШ мың доллар	Өнімнің натурал түрінде көрсетілген өндіріс көлемі		Өнім нышаны		Ескертулер
		өлшем бірлігі	сандық мағынасы	қазіргі «Қ»	жаңа «Ж»	

3.2.2. Өткізу нарықтарының қазіргі күші бар шек қоюларды ескере отырып (квоталар, лицензиялар т. б.).

Нарық сыйымдылығы, ішкі және нарықтағы потенциалды төлей алатын сұраныс, қазіргі кездегі оны қанағаттандыру дәрежесі:

- өткізу каналдары (қай регионға, қандай тұтынушыларға, сырттағы қандай елдерге жеткізу ұйғарылған);

- нарықта қазір осы сияқты немесе тығыз байланысты тауарлар бар ма, негізгі бәсекелестер және олардың нарықтағы сыбаға салмағы;

- саяси, экономикалық және әлеуметтік ситуациялардағы немесе заң шығарушылықтағы мүмкін болатын өзгерістерге байланысты нарықты болжау.

Өнім өткізе алатын мүмкіндікті көрсететін құжаттарды беріңіз: өнім жеткізуге дайындалған (қол қойылған) келісім-шарттар немесе соны қуаттайтын хаттамалар.

3.2.3. Өнімге немесе қызметке баға деңгейін болжау (бағалау) .

3.2.4. Коммерциялық тәуекелділіктің факторлары және негізгі маркетингтік шаралар.

3.4. Ұйымдық бөлім

4.1. Жобаға қатысушылар құрамы:

- тікелей орындаушы: _____
- құрал-саймандар шығарушылар: _____
- құрал-сайман жеткізіп берушілер: _____
- қаржыландыратын ұйымдар: _____
- делдалдар: _____

4.2. Қатысушыларға қысқаша мінездеме (Негізгі құрылтайшылар, Жарғылық қордағы олардың үлесі, негізгі өндірістік көрсеткіштер, осы бағыттағы жұмыс тәжірибесі, ұсыныстар мен пікірлер).

Соңғы есепті мерзімге жасалған кәсіпорын балансын тіркеңіз.

4.3. Бірлесіп қызметету нысандары:

- (тікелей инвестициялар немесе несиелер;
- бірлескен кәсіпорындарды (БК) ұйымдастыру;

- келісім-шарт түріндегі келісімдер)

4.4. Міндеттерді, жауапкершілікті және жобаны іске асыру арқылы табыстарды қатынасушылар арасында бөлу

3.5. Әлеуметтік бөлім

5.1. Аумақтағы әлеуметтік-мәдени және демографиялық жағдайлар сипаттамасы:

- саяси тұрақтылық, оны сақтаудағы алдыңғы жағдай, жеке секторға үкіметтің саясаты;

- демографиялық даму бағытының әсері (миграция, урбанизация, халық құрылымы т. б.)

5.2. Жобаның еңбек ресурстарына қажеттілігі:

- қажеттілік саны және мамандық;

- қажетті мамандықтары бар кадрлар;

- мамандандырылған көмек тартуға қажеттілік

5.3. Жобаның халықтық жұмыс бастылығына, мәдениетінің және ұлттық қатынастардың дамуына әсері.

3.6. Қаржы бөлімі

6.1. Жобаның қаржылық рентабельділігі:

6.1.1. Ақша қаражаттарының ағымы.

6.1.2. Жобаның рентабельдік көрсеткіштері:

- өнім рентабельдігінің деңгейі;

- шығындардың орын толтыру мерзімі (қайтарым мерзімі);

4-кесте. Ақша қаражаттарының ағымы

Бап аттары	Жоспарлау ұзақтығы						
	2	3	4	5	6	7	8
1							
1. Ақша қаражаттарының құйылуы							
1.1. Өз капиталының көбеюі (акциялар шығару)							
1.2. Несиелер тарту							
1.3. Шығынды құрылтайшылардың жабуы							
1.4. Сатудан келген түсім							
1.5. Басқа сатудан алынған табыстар және сатудан тыс табыстар							
Барлығы:							

2. Ақша қаражаттарының қайтуы							
2.1. Тұрақты активтердің өсуі (жоба жұмыстары, конструкторлық-технологиялық құжаттар, құрал-сайман алу, құрылыс-монтаждау жұмыстары, т. б. шығындары)							
2. 2. Айналмалы қаражаттарды толтыруға кеткен шығындар							
2. 3. Өндірістік шығындар							
2. 4. Несиелер үшін төлем							
2. 5. Басқа күнделікті шығындар							
2. 6. Салықтар							
2. 7. Дивидендтер							
Барлығы:							
3. Ақша құжаттарының өсуі							
4. Ақша қаражатының барлық ұлғайғаны (жиынтық ақша қаражаттары)							

6.2. Жобаны қаржыландыру жоспары:

6.2.1. Жобаны іске асыру және пайдалану үшін ұлттық және шет ел валютасына қажеттілігін есептеу;

6.2.2. Сырттан алатын қарыз қаражат көлемін анықтау

6.2.3. Несиені шет ел валютасымен қайтару

-несие сомасы:

- пайыздық ставка

- төлеу тәртібі;

- сақтандыруға жинау және банкілердің делделдық ақшасы;

- барлық төлемдер түрі бойынша күнтізбелік жоспар, оларды жабу көздері:

- компенсациялық негіздегі несиелер үшін шикізатқа немесе өнімге болжамды бағалау есептемесі.

6.3. Өндірістік шығындардың орнын толтыру:

6.3.1. Шығарылатын өнімге немесе көрсетілетін қызметке баға шығару жүйесі (рентабельдіктің шекті деңгейін ескере отырып, өнімге баға тағайындау, реттелетін және келісімді бағалар т. б.).

6.3.2. Жобаны пайдалану үшін жеңілдіктер мен субсидийлер енгізудің қажеттілігі;

6.4. Орындаушы-ұйымды қаржылық талдау (орындаушының соңғы жылдардағы қаржы-шаруашылық қызметіне талдау жүргізу).

Кәсіпорын балансын, финанстық нәтижелер және оларды соңғы есепті мерзімге пайдалану бойынша есепті (ТЭН дайындау күніне болып өткен) және салық инспекциясының соңғы тексеру материалдарын тіркеңіз.

3.7. Экологиялық бөлім

7.1. Жоба технологиясының халықаралық стандарттағы және қоршаған ортаға әсер ету нормативіне сай келуі.

3.8. Экономикалық бөлім

8.1. Жобаны іске асыру шығындары:

- жерді пайдалану (өз меншігіндегі жер, жалға алу қажеттілігі, жалға алу шарттары т. б.);

- табиғи ресурстарды пайдалану (пайдаланудың қажеттілігі, қол жеткізу мүмкіндіктері т. б.);

- импорттық жабдықтаудың қажеттілігі;

- валюта пайдалану;

8.2. Жобаны іс жүзіне асырудағы тиімділік:

- импорт-ауыстыру;

- экспорттың артуы;

- жаңа жұмыс орындарын құру;

- халықтың білім деңгейін және мамандығын көрсету;

- жаңа технологияны игеру, «ноу-хау»;

- валюта курсы тұрақтандыру және т. б.

8. 3. Экономикалық пайда мен шығындарды салыстыру.

4. ЖОБАНЫҢ ТИІМДІЛІГІН ЕСЕПТЕУ

4.1. Есептеу шарттары

1. 1. Инфляцияның жоба тиімділігінің көрсеткіштеріне әсерін шығарып тастау үшін есептеу жұмыстары АҚШ долларымен орындалады. Өнімге, шикізатқа, материалдарға, отын-энергетикалық ресурстарға баға деңгейі және валютаға курсы 199. . . жылдың . . . күніне тұрақты қабылданған. Валюта курсы: 1 долл. = . . . теңге.

1. 2. Жоспарлау аралығының ұзақтығы (интервал) - . . . күн (ай, жыл)

1. 3. Жоспарлау аралығының саны . . .

1. 4. Салықтық орта сипаттамасы (белгіленген жеңілдіктері):

1. 5. Несие алу және қайтару шарттары:

- жылдық проценттік ставка;

- бір аралық ұзақтықтың (интервалдың) жоспардың пайыздық (%) ставкасы;

- жоспарлау ұзақтығының (интервалдарының) нөмірлері. . . ;

- несие алу;

- процент төлеудің басталуы;

- несиені өтеудің (жоюдың) басталуы;

- төлеу тәсілдері (қарызды бірдей бөлікпен, әртүрлі сомамен, пайызбен (%), икемді графикпен төлеу).

Шығындардың барлық элементтері есептеулермен немесе құжаттармен расталуы керек. Есептеулерге пайдаланылған алғашқы мәліметтердің алынған нақтылы информациялық көздері көрсетілуі керек (министрліктер мен ведомстволар анықтамасы, хабарламалық бюллетеньдер, биржалардың белгіленген бағалары, валюталық сауда туралы мәліметтер, экспорттық ұйғарымдар және т. б.).

4.2. Пайда мен зиянды есептеу

5-кесте. Пайда мен зиянды есептеу

(мың АҚШ долл.)

Статьялар аты	Бір өлшем бағасы, ҚҚС-ты қосқан-да	Барлығы	Оның ішінде жоспарлау интервалдары бойынша						
			4	5	6	7	8	9	10
1	2	3							
<p>1. Өнім өндіру (қызмет) көлемі натуралды түрінде (өлшем бірлігін көрсете отырып)</p> <p>Барлығы</p> <p>1.1. _____</p> <p>1.2. _____</p> <p>оның ішінде, ішкі нарықта:</p> <p>1.3. _____</p> <p>1.4. _____</p> <p>сыртқы нарықта:</p> <p>1.5. _____</p> <p>1.6. _____</p> <p>2. Шығындар</p> <p>2.1. Алғашқы шығындар, валютамен есептегенде, барлығы:</p> <p>- валютамен</p> <p>- теңгемен, млн</p> <p>Оның ішінде:</p> <p>2.1.1. Жобалық зерттеу жұмыстары</p> <p>2.1.2. Конструк. -техн. құжаттар</p> <p>2.1.3. Жабдықтар (құрал-сайман)</p> <p>2.1.4. Құрылыс-монтаждау жұмыстары</p> <p>2.1.5. Айналым құжаттар</p> <p>2.1.6. Тағы басқа шығындар (анықтап келтіру керек).</p>	-	-							

5-кестенің жалғасы

<p>2.2. Өндіріс шығындары, барлығы: оның ішінде:</p> <p>2.2.1. Шикізат және материалдар (ҚҚС қоспағанда)</p> <p>2.2.2. Отын-энергетикалық ресурстар (ҚҚС қоспағанда)</p> <p>2.2.3. Негізгі және қосымша еңбек ақы</p> <p>2.2.4. Әлеуметтік сақтандыру қорына бөлу (еңбек ақы қорынан . . . %)</p> <p>2.2.5. Негізгі қорлардың амортизациясы -жабдықтар (. . . %) -үйлер, құрылыстар (. . . %)</p> <p>2. Жал ақысын төлеу</p> <p>2.1. Басқа шығындар (жалпы шығыннан . . . %)</p> <p>2.1.1. Табыс, барлығы:</p> <p>2.2. Материалдық ресурстар үшін алынған несиені төлеу</p> <p>2.2.1. Басқа аудармалар және жергілікті салықтар (анықтама келтіру керек)</p> <p>2.3. Еңбекпен қамтуға ықпал ететін қорына бөлу (еңбек ақы қорынан . . . %)</p> <p>2.4. Экспорттық баж салығы %</p> <p>3. Ішкі нарықта өнім сату, барлығы: оның ішінде:</p> <p>3.1.1. _____</p> <p>3.1.2. _____</p> <p>3.2.1. Өнімді сату, сыртқы нарықта, барлығы: оның ішінде:</p> <p>3.2.1. _____</p> <p>3.2.2. _____</p> <p>3.3. Табыстың басқа көздері</p>			
4. Қосымша құнға салынатын салық (ҚҚС), %			
5. Баланстық пайда (+), зиян(-)			
6. Салық салынатын пайда			
7. Пайдаға салынатын салық (%)			
8. Кәсіпкерлікті қолдау қорлары үшін аударма (. . . %)			
9. Басқа салықтар (анықтап көрсету керек)			

5-кестенің жалғасы

10. Тұрақтандыру қорына валюта сату (. . . %)			
11. Кәсіпорын қарамағында қалатын валюталық түсім			
12. Теңгелік несиелер (млн. тг) 12.1. Несие алу 12.2. Несиені қайтару 12.3. Несие бойынша қарыз 12.4. Несие үшін пайыз төлемі			
13. Валюталық несиелер 13.1. Несие алу 13.2. Несиені қайтару 13.3. Несие бойынша қарыз 13.4. Несие үшін пайыз төлемі			
14.1. Басқа сырт қарыз құжаттары 14.2. Алу 14.3. Қайтару			
15. Таза пайда			
16. Өнімдердің рентабельдік деңгейі, %			
17. Қайтарым мерзімі, жыл			

4.3. Жиынтық көрсеткіш

Бірнеше өнімдер түрлерін шығаратын кешен құрған жағдайда, есептеу нәтижелері барлық жобалар бойынша, жалпы құрылған кешен бойынша қорытылады, мынадай кесте түрінде келтіріледі:

6-кесте. Жиынтық көрсеткіш

(АҚШ долл.)

Бап аттары	Барлығы	Оның ішіндегі жоспарлау интервалы						
		1	2	3	4	5	6	7
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Алғашқы шығындар , барлығы: оның ішінде, _____ (жобаның аты)								
Өндіріс шығындар , барлығы: оның ішінде, _____ (жобаның аты)								
2. Табыстар , барлығы: оның ішінде, _____ (жобаның аты)								
2. 1. Баланстық пайда (+), зиян (-) барлығы: оның ішінде, _____ (жобаның аты)								

Пайдаға салынатын салық, барлығы: оның ішінде, _____ (жобаның аты)								
2. 1. 1. Теңгелік несиелер (млн. тг)								
2. 2. Несие алу								
2. 3. Несиені қайтару								
2. 4. Несиені үшін пайыз төлемі								
2. 2. 5. Валюталық несиелер								
2. 2. 6. Несие алу								
2. 2. 7. Несиені қайтару								
2. 2. 8. Несие үшін пайыз төлемі								
2. 2. 9. Басқа қарыз қаражаттар								
3. Қаражат алу								
4. Қаражат қайтару								
9. Таза пайда								

4.4. Жобаны іске асырудың экономикалық мақсатқа сәйкестігі

Бұл бөлімде кесте және оны баяндайтын тексттік бөлігі болу керек, оларға да мынадай сұрақтарға жауап келтіріледі.

1. Күрделі салым қаражатқа қажеттілік, оның ішінде жоспарлау интервалдары бойынша.

2. Жоспарлау интервалдары бойынша өнімдер сатудан алынатын табыстар.

3. Жобаға жұмсалған шығындардың, күрделі салым қаражаттарды игеруге кететін уақытты қосып есептегенде қайтару мерзімі (жобаның қайтарым мерзімі).

4. Несие алу мөлшері және қайтару мерзімі.

5. Несие пайдаланғаны үшін төленетін төлем сомасы.

6. Экспорттық шығарылған өнім жеткізу, басқа да өнім жеткізу есебінен және конверсиялау есебінен валюталық несиені жабу мүмкіндігі (пайызбен мүмкіндіктер үлесі анықталады).

7. Жоспарлау интервалдары бойынша күтетін таза пайда.

8. Қаражат жұмсаудан (салудан) күтетін тиімділік: рентабельдік деңгейі, негізгі қорлардың құны, алынған дивиденттер т.б.

7-кесте. Қаражат жұмсаудан (салудан) күтетін тиімділік

Бап аттары	Барлығы	Оның ішінде жоспарлау интервалдары бойынша						
		1	2	3	4	5	6	7
1	2	3	4	5	6	7	8	9
1. Жарғылық қорға қаражат салу (қосу), барлығы: оның ішінде құрылтайшылар: 1. 1. _____								

<p>2. Жарғылық қорға қаражат салу, пайызы (%), барлығы: оның ішінде құрылтайшылар:</p> <p>2. 1. _____</p> <p>2. 2. _____</p>	100							
<p>3. Жобаланған қуатты меңгерген сәттегі негізгі қорлар құны, барлығы: оның ішінде құрылтайшылар үлесі:</p> <p>3. 1. _____</p> <p>3. 2. _____</p>								
<p>4. Таза пайда, барлығы: оның ішінде,</p> <p>4. 1. Қорлану қоры одан құрылтайшылар үшін:</p> <p>4. 1. 1. _____</p> <p>4. 1. 2. _____</p>								
<p>4. 2. Пайдалану қоры оның ішінде:</p> <p>4. 3. Оның ішінде дивиденттер (пайдалану қорынан . . . %) олардың ішінде құрылтайшылар үлесі:</p> <p>4. 3. 1. _____</p> <p>4. 3. 2. _____</p>								

Орындалған: _____
(лауазымы, тегі, аты, әкесінің аты, қолы)

Тексерген: _____
(лауазымы, тегі, аты, әкесінің аты, қолы)

5. БИЗНЕС-ЖОБАНЫҢ ҰСЫНЫЛАТЫН ҚҰРАМЫ ЖОБАНЫҢ (техникалық-экономикалық түсініктемесі)

5.1. Негізгі жалпы мәліметтер және шарттар

1.1 Жобаның атауы

1.2 Жобаның қатысушылары (атауы, заңдық дәрежесі, қысқаша сипаттамасы):

- ұйым – орындаушы;
- инвесторлар;
- жабдықтарды жеткізуші;
- мердігер ұйымдар;
- кеңесшілер;
- негізгі шикізат түрлерін жеткізушілер;
- өнімдерді/қызметтерді негізгі сатып алушылар (тұтынушылар);
- қаржыландырушы ұйымдар.

1.3 Жобаны жүзеге асыру орны

1.4 Жобаның мақсаттары мен мәні:

- капиталдық салымдардың мақсаттары және бағыттары;
- жоба негізделетін өнімдер (қызметтер) және шикізат.

1.5 Жобаны мемлекеттік қолдау:

- үкімет қабылдаған қаулылар;
- мемлекеттік, аймақтық және салалық даму бағдарламаларына сәйкестік;
- құзырлы жобалардың республикалық және жергілікті Индикативтік тізімінде болу және т. б.

1.6 Жобаны жүзеге асырудың жергілікті және шет ел валютасындағы құны:

- құрылыс-жабдықтау жұмыстарының құны;
- жабдықтардың құны;
- жабдықтар мен материалдарды тасымалдау құны;
- жабдықтар реттеудің және іске қосудың құны;
- айналым қаражаттарының қажеттілігі;
- қарыздық және өзіндік қаражаттар көлемі.

1.7 Жобаны жүзеге асырудың жоспар-кестесі (шараның атауы, орындалу мерзімі және құны көрсетілген, ай бойынша)

5.2. Коммерциялық бөлім

2.1 Нарықты зерттеу:

- шығарылатын өнім (қызмет): номенклатурасы, шығарудың болжамдық көлемі;
- нақты сұраныстың бағасы (негізгі тұтынушылар, тұтыну көлемдері, баға деңгейлері);
- нарықтағы нақты ұсыныстардың бағасы (негізгі өндірушілер, өндіріс көлемдері, баға деңгейлері, сыртқы экономикалық қызметтің көлемі);
- таңдап алынған экономикалық бөлім бойынша бәсекелестік деңгейінің бағасы (нарықтық қуыс және т. б.);

- сұраныс пен ұсыныстың болжамдық өзгерістері;
- шығарылатын өнім (қызмет) бағасының болжамдық өзгерістері.

2.2 Жобаның маркетингтік стратегиясы

– жобаның әлсіз және күшті жақтарын стратегиялық талдау, жобаның мүмкіндігі мен әлеуетті тәуекелін бағалау;

- жобаның стратегиялық мақсаттарын анықтау;
- жоба стратегиясының жағрапиялық келешегін анықтау;

– шығындар бойынша көшбасшы, дифференциялау, нарықтық қуыста әсерді күшейту, нарыққа ену, нарықты дамыту, диверсификациялау, өнім түрлерін жасау, нарықты кеңейту сияқты және т. б. маркетингтік стратегиялардың негізгілерін таңдау;

– мақсаттық нарықты анықтай отырып, өнімнің өмірлік кезеңдерін жобалай отырып, бәсекелік күрес амалдарын жасай отырып өнімді ұстанымдау;

– маркетингтің негізгі бағыттарын жасау, соның ішінде өнімдік, бағалық, тарату саясаттарын қалыптастыру, сондай-ақ өнімді жылжыту.

2.3 Өнімді (қызметті) таратудың маркетингтік бағдарламасы:

– өнімді басқару, соның ішінде өнім құрамының түрлерін, өнім сапасына қойылатын талаптарды, өнім пішіні мен қаптамасына қатысты талаптарды, ілеспелі қызмет түрлеріне қойылатын талаптарды, техникалық қызмет көрсету талаптарын анықтау;

– бағаны басқару, соның ішінде өнімнің құнын қалыптастыру, жеңілдік және төлеу шарттары жүйелерін жасау;

– қозғалысты басқару, соның ішінде жарнамалық және PR шараларын қалыптастыру, жобаның жүзеге асырылуының әр жылына сату бағдарламасын жасау, сатуды қарқындату бойынша шаралар атқару, сауда маркасына қатысты саясат қалыптастыру;

– таратуды басқару, соның ішінде тарату (көтерма сауда желілері, жеке сауда желілері, тікелей сату) жүйесін жасау, тарату желісінің біркелкілігін анықтау, саудалық қорды анықтау, көлікті жоспарлау.

2.4 Өндірістік бағдарлама:

– өндірістік бағдарламаны таңдау;

– өндірістің нақытыланған кестесі (қосу-реттеу, берілген қуаттылыққа шығу);

– кәсіпорынның номиналды және нақты қуаттылығын анықтау.

2.5 Шикізат, материалдар және басқа да өндірістік факторлар нарығын зерттеу және талдау:

– өндірістің шикізаттық және басқа да факторларының сипаттамасы;

– өндірістің шикізатының, материалдарының және басқа да факторларының қол жетімділігі (өндірістің шикізаты, материалдары және басқа да факторлары үшін есеп айырысу тәртібі);

– тарату бағдарламасы (жобаны жүзеге асырудың әр жылына);

– жеткізу бағдарламасы (әр жылға);

– өндірістің шикізатына, материалдарына және басқа да факторларына жыл сайын жұмсалатын жобақаржы.

5.3. Жоба бойынша техникалық бөлім және сатып алулар

3.1. Жобаның орналасу жерін таңдаудың түсініктемесі

3.1.1. Жобаны орналастыру орны:

– жобаны орналастыру орнын таңдаудың түсініктемесі және жобаны орналастыру орнын таңдау барысында шешуші роль атқарған неғұрлым маңызды факторлардың сипаты;

– жобаны жүзеге асыруға қажетті көліктік байланыстың, инженерлік желінің (электр қуаты, су, жылу, арна жүргізу, байланыс және т. б.), қорлардың (еңбектік, материалдық, шикізаттық және т. с. с.), бағасы бойынша қол жетімді және бос жер телімдерінің, өндірістік алаңдардың болуы/болмауы.

3.1.2. Өндірістік алаң:

– жобаның нақты орналасқан мекен-жайы;

– жақын елді мекендерге қатысты өндірістік алаңдардың орналасуының, жобаға қатысты алаңнан тыс желілер мен коммуникация, көліктік инфрақұрылым және басқа да нысандар көрсетілген жоба-сызбасы;

– алаң(дар)ның/дың аумақтық кескіні көрсетілген жағдайлық жоспар, мұнда құрылысқа өндірістік және қосымша ғимараттардың, қорғаныс құрылыстарының және басқа дай жайлардың, сақтау орындарының және қоймалардың (қолданылуының көрсетілімімен) блоктарының/модульдерінің нақты және болжамды орналасуы белгілене отырып, жобаның жүзеге асырылуы жоспарланады, нақты және болжамды коммуникация желілерінің орны, олардың сипаттамалары және басқа да шарттар көрсетіледі;

– жобаның жүзеге асырылуы жоспарланған жер телімдері иелері (нақты және/немесе болжамды) туралы ақпараттар;

– жергілікті құзырлы органдардың жер телімін құрылыс нысаны үшін пайдалануға беретін рұқсаты.

3.1.3. Инфрақұрылымды қамтамасыз ету:

– өндірістік алаңның инфрақұрылымының толық сипаты, соның ішінде: электр тарту, жылу тарту, арна жүргізу, газ тарту, су жүргізу және т. б.

– таңдап алынған өндіріс алаңының жоба қажеттіліктеріне сәйкестігін бекіту;

8-кесте. Жоба бойынша қажетті энергоқорларды жеткізу (құрастыру мысалы)

№ р/с	Атауы	Қосылу нүктесіне дейінгі ара қашақтығы	Қосылу нүктелерінің жоба бойынша талап етілетін қуаттылығы	Қосылу нүктелерінің (еркін, қолдануға болжалған) орналасу қуаттылығы	Ескертулер
1	Электр тарту				
2	Жылу тарту				
3	Су тарту				
4	Арна тарту				
5	Газ тарту				

- жоба бойынша қажетті энергоқорларды жеткізудің және жөнелтудің техникалық шарттары мен келісім-шарттары.

9-кесте. Жоба бойынша қажетті жөнелтудің техникалық шарттары мен келісім-шарттары (құрастыру мысалы)

№ р/с	Атауы	Қызмет көрсетуші	Бөлінетін қуаттылық	Келісім-шарт, техникалық шарт	Ескертулер
1	Электр тарту				
2	Жылу тарту				
3	Су тарту				
4	Арна тарту				
5	Газ тарту				
6	Басқа да коммуникациялар				

- жобаның орналасатын жері таңдап алынған кездегі көліктік инфрақұрылымының толық сипаты;

- өндірістік алаңға және сақталу орындарына шикізаттың жеткізілу (алыну) амалдары, технологиялық құрылғыға дейін шикізатты жеткізу әдісінің сипаты, сондай-ақ дайын өнімнің тасымалдануының және сақталуының сипаты.

3.2. Технологиялардың сипаты:

3.2.1. Қолданыстағы технологиялар сипаты:

- өнім (қызмет) жобасы шеңберінде қолданылатын өндіріс технологиялары нұсқаларының сипаттамасы;

- өнім (қызмет) жобасы шеңберінде қолданылатын өндіріс технологиялары нұсқаларының артықшылықтары мен кемшіліктерінің салыстырмалы таңдауы, жүзеге асырылатын жоба үшін таңдап алынған өндіріс технологиясының критерилері және баламалы нұсқалардың шеттетілуі.

3.2.2. Таңдап алынған технологиялар:

- сызбанұсқа үлгісіндегі технологиялық үрдіс, қолданылатын құрылғылардың, пайдаланылатын қорлар мен шикізаттардың, жұмысқа тартылатын қызметкерлердің әр кезеңдері мен түрлері, кезеңнің ұзақтығы және алынатын өнім көрсетеледі;

- өнім (қызмет) өндіру үшін таңдалып алынған технологиялық үрдістің кезеңдік жалпы сипаттамасы;

- таңдалып алынған технологияны қолдану барысында талап етілетін, құзырлы органдар (мемлекеттік органдар және мекемелер, әкімшіліктер, халықаралық сараптау ұйымдары және т. б.) беретін сертификаттардың, рұқсаттардың, келісімдердің, сараптамалық қорытындылардың және т. б. қажеттілігі, сондай-ақ осы тарау бойынша жобаланатын шығындар.

3.3. Жабдықтың сипаттамасы

3.3.1. Жабдықты таңдап алу:

- өнім (қызмет) өндірісі үшін таңдап алынған технологияны жүзеге асыру үшін өндірістік кешендерді/технологиялық аймақтарды құрылғымен жабдықтаудың мүмкін нұсқалары;

– жобада қолданылатын жабдықтардың әрбір нұсқасының топтамасының таңдап алуға әсер еткен критерилері көрсетілетін, олардың негізгі артықшылықтары мен кемшіліктерінің салыстырмалы талдауы және балама нұсқалардың шеттетілуі.

3.3.2. Таңдап алынған жабдық:

– кәсіпорынның жабдықтарға есепті қажеттілігі және оның құнының есебі;

– жобада қолданылатын жабдықтардың, құрылғылардың, жұмыс құралдарының, қосалқы бөлшектердің және т. б. тізімі және қысқаша сипаты, олардың негізгі техникалық сипаттамалары көрсетіледі;

– жабдық толығымен және жекелеген жабдық топтарының нұсқаулары бойынша жобамен тұтынылатын электр және жылу қуатының, судың көлемі, қуатты арналардың, тазарту қондырғыларының, газдың және басқа да қорлардың қажеттілігі;

– жобаға қатыстырылған барлық жабдықтарды аралық жөндеудің, реттеудің және техникалық қызмет көрсетудің кезектігі;

– құзырлы органдарда;

– тіркеу үшін қосымша тексеруді қажет ететін жабдықтар тізімі.

Жоба бойынша бұрын қолданыста болған жабдықтарды пайдалану кезінде мынадай ақпараттарды көрсету керек:

– жобада қолданылатын жабдық және оның құрылысы туралы мәліметтер;

– аталған жабдықтың жоба кезеңінде жұмысқа жамдылығын растай алатын құжаттама (есеп, қорытынды және тәуелсіз, өкілетті сараптау компаниясының қорытындылары).

3.4. Кәсіпорындағы сапа жүйесі және жобаның патенттік тазалығы:

– өнім сапасын қамтамасыз ету мақсаттары және оны жақсартуға жұмсалатын болжамды шығын есебі, соның ішінде өнім сапасының шикізатқа, қолданылатын өндірістік технологияға және т. б. тәуелділігін көрсету керек;

– шығарылатын өнімнің барлық болжамды түрлерінің сапалық сипаттамасы;

– таңдап алынған технология мен жабдық туралы қысқаша мәлімет, атап айтқанда таңдалып алынған технология мен жабдықтың үшінші тараптың авторлық құқығына нұқсан келтірмейтіндігі, мұндай жағдайлардың пайда болуының алдын алуға қатысты қандай шаралардың жүзеге асырылғандығы туралы мәліметтер;

– Өтініш берушінің қолындағы немесе ол алуға міндетті патент, лицензиялар, рұқсаттар және т. б., ондағы жоба үшін таңдап алынған технологиялық үрдіске осы және/немесе болашақ уақытқа иелік құқығын беретін келісімдер (келісім-шарттар, меморандумдар, хаттамалар және т. с. с), сондай-ақ технология бойынша жұмсалатын шығын көрсетіледі.

3.5. Өндірістік нысандардың құрылысы:

– жобаға қатыстырылатын нысандардың құрамы (тізімі), соның ішінде құрылысқа және/немесе қайта жөндеуге жататын нысандар (ғимараттар,

қорғаныс құрылыстары, көліктік және инженерлік коммуникациялар, технологиялық нысандар және т. б.);

- қажетті өндірістік және қосымша аймақтар ауданы;
- жоспарланған жобалық-барлау, құрылыс-жабдықтау және іске қосуды реттеу жұмыстарының тізімі (ірі көрсеткіштер бойынша шығындар, жобаланған шығындар көрсетіледі);
- құзырлы ұйым дайындаған, ірі көрсеткіштер бойынша орындалған құрылыс құнының түсіндірмесі.

3.5.1. Нақты өндірістік және қосымша жайлар, инженерлік коммуникациялар:

- нақты ғимарттардың, құрылыстардың, жайлардың, инженерлік коммуникациялардың тексеру актілетімен (қарау, тексеру актілері, ақаулық актілер және т. б.) бірге, күйлерінің сипаттамасы;
- жоба бойынша қолданыс күйіне келтіруге жататын нысандарға (қайта құрау, жөндеу және т. б.) қатысты жұмыстар құрамы мен сипаттамасы.

3.5.2. Жаңа нысандар құрылысы:

- құрылыс алаңының сипаттамасы;
- құрылыс алаңын инженерлік дайындау, құрылыс жұмыстарының өндірістік технологиясы, жабдықтар, инженерлік қамтамасыз ету, қолданылатын материалдар мен құрылымдар, нысанның жабдықталуы бойынша қойылатын талаптар;
- сәулет-жобалау тапсырмасы бойынша нысанның бар екендігі туралы ақпарат;
- жобалық құжаттамалардың дайындық кезеңдерінің сипаты, жобалық қаржыесеп құжаттары болған жағдайда жобалық-қаржыесеп құжаттамалары бойынша ресми сараптамалық қорытынды көрсетіледі;
- нысан бойынша құрылыс-жөндеу жұмыстарына рұқсаттың бар екендігі туралы ақпараттар;
- сәулет және құрылыс саласы бойынша ҚР заңнамалары талаптарына сәйкес, жоба бойынша сәулет-құрылыс сараптамасын жасайтын компанияны таңдауға қатысты ақпарат.

3.6. Кәсіпорынның техникалық қызметкерлері:

- жобаны жүзеге асыру үшін ұйымдастыру және қолданысқа енгізу кезеңдерінде жұмысқа қатыстырылуы қажет қызметкерлердің құрамы және біліктілік деңгейі туралы мәліметтер. Жобаны жүзеге асыруға қатыстырылатын техникалық қызметкерлер, біліктілік деңгейінің менджемента және нақты құрамы туралы мәліметтер;
- өтініш берушінің қолындағы техникалық қызметтер мен бөлімдер туралы ақпарат, әрбір техникалық қызмет пен бөлім (инженерлер қызметі, құрылыс бойынша инженерлер қызметі, энергетиктер қызметі, механиктер қызметі, технологтар қызметі және т. б.) бойынша қызметкерлер саны және біліктілігі туралы ақпарат;
- өтініш берушінің штатында техникалық қызметкерлер болмаған жағдайда біліктілігі қажетті деңгейдегі қызметкерлерді тарту үшін жоспарланған

шара сипатталады. Өндірістің ерекшеліктерін ескерте отырып (жоғары технологиялық сипат және т. б.), осы мәселеге қатысты нақты әрекеттер сипатын жазу керек.

- қызметкерлерді дайындау және оқыту бойынша жобаланатын шаралар.

3.7. Жоба бойынша сатып алулар тізімі:

- шығындардың негізгі дәрежесі бойынша сатып алулардың толық тізімі: тауарлар, жұмыстар, қызметтер, әр түрлі, төмендегі кестеге сәйкес:

10-кесте. Жоба бойынша сатып алулар тізімі (құрастыру мысалы)

Шығын дәрежелері		Өлшем бірліктері	Құны	Ескертулер
1	1-бөлім. Жұмыстар және қызметтер			
1.1	Жобалау:			
	...			
1.2	Құрылыс:			
	...			
1.3	Тех. жетектеу және т. б.			
	Барлығы 1-бөлім бойынша:			
2	(i) 2-бөлім. Тауарлар			
2.1	Жабдықтар, соның ішінде			
	...			
	Барлығы 2-бөлім бойынша			
	Барлығы:			

3.8. Сатып алу әдісін таңдау:

– сатып алудың қандай да бір әдісін сипаттау – ашық сайыстық сауда, жабық сайыстық сауда, бағалық ұсыныстарды сұрау, бір көзден сатып алу, сауда биржалары арқылы сатып алу, сатып алу агенттігі бойынша сатып алу, болмаса басқа (неғұрлым толық сипаттама бір көзден сатып алу кезінде жазылады);

- сатып алу үрдістерінің сипаттамасы;

– өтініш беруші әлеуетті жеткізушілерді сайысты түрде таңдап алуы кезінде төмендегідей ақпараттарды көрсетуі керек:

- сайыстың өткізілуі туралы хабарландырудың мәтіні, жоспарланатын уақыт және оның жарияланатын орны;

- сатып алу бойынша өткізілетін сайыс туралы хабарлама басылған ақпараттық материалдардың көшірмелері;

- сайыстық құжаттамаларда сатылып алынатын тауар бойынша жеткілікті ақпарат болуы керек;

- әлеуетті жеткізушілерге қойылатын талаптар;

- сайыстық құжаттарды тапсыру мерзімдері;

- әлеуетті жеткізушілерді іріктеу критерилері;

- әлеуетті жеткізушілер мен сайыс ұйымдастырушылары арасындағы хат алмасу, сұрақтар мен жауаптар;

- сайысты өткізу үрдістерінің ашықтығы;

- келіп түскен коммерциялық және техникалық ұсыныстардың сипаты;

- қабылданбаған және шеттетілген ұсыныстардың сипаты;
- жеткізушіні таңдап алудың түсініктемесі;
- сайыс қорытындысы;
- сайыс қорытындысы туралы хабарлама;
- келісім-шарттар жасау, мерзімдер, құжаттамалар, шарттар;
- жалпы қорытындылар.

3.9. Жоба бойынша тапсырыс берушілерді таңдау

– жұмыс өндірісіне, қызмет көрсетуге қажетті мердігерлерді, жабдықтарды, тауарларды әкелетін жеткізушілерді таңдауда басшылыққа алынатын, болмаса таңдау барысында басшылыққа алынған принциптер мен критерилер сипаты;

– сатып алудың әр түрі (коммерциялық ұсыныстар, нарықтық зерттеу қорытындылары, әлеуетті жеткізушілердің салыстырмалы талдауы, оларды іріктеу критерилері, сайыстық құжаттамалар және т. б.) бойынша болжамды жеткізушілердің мінездемелерін салыстыру бойынша талдау мәліметтері (ақпараттық материалдар).

3.10. Болжамды жеткізушілер туралы мәліметтер:

- компания атауы, қызмет саласы;
- делдал, өкіл, өнімді тікелей өндіруші;
- байланысатын тұлға және лауазымы;
- мекен-жай, телефон, факс, электрондық пошта;
- негізі қаланған күн, тіркелген ел;
- жұмыскерлер саны – үнемі, уақытша;
- жеткізілетін тауарлар және көрсетілетін қызметтер;
- қолданылатын стандарттар;
- негізгі сатып алушылар;
- компанияның жұмыс тәжірибесі;
- ұсынымдар, кепілдемелер, пікірлер және т. б.
- лицензиялар, сертификаттар және т. б.

11-кесте. Жасалған мәмілелер туралы мәліметтер (құрастыру мысалы)

Мәміленің атауы	Мәміленің мәні	Келісім-шарт қатысушылары	Мәміленің жоспарланған сомасы ҚҚС бірге	Жарамдылық мерзімі	Түсініктемелер және ескертпелер
Мысал:	Мысал:	Мысал:	Мысал:	Мысал:	Мысал:
№7 келісім-шарт 09.08.20	Жабдық сатып алу	«Michael Weining»	Жеткізудің жоспарлы сомасы 7 166 568 USD	1 жыл	Инвестор қаржыландыруды бастағаннан кейін 1 ай мерзімі аралығында шартқа қол қойылады. Жабдықты дайындаудың жоспарлы мерзімі – шартқа қол қойғаннан бастап – 3 ай.

3.11. Жасалған/дайындалған мәмілелер туралы мәліметтер:

– жоғарыда көрсетілген сатып алу тізіміне сәйкес сатып алудың барлық сомасына жасалған және/немесе дайындалған мәмілелердің барлығының (келісім-шарттар, мәмілелер, хаттамалар және т. б.) көшірмесін және төмендегі үлгіге сәйкес оларға қатысты ақпараттар тапсыру.

3.12. Жоба бойынша сатып алуларға қазақстандық қатысым

– Қазақстан территориясында өндірілген тауарларды пайдалану, сондай-ақ жеткізуші қызметтерін – Қазақстан Республикасының резиденттерінің мәселелерін қарау.

3.13. Сатып алумен айналысатын қарызгердің бөлімшелері

– сатып алу жүзеге асырылған немесе жүзеге асырылатын үрдістердің қысқаша сипаты, таратуды ұйымдастыру, жеткізушілерді, мердігерлерді және т. б. таңдау, сондай-ақ сатып алумен айналысатын бөлімшелердің сипаттамалары, қызметкерлердің біліктілігі және саны. (12-кесте)

3.14. Сатып алудың жоба кестесі

12-кесте. Сатып алудың жобасы

№	Жүзеге асыру кезендері	1 жыл												Бар-лығы
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	
<i>1. 02 –бөлім. Жоба алдындағы жұмыстар және рұқсат беруші құжаттарды алу</i>														
1	Жұмыстардың атауы	Жұмыстардың мерзімі/құны												
2	Жұмыстардың атауы	Жұмыстардың мерзімі/құны												
3													
Жобалау														
1	Жұмыстардың атауы	Жұмыстардың мерзімі/құны												
2	Жұмыстардың атауы	Жұмыстардың мерзімі/құны												
3													
Құрылыс-жабдықтау жұмыстарын жүргізу														
1	Жұмыстардың атауы	Жұмыстардың мерзімі/құны												
2	Жұмыстардың атауы	Жұмыстардың мерзімі/құны												
3													
Жабдықтарды реттеу және сатып алу														
1	Жұмыстардың атауы	Жұмыстардың мерзімі/құны												
2	Жұмыстардың атауы	Жұмыстардың мерзімі/құны												
3													

12-кестенің жалғасы

Іске қосу реттеу жұмыстары													
1	Жұмыстардың атауы	Жұмыстардың мерзімі/құны											
2	Жұмыстардың атауы	Жұмыстардың мерзімі/құны											
3												
Іске қосу													
1	Жұмыстардың атауы	Жұмыстардың мерзімі/құны											
2	Жұмыстардың атауы	Жұмыстардың мерзімі/құны											
3												
	БАРЛЫҒЫ:												

Ескерту:

1. Жобаның инвестициялық тарамының жоспары жобаның инвестицияланған тарамы бойынша әр күнтізбе жылына ай сайын толтырылады.
2. Жобаның инвестициялық Жоспарында, «Жұмыстардың атауы» жолдарында, жұмыстың атқарылуына сәйкес ай ұяшықтарында жоба шеңберінде жоспарланған жұмыстардың атқарылу уақыты жазылады, сондай-ақ аталған жұмыстардың атқарылуына игерілетін, қарызға алынатын жоспарланған қаражаттар мөлшері жазылады.
3. «БАРЛЫҒЫ» жолағында жобаның жүзеге асырылуына бағытталған, игерілетін инвестициялық қаражаттың жоспарланған қорытынды мөлшері әр ай бойынша жазылады.

5.4. Экологиялық бөлім

4.1 Жобаның қоршаған орта күйіне әсері және зиянды әсерді азайту бойынша шаралар жоспары:

- қоршаған ортаға жағымсыз әсер ететін барлық болжамды жағдайлардың анықтамасы және қысқаша мазмұны;
- әр шараның техникалық мағынасының сипаты, шараның бағыттталып отырған жағымсыз әсерінің сипаттамасы;
- жоба шеңберінде табиғатты қорғау шараларының жүзеге асырылуының кестесі;
- мемлекеттік экологиялық сараптаманың алдын ала беретін ҚОӘБ (қоршаған ортаға әсерінің алдын ала бағасы), ҚОӘБ (қоршаған ортаға әсерінің бағасы) қорытындысы;
- жобаның жалпы құнына ортаға зиянды әсерді шектеу бойынша атқарылатын шараларды қаржыландыру көздері мен болжамды жобақаржы, бастапқы салымдар мен ағымдағы шығындарды қоса алғанда.

4.2. Жоба технологиясының қоршаған ортаға әсері бойынша халықаралық стандарттарға сәйкестігі

5.5. Институционалдық бөлім

5.1. Жобаны орындаушы-ұйымның сипаттамасы:

- кәсіпорынның нақты дәрежесі;
- басқарушылық тәжірибесі;
- жобаны жүзеге асыру тәжірибесі;

- мінездемелер;
- қаржылық ахуал.

5.2. Шет елдік және жергілікті серіктестер сипаттамасы:

- кәсіпорынның нақты дәрежесі;
- басқарушылық тәжірибесі;
- жобаны жүзеге асыру тәжірибесі;
- мінездемелер;
- фирма қызметі туралы жылдық есеп.

5.3. Аймақтағы әлеуметтік-мәдени және демографиялық ахуалдың сипаты.

5.4. Жобаның еңбек қорындағы қажеттілігі.

5.5. Жобаның халықтың әрекеттілігіне әсері, біліктілікті көтеру, оқыту және т. б.

5.6. Қаржылық бөлім

6.1. Жалпы инвестициялық шығындар:

- инвестицияның барлық құрамдастарын қосу жолымен жобаның жалпы инвестициялық шығынын есептеу;
- жыл сайынғы инвестициялық шығындар болжамы.

6.2 Жобаны жоспарлы қаржыландыру, қаржыландыру көздері:

- жобаның жергілікті және шет ел валютасындағы қажеттілігі;
- инвестициялық шығындар бөліміндегі ұсынылатын немесе болжамды түрде жергілікті, болмаса шет ел валютасындағы қаржыландыру (құрылыс-жабдықтау жұмыстарын, сатылып алынатын жабықтарды, технологияларды, кешендеуіштерді, қосалқы бөлшектерді, айналым қаражаттарын, жоба бойынша берілетін аванстық, сақтандыру және комиссиялық төлемдерді және т. б. қаржыландыру) көздері және шарттары.

6.3 Өндірістік шығыстар:

- шығындардың барлық түрлерін қосу жолымен барлық өндірістік шығынды есептеу;
- нақты және бағалық өрнектегі өндірістік шығынның әр жылдық болжамы;
- өнімнің (қызметтің) әр түрі бірліктерінің калькуляциясы.

6.4 Жоба бойынша кірістер:

- кірістердің барлық түрін қосу арқылы жоба бойынша барлық кірісті есептеу;
- нақты және бағалық өрнектегі өндірістік кірістің әр жылдық болжамы;

6.5 Жобаның қаржылық талдауы

- қарыздарды төлеу кестесі;
- қаржылық жоспарлау үшін қаражат ағымдарының кестесі;
- негізгі қаржылық көрсеткіштердің есебі, жобаның сезімталдығының талдауы.

5.7. Қаржылық бөлім

7.1 Жобаны жүзеге асыруға жұмсалатын шығын

7.2 Жобаның жүзеге асырылуынан түсетін пайда

7.3 Экономикалық шығындар мен табыстарды салыстыру

5.8. Жобалық тәуекелдер

Жобалық тәуекелдер мынадай өлшемдермен өлшенеді: төмен, төменнен қалыптыға дейін, қалыпты, өалыптыдан жоғарыға дейін, жоғары.

Тәуекелдің әр түрі бойынша тәуекел түрінің түсінігі беріледі, сондай-ақ тәуекелдің аталмыш түрін басқару (минималдау және/немесе ескерту) бойынша атқарылатын шаралар көрсетіледі.

8.1 Коммерциялық тәуекелдер

- материалдармен қамтамасыз етілмеу тәуекелі;
- өнімнің/қызметтің шамадан тыс өндірісі немесе таратудың мүмкін еместігі (сұраныссыздық) тәуекелі;
- бәсекелестіктің арту тәуекелі;
- кәсіпорындағы маркетинг жүйесіне байланысты тәуекелдер;
- табиғи сипаттағы форс-мажорлық жағдайлар нәтижесінде және шаруашылық үрдістер (апат, өрт) нәтижесінде пайда болатын тәуекелдер;
- энергия тасымалдауыштардың, қосалқы материалдардың арту тәуекелі;
- басқалар.

8.2. Техникалық тәуекелдер:

- жобаны жүзеге асыру үшін таңдалып алынған орналасу аймағының және орнының жоба аталптарына сәйкес келмеу тәуекелі;
- таңдап алынған технологияның жоба қажеттіліктеріне немесе Банк өкілеттілігіне сәйкес келмеу тәуекелі;
- өндіріс технологиясы жабдықтарының кешенінің жоба қажеттіліктеріне немесе Банк өкілеттілігіне сәйкес келмеу тәуекелі.
- қызметкерлерді дайындау және оқыту барысында туындайтын мәселелер тәуекелі;
- Жобалық-қаржы есептік құжаттарды дайындау амалдарының жоба қажеттілігіне, Банк өкілеттілігіне және нормативтік құжаттарға сәйкес келмеу тәуекелі;
- нақты өндірістік және қосымша жайлардың, инженерлік коммуникациялардың жоба қажеттілігіне сәйкес келмеу тәуекелі;

- құрылыс-жабдықтау жұмыстарын атқару барысында қосымша уақыттық және қаражаттық қажеттіліктің пайда болу тәуекелі;
- жобаның қоршаған ортаға тигізетін әсеріне қатысты пайда болатын қосымша шығындар мен мәселелердің пайда болу қауіпі;
- басқалар.

8.3 Жобаның сатып алулар бойынша тәуекелдері:

- сатып алу амалдарының жоба қажеттілігіне сәйкес келмеу тәуекелі;
- жоба бойынша таңдалған жеткізушілердің жоба қажеттілігіне сәйкес келмеу тәуекелі;
- келісілген немесе келісімге дайындалған келісім-шарттардың жоба қажеттіліктеріне сәйкес келмеу тәуекелі;
- сатып алу және Өтініш берушінің сатып алумен айналысатын бөлімшесінің жобаны жүзеге асыруға қажетті талаптарға сәйкес келмеу тәуекелдері;
- сатып алу кестесінің жобаның жалпы жүзеге асырылу кестесіне қажеттілігі;
- басқалар.

8.4 Қаржылық тәуекелдер:

- жобаның ақталмау/жобалық көрсеткіштердің төмендеу тәуекелі;
- қарыздарды өтеу бойынша міндеттемелердің орындалмау тәуекелі;
- басқалар.

8.5. Институционалдық тәуекелдер:

- кәсіпорын менеджментінің біліктілік деңгейінің жетіспеушілігі тәуекелі;
- өндірістік қызметкерлердің жетіспеушілігі тәуекелі;
- өндірістік қызметкерлердің тәжірибесінің болмауы немесе төмен біліктілігі тәуекелі;
- кәсіпорынның ұйымдастырушылық құрылымының ашық мәнділігіне қатысты тәуекелдер;
- басқалар.

6. БИЗНЕСТІ БАҒАЛАУДЫҢ НЕГІЗГІ ТҮСІНІКТЕРІ.

6.1 Бағалаудың мақсаттары мен құн түрлері

Бағалаудың мақсаты – кәсіпорынның нарықтық құнының негізделуі мен есебі.

Кәсіпорынды бағалау негізгі мақсат болып табылмайды, ол нақты тапсырманы шешуге бағынады. Бағалаушы бағалаудың қандай мақсатпен жүріп

жатқанын білуі керек, онда ғана ол дұрыс методикалық инструментариін таңдайды.

Кәсіпорынды бағалаудың қажеттілігі туатын жағдайлар:

1) кәсіпорынның сатылуы;

2) кәсіпорын мүлкінің бөлігі сатылған жағдайда (жер учаскелері, ғимараттар);

3) қайта ұйымдастыру (біріктіру, бөлу) және кәсіпорынды жабу (иелерінің шешімі бойынша, сондай-ақ кәсіпорынның банкроттық жағдайында төрелік соттың шешімімен);

4) бағалы қағаздар нарығында кәсіпорын акцияларын алып-сату (акционерлік меншіктегі кәсіпорынды немесе оның бөлігін сатып алу);

5) жауапкершілігі шектеулі қоғам немесе серіктестіктің жарғылық капиталындағы үлесті алып-сату (үлес ақшалай бірлікте бағаланады);

6) кәсіпорынды жалға беру: құнның бағасы арендалық төлемді белгілеуге және арендатордың сатып алуын жүзеге асыру үшін қажет (егер жалға беру келісім шартында белгіленген болса);

7) кәсіпорынды негіздеуге байланысты оның негізгі құнын білу үшін кәсіпорынды дамытуға арналған инвестициялық жобасын жүзеге асыру;

8) кәсіпорын мүлкін кепілдікке беріп несие алу (ипотека);

9) кәсіпорын мүлкін сақтандыру;

10) мүлік салығын есептеуіне арналған салық базасын анықтау;

11) негізгі фондтарды қайта бағалау;

Мүлік құны бағасының негізділігі мен анықтылығы бағалауды пайдаланудың қаншалықты дұрыс анықталғанына : алып-сату, несие алу, сақтандыру, салық салу және т.б. байланысты.

Құн түрлері

Кез келген мүліктің құнын бір-бірімен тығыз байланысты 2 жолмен анықтауға болады:

Біріншіден осы мүлікке ауыстыратындай басқа мүліктің саны (ақшалай эквивалент) және **екіншіден**, болашақта мүлік иесі алатын табыстың ағымдағы құны.

Құн, шығын және баға деген түсініктердің арасындағы айырмашылығын білу өте маңызды.

Құн – сатып алушының (инвестор) бағаланған меншікке төлеу қабілетінің өлшемі. **Шығын** – бағаланушы меншікке ұқсас меншік объектісін құру үшін қажетті шығындар өлшемі.

Құн мен баға тек жетілген нарық шартында тең бола алады. Мүлікке қолданылған құн күткен бағаны ұсынады. Ол нақты шарттардың қорытындысы болуы тиіс. Баға ол болған факт. Өткен келісімдерде ұқсас объектерге қанша қаражат жұмсалғанын көрсетеді. Тек талдау жасағаннан кейін бағалаушы төленген немесе алынған бағаның мүлік құнын бейнелей алатынын бекітеді.

Құн көрінетін 4 негізгі шарт бар: сұраныс, пайдалылық, тапшылық және меншік құқығын тапсыру мүмкіншілігі.

1. **Сұраныс** – нарықта белгілі уақыт аралығында сатып алына алатын тауар саны немесе меншік объектілері. Сұраныстың көтерілуі бағаның көтерілуіне әсер етеді.

2. **Пайдалылық** – бұл тауарлардың немесе меншік объектілерінің адамдардың қажеттілігін қанағаттандыра алуы. Сол зат адамның неғұрлым көп қажеттілігін қанағаттандыра алса, соғұрлым сол затқа сұраныс көбееді. Пайдалылықтың өсуі әдетте бағаның өсуімен қатар жүреді.

3. **Тапшылық** . Үлкен сұраныс пен жоғары пайдалылығына қарамастан, ешқандай мүлік тапшы болмаса оның құны болмайды.

4. **Меншік құқығын тапсыру мүмкіншілігі**. Кез-келген зат оның меншік құқығын тапсыру мүмкіншілігі болса тауарға айналады.

Тәжірибеде әртүрлі қажеттіліктер мен орындалатын функцияларға байланысты, бағалаушы құнның келесідей негізгі түрлерін қолданады.

Негізделген нарықтық құн – ашық және бәсекелі нарықтағы мүліктің түріне тән баға. Керекті ақпаратпен қамтамасыз етілген, сатып алушы да сатушы да экономикалық тұрғыда ұтымды әрекет ететін еркін бәсекені болжайды. Бұл құн меншік құқығын тапсыруда қолданылады.

Нормативті, есептелінетін құн – нормативті басқару органдарымен бекітілуінің негізінде есептелінетін меншік комплексінің құны. Нормативті есептелінетін құнның мысалы кәсіпорын мүлкіне салық салу құны болып табылады. Кәсіпорын мүлкі салығын есептеудің салықтық базасы материалдық емес активтердің, қорлар мен шығындардың орташа жылдық қалдық құны болып табылады. Нормативті есептелінетін құнның басқа мысалы – жер салығын есептеу үшін жер учаскесінің құнын анықтау. Жер мен учаскелердің әртүрлі ерекшеліктерін ескеретін коэффициенттер мен бір квадраттық метрден алынатын бекітілген салық ставкалары бар.

Бухгалтерлік есеп бойынша алғашқы, қалпына келетін және қалдықтық болып бөлінетін баланстық құнды ажыратады.

Баланстық құн – құрылысқа немесе кәсіпорын баланс санағында бар негізгі құрал элементтеріне ие болу үшін жұмсалған шығындар.

Алғашқы құн берілген кәсіпорында объекті эксплуатацияға енгізу барысында есептік құжаттарда көрініс табады. Эксплуатациядағы мүлік объектісі алғашқы құны бойынша немесе оның ресми белгіленген фондтарды қайта бағалауға дейінгі құны бойынша есепке алынады.

Қалпына келетін құн - өндірістің бұрын құрылған негізгі құралдарының құны. Орын басу әдісімен негізгі фонд элементтерінің толық қалпына келуі бағалаушымен есептелінеді.

Қалдық құн. Егер баланс құнынан белгілі бір уақыт ішінде жиналған эксплуатацияның тозу сомасын алып тастасақ қалдық құнын шығарамыз. Қалдық құн нарықтық көрініс табуы мүмкін, егер оны екінші реттік нарық бағасымен бағаласа.

Бағалау тәртібіне байланысты өндіріс құнын және орын басу құнын ажыратады.

Өндіріс құн – сол уақыттағы бағамен өндірілетін немесе ие болатын, бағалану үстіндегі мүліктің дәл көшірмесінің бағасы.

Орын басу құны – бағаланып тұрған объект пайдалылығына эквивалент болатын, меншікке ұқсас объект өндірудің ағымдағы құны.

Жұмысын жалғастыратын мүлік құны мен ликвидациялық құнын ажыратады.

Мүлік кешенінің құны. Мұндай объект құны, келісімнен кейінде қызмет етіп, пайда әкеледі.

Ликвидациялық құн – мүлік иесінің өзінің мүлкін нарықтағы мерзімнен аз уақыт ішінде сатуда міндетті келісетін бағаны көрсетеді.

Бағалау кезінде құнның келесі түрлері ажыратылады: инвестициялық, тұтынушылық, сақтандыру, пайдалану(утилизация).

Инвестициялық құн – қандай да бір инвестициялық жобаға қосқан инвестициялық үлес деп қарастырған мүлік құны.

Тұтынушылық құн – мүліктің өзінің иесі үшін маңыздылығын көрсетеді. Тұтынушылық құн экономикалық тауардың оның иесі үшін құн ретінде анықталады. Және оны тұтынудың нәтижелілігінде негізделген.

Сақтандыру құны – сақтандыру келісімінде көрініс табатын сақтандыру мақсатында анықталған, объектің нарықтық құны.

Утилизациялық құн – толық пайдаланылған материалдық активтердің құны.

6.2 Құн бағалауының принциптері

Қағидалардың көп болуы оның барлығын бір мезгілде қолдануды білдірмейді. Кез келген жағдайда негізгі және көмекші қағидалар болып бөлінеді.

Қағида туралы сөз қозғағанда, нарықтық экономикада субъектілердің негізгі іс-әрекетінің заңдылықтары пайда болады. Шын өмірге келсек, оның іс-әрекетіне өте көпфакторлар әсер етуі мүмкін. Еліміздегі нарықтық қатынастардың дамуына байланысты бизнесті бағалаудың объективті қағидалары күшейеді.

Бағалау принциптерін 3 топқа бөлуге болады:

1. меншік иесінің ұсынуына негізделген
2. меншікті эксплуатациялауға байланысты
3. нарықтық ортаның әрекетімен шартталынған

Принциптердің көп болуы оларды барлығын бір уақытта пайдалануды білдірмейді. Әр жағдайда негізгілері ғана бөлініп шығады.

Принциптер туралы айтатын болсақ, онда тек нарық экономикалық субъектілерінің мінез-құлық заңдылықтары пайда болады. Шын өмірде көптеген факторлар олардың әрекеттерін тежеу мүмкін.

Нарықтық экономикаға көшу этапына тән нарықтың кемеліне жетпеген қатынастары бағалау принциптерін одан бетер тежейді. Осы себептен бағалау принциптері нарықтық қатынастағы субъектілердің экономикалық әрекеттерінің тенденциясын тек қана көрсетеді, бірақ мұндай әрекеттің болуына кепілдік бере

алмайды. Біздің еліміздегі нарықтық қатынастардың дамуына байланысты бизнесті бағалау принциптері күшееді.

Бірінші топтағы принциптерді қарастырайық

Кез-келген мүлік құнының ең басты критеріі болып оның пайдалылығы табылады. Бизнес иесіне пайда әкелетін жағдай да ғана құнды бола алады.

Бизнестің пайдалылығы – белгілі бір жерде, белгілі бір уақыт ішінде оның табыс әкелу қабілеті. Неғұрлым пайда көп болса, соғұрлым оның бағалану құны жоғары болады. Кез-келген тұтынушы көзқарасы бойынша кәсіпорынның бағалану құны, осындай пайдалылығы бар басқа кәсіпорын құнынан жоғары болмауы тиіс.

Орын басушы объект міндетті сондай болуы тиіс емес, бірақ бағаланушы объектке ұқсау керек. «Бірдей қажет орынбасушы кеңістігі» шекарасы тұтынушының қажеттілігімен анықталады. Мысалы бір субъект өзінің меншігіне кондитерлік кәсіпорынды алғысы келеді. Сол кезде ол осыған ұқсас кәсіпорындардың бағасын печенье, нан, пряниктер өндіретін фабрикалардың бағасымен салыстырады. Бұдан басқа сатып алушы бизнестің бір ғана түрімен шектеліп қоймайды. Осылай кәсіпорын құн бағалауың тағы бір методологиялық принципін бөлуге болады. Ол былай анықталады: кәсіпорынның максималды құны осындай пайдалылығы бар басқа кәсіпорынды сатып алатын ең аз бағамен анықталады. Әрине бизнестің өткені мен қазіргі жағдайы маңызды, бірақ оның экономикалық бағасын тек қана болашақ анықтайды. Кез – келген бизнестің, кәсіпорынның пайдалылығы оның болашақтағы, болжамдағы табысы бүгінгі күні қалай бағаланумен анықталады. Күтілетін табыс ағымының сапасы, мөлшері өте маңызды. Бірақ бұл ағымнан күткеніміз өзгеруі мүмкін. Күту принципін келесідей анықтауға болады. Күту – меншіктегі кәсіпорыннан келешекте алынатын табыстың ағымдағы құнын анықтау.

Бағалау принциптерінің екінші тобы.

Кез-келген экономикалық қызметтің табыстылығы 4 фактормен анықталады:

Жер, жұмыс күші, капитал және басқару. Кәсіпорынды бағалау үшін оның табысының қалыптасуына әр фактордың қосқан үлесін білу қажет. әр фактор белгілі қызметпен құралатын табыстан төленуі қажет. Жер жылжымайтын болғандықтан, жұмыс күші, капитал, басқару факторлары оған тартылуы керек. Яғни, алдымен осы факторларға компенсация жасалуы қажет, қалған ақша сомасы оның иесіне жер қойнауын пайдаланғаны үшін төленуі керек.

Қалған өнімділік жердің пайдаланушыға максималды табыс табуына мүмкіншілік беруінің нәтижесі болуы мүмкін. Мысалы егер жер учаскесі жоғары табыспен қамтамасыз ететін болса, кәсіпорын жоғары бағаланады. Менеджментке, жұмыс күшіне және капиталды пайдалануға кеткен шығынды төлегеннен кейінгі қалған өнімділік жер учаскесінің таза табысы болып саналады. Бұл қалған өнімділік принципі. Өндіріс факторлары өздігінен бағаланбайды, оның өндіріс кезентарымен, капитал айналымындағы орнымен бағаланады. бұндай көзқараспен ескірген технологиялық құрал-жабдықтар толық ауыстырғанды талап етеді. Немесе керісінше ескі құрал-жабдықтармен

жұмыс істейтін, жұмыс тәжірибесі мол жұмысшыларды қайта үйрету қиын. Осы факторларға сатып алушы көңіл бөлу керек. Өндірістің осы факторларының өзгеруі оның құнының өсуіне немесе төмендеуіне әсер етеді. Негізгі өндіріс факторына қосымша ресурстарды қосу мөлшеріне байланысты таза табыс шығыннан тез өсуі мүмкін, бірақ белгілі нүктеге жеткен соң оның өсуі баяу темке ауысады. Бұл баяулық құнның өсуі қосымша ресурстарға кеткен шығыннан аз болғанша жалғасады. Ол шектеулі өндіріс принципі деп аталады. Кәсіпорын құнын бағалаған кезде оның пропорционалдық принципін ескеру керек.

Үшінші топ тікелей нарықтық ортаның әсерімен шартталған.

Нарықтық экономикада бағаның құрылуына сұраныс пен ұсыныстың арақатынасы әсер етеді.

- Егер сұраныс пен ұсыныс тең болса, онда баға тепе-теңдік жағдайында болады.
- Егер нарықта аз ғана табысты кәсіпорын болса онда сұраныс ұсыныстан жоғары болады, бұл жағдайда баға олардың құнынан жоғарылайды.
- Ал егер нарықта кәсіпорындар көп болса, онда олардың мүліктерінің бағасы олардың құнынан төмендейді.

Айтылғандай пайдалылық уақыт пен кеңістікте анықталады. Нарық бұл анықтаушы баға арқылы ескереді. Егер кәсіпорын нарықтық стандарттарға сай келсе, оған деген баға ортанарықтық нарықтық мағынада тербеледі, егер нарықтық стандарттарға сай болмаса, онда бұл кәсіпорынға деген неғұрлым төмен бағада көрініс табады.

Сәйкестік принципімен регрессия және прогрессия принциптері байланысты. Регрессия кәсіпорынның жақсарту шаттарының артықшылық жағдайында көрініс табады. Мұндай кәсіпорынның нарықтық бағасы оның шын құнын көрсетпейді. Прогрессия көрші объектілердің әрекетінен кәсіпорынның нарықтық бағасы оның құнынан жоғары болған кезде орын табады.

Бағаның құрылуына бәсекелестік әсер етеді. Егер кәсіпорын әрекет ететін сала артық табыс әкелсе, онда тәуелсіз нарық экономикада бұл салаға басқа да кәсіпкерлер енгісі келеді. Бұл келешекте ұсынысты көбейтіп табыс нормасын төмендетеді.

Осы кезде көптеген кәсіпорындар артық табысты өздерінің монополистік жағдайы арқасында тауып отыр, бәсекелестіктің күшеюіне байланысты олардың табысы қысқарады. Бағалау кезінде кәсіпорынның бәсекелестік жағдайын ескеру керек. Бизнес құны тек ішкі факторлармен анықталмайды, оған қоса сыртқы факторлармен де анықталады. Кәсіпорын құны, оның мүлкінің құны сыртқы ортаның жағдайына да байланысты, саяси және экономикалық тұрақтылыққа байланысты.

Саяси, экономикалық және әлеуметтік өзгерістер нарықтық конъюнктураға және баға деңгейіне әсер етеді. Осыдан кәсіпорын құны өзгереді. Яғни кәсіпорын құнын бағалау белгілі бір мерзімге жасалуы тиіс. Осыда құн өзгеру принципінің мән-жайы жатыр. Бұл принциптен шығатын қорытынды: кәсіпорынды пайдалану мүмкіншіліктерін қарастыру үшін, нарықтық ортаның шарттарынан шығу керек.

Нарықтағы сұраныс бизнесті дамыту мүмкіншіліктері, тұрған жері және т.б. факторлар кәсіпорынды пайдаланудың альтернативті әрекеттерін анықтайды. Экономикалық бөлу принципі мүліктік құқықты жалпы құнды көтеру мақсатында бөлу немесе қосу керек дейді. Мұндай талдау жасаудың нәтижесі меншікті дұрыс пайдалануды анықтау болып саналады. Бұл принцип бағаның реструктуриялау мақсатында пайдаланылады. Егер де бағалаудың мақсаты әрекет етуші кәсіпорынның құнын болуы мүмкін өзгерістерді есептемей анықтау болса, онда бұл принцип қолданылмайды.

Жоғарыда айтылғандарды қорта келсек, негізгі жалпы экономикалық қағидалар байланысты:

- 1) Иесінің мүлік туралы көзқарасына.
- 2) Нарықтық ортамен.
- 3) Мүлікті эксплуатациялаумен.

Иесінің мүлік туралы көзқарасына байланысты қағидалар.

Бұл топ өз құрамына пайдалылық, орынбасу, күту қағидаларын біріктіреді.

Пайдалылық қағидасы. Меншік объектісі құнға ие бола алмайды, егер оны иемденуге тұтынушының құлшылығы болмаса, яғни меншік кешені тұтынушының қажеттіліктерін қанағаттандырғанда ғана құнға ие болады.

Орынбасу қағидасы. Меншік объектілерінің барлығы олардың әр түрлілігіне қарамастан тұтынушының қажеттілігін қанағаттандыру қажет. Ешкімде меншік объектісінің қайта құру құнынан артық ақша төлемейді.

Күту қағидасы. Инвестор бүгінгі таңда ақша салады, себебі болашақта одан пайда күтеді.

Нарықтық ортамен байланысты қағидалар.

Ұсыныс пен сұраныс арасындағы байланыс қағидалары. Мүлікке деген құн ұсыныс пен сұраныстың көлеміне тәуелді.

Негізгі заңдылықтар:

- Егер сұраныс тұрақты болса, ал ұсыныс өссе, онда баға төмендейді.
- Егер сұраныс тұрақты, ал ұсыныс төмендесе, онда баға өседі.
- Егер ұсыныс тұрақты, ал сұраныс өссе, онда баға өседі.
- Егер ұсыныс тұрақты, ал сұраныс төмендесе, онда баға өседі.

Баға тұрақты болады, егер сұраныс пен ұсыныс арасында сәйкестілік болса.

Бәсекелестілік қағидасы. Жылжымайтын мүлік нарығында бәсекелестік сатушы мен сатып алушы, арендаға беруші мен арендаға алушы арасында арендаға беру немесе сату-сатып алу келісімшарты жасалғанда пайда болады. Кез келген меншік объектісі басқа да аналогты функционалды тапсырысы бар объектімен бәсекеге түседі. Пайда бәсекелестікті тудырады. Бәсекелестіктің болмауы монополиялық жағдайды тудырады.

Құнның өзгеру қағидасы. Меншік объектісі әрқашанда өзгерістерге ұшырайды. Олар тозады, техника, технология және шикізат базасы өзгереді. Жерді қолдану сипаты мемлекеттің немесе жеке сектордың әсерінен өзгереді.

Мүлікті эксплуатациялаумен байланысты қағидалар.

Өндіріс факторларының қағидалары. Мүліктік кешен өндірістік жүйе болып табылады, оның табыстылығы төрт факторға байланысты: менеджмент, еңбек, капитал және жер.

Өндірістік қалдық қағидасы. Жер құнының негізінде оның өндірістік қалдық құны жатыр. Кез келген экономикалық сипаттың түрі мына факторларды қажет етеді: менеджмент, еңбек, капитал және жер. Әрбір фактор таза табыстан төленуі қажет.

Салым қағидасы. Салым дегеніміз-жаңа факторлардың енгізілуінің нәтижесіне байланысты шаруашылық объектісінің құнының өсуі.

Балансталу қағидасы. Меншік объектісінің максималды құнына жету немесе сақтап тұру тек қана өндірістік факторлардың экономикалық балансталуында ғана мүмкін. Меншік объектісінің құны төрт элементтің балансталуына тәуелді: рента, еңбек, капитал және басқару координациясы.

Ең тиімді пайдалану қағидасы –қарастырылған барлық үш топтың қағидаларының синтезі. Осы нұсқалардың ішінен ең тиімді, ең максималды пайда әкелетін түрді қолданады. Дәл осы нұсқа құнды бағалауға қолданылады.

6.3. Өндіріс мүлкінің құнына әсер ететін қағидалар

Жылжымайтын мүлік өзімен-өзі өмір сүре алмайды. Қоршаған орта екеуі бір-біріне әсерін тигізеді. Сондықтан бағалау кезінде қорытынды құнды анықтауға әсер ететін факторларды анықтайды. Әлемдік тәжірибе бағалауға әсер ететін бірнеше факторларды бөліп берді.

Физикалық: табиғи-жер, климат, ресурстар, топография және адам қолынан жасалған – ғимараттар, құрылыстар, жолдар, коммуналдық объектілер, телім пішіні және т.б.

Әлеуметтік: халық санының өзгеру тенденциясы, қартаю және жасару тенденциясы, өмір стилі, өмір сүру деңгейі, отбасы саны, білім беру деңгейі, қылмыс жасау деңгейі, көршілес объектілер және оның иелерімен қарым-қатынас.

Экономикалық: табыс әкелу тенденцияларының өзгеруі, несие саясаты және несиелік ресурстарға қол жетімділік, пайыз мөлшерлемесі, арендалық пайыз мөлшерлемесі, баға, сұраныс және ұсыныс.

Саяси (басқарушылық): либералды немесе шектелген зоналау, құрылыс нормалары және либералды немесе шектеу ережелері, муниципалдық қызмет көрсету, денсаулық және сақтық, салық саясаты, қоршаған ортаны қорғау.

Бұл аталған факторлардың бағалау объектісіне қалай әсерін тигізетінін қайдан көруге болады. Тұрғылықты жерді салалық сипаты жағынан қарастыру қажет. Оның әсерін түсіну үшін жылжымайтын мүлэк объектісінің тұрғылықты жері бойынша қалыптасуын қарау қажет.

Адам баласының даму тарихы оның жақсы табиғи шарттарда өмір сүруіне талпынысын көрсетеді, яғни құнарлы жерлерде, қолайлы климатта және құрылысқа қолайлы жерлерде. Ондай жерлерге орналасқаннан кейін үйлер, ғимараттар, өндірістік және шаруашылық құрылыстарын, жолдар сала бастады.

Экономикалық даму, ережелері мен заңдары адамдардың өмір сүру деңгейін анықтайды.

Сонымен, қоныстану топографиялық көзқарастан өте тиімді, табиғи ресурстар мен шикізатқа бай, коммерциялық жерлерде жүрді. Зонаға бөлудің негізінде маңызды әлеуметтік категориялар жатыр: тұрғын, демалыс, еңбек. Оларды жобалау кейбір жалпы қалақұрылысы қағидаларына бағынады. Оларды атайық:

А) Функционалдық зоналау- еңбек, қоғамдық өмір, тұрғын, демалыс, функционалдық қағидалары бойынша бөлу. Бұл функциялар жеке-жеке өмір сүре алмайды. Зоналарды орналастыру кезінде бірнеше санитарлы-гигиеналық талаптар орындалады. Тұрғын үймен өндіріс орындарының, коммуникативті-қоймалық территориялардың және басқа да өндірістердің ара қашықтығы соңғысының зияндылық классымен анықталады (бірінші класс -1000м, екінші класс-500м, үшінші класс-300м, төртінші класс- 100м, бесінші класс-50м.)

Б) Қала бір тұтас ретінде. Қала функцияларының ешқайсысы жеке дара өмір сүре алмайды. Қала құрылымын жобалау рационалды бір-бірімен байланысты болады, ол ыңғайлы, тұрақты және сенімді қала бөліктерінің байланысынан тұрады. Қаланың барлық функционалды топтарының құрамына аймақты жасылдандыру да кіреді. Жасылдандыру- қалалықтардың денсаулығын сақтауға, ауаны тазартуға, адамдарды және олардың тұрғын үйлерін шаң-тозаңнан, айғай-шудан, күн радиациясынан сақтайды.

В) Әрқайсысының өзіне тән функциялары бар өзара байланысты қоғамдық орталықтар жүйесін құру: жалпы қалалық орталық- ауданды жобалау орталығы- демалыс аймақтары мен өндірістік аймақтардың орталығы – аймақтық мәнді орталықтар (микроаудандар, квартал). Қоғамдық орталықтардың міндеттері: халыққа сәйкес деңгейде мәдени-тұрғылықты қызмет көрсетуді құру; клуб, қоғамдастықтар мен бірлестіктерді құру, қаланың әлеуметтік инфрақұрылымын құру.

Г) Қаланың көлік кешені. Бұл көшелік жол тораптары.

Д) Дамушы құрылым сияқты аумақтар. Бұл жерде сөз жобалық қабылдау туралы, территориялық резерв жөнінде болып тұр.

Е) Қаладағы халықтың орналасу жүйесі. Аймақ- орналасу жерлері жүйесінің бөлігі.

Ж) Кешенділіктің мәні аумақтың дамуының бес негізгі түрін бірге қарастыруда жатыр: әлеуметтік, экологиялық, экономикалық, эстетикалық және техникалық.

Жобалаудағы әлеуметтік міндет келесі әлеуметтік факторлармен қамтамасыз етілуде: тұрғын, білім беру, қызмет көрсету, демалыс, еңбек, басқару.

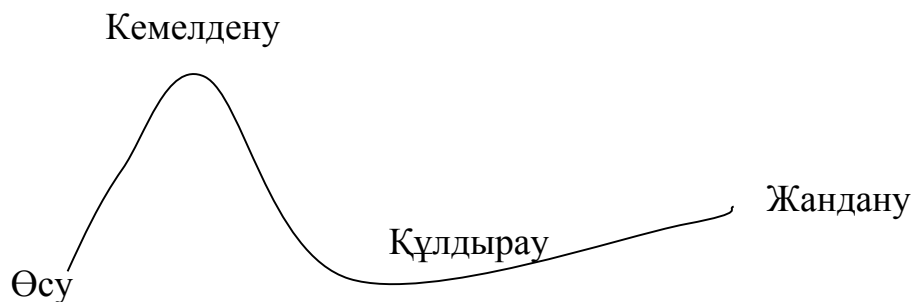
Экологиялық міндет физикалық, санитарлы- гигиеналық және климаттық параметрлері бойынша қоршаған ортаны сақтауда жатыр.

Экономикалық міндет негізгі өндіріс факторлары мен территориялық ресурстарды рационалды түрде дұрыс пайдалануға бағытталған.

Эстетикалық міндет қоршаған ортаны эстетикалық сапамен толық қамтамасыз етуде.

Ал, техникалық міндет мынандай сұрақтар кешеніне жауап береді: территориялық рельефті есепке алу, басқа да инженерлік- геологиялық шарттарды, одан басқа аймақтағы құрылыс- материалдық өндіріс пен материалды-техникалық құрылыс базасының даму мүмкіндіктеріне.

Жоғарыда аталған физикалық, әлеуметтік, экономикалық, саяси қағидалар жылжымайтын мүлік объектісінің тұрғылықты жерін ортаның дамуын анықтайды.



1 сурет. Жылжымайтын мүлік объектісінің тұрғылықты жері ортасының дамуының циклдері.

Жылжымайтын мүлікті бағалау теориясында объектінің тұрғылықты жері мен ортаның дамуы 4 циклден тұрады:

- 1) Өсу
- 2) Кемелдену
- 3) Құлдырау
- 4) Жандану (1 сурет)

Мүліктік кешен құнының дамуын болжау үшін бағалаушы бағаланып отырған жылжымайтын мүлік объектісінің тұрғылықты жері мен мекенінің қандай циклде және дамудың қандай жерінде орналасқанын дұрыс анықтау керек. Мысалы, Қиын қаржылық жағдайда тұрған жеңіл өнеркәсіп (тоқыма фабрикасы) кәсіпорн бағаланады (шығарылатын өнімге сұраныстың болмауынан өнеркәсіп тоқтап тұр). Оның орналасқан аймағында өнімділікті қайта өңдейтін кәсіпорынның дамуы басталды. Осыдан, табыс көбейіп, өмір сүру деңгейі өсті, бағалану объектісінің тұрғылықты жері өсу стадиясына өтті. Осыдан дайын тоқыма өнімдеріне сұраныстың өсуін күтеміз. Бұл аймақта басқа массалық өнім шығаратын тоқыма кәсіпорны жоқ. Осындай жағдайда фабриканың мүліктік кешенінің құны жоғарлайды. Бұл кәсіпорынның акция пакеттерінің бөлігін немесе кәсіпорынды сату кезінде потенциалды инвесторларды қызықтыруы мүмкін.

Берілген мысалдан бағалаушы жұмыс істейтін жылжымайтын мүлік объектісінің нарығындағы экономикалық жағдайдың талдауы ғана емес, одан басқа аудан, қала мен аймақтағы объектінің орналасуының талдауы қажет. Көбінесе, өндірістік көзқарастан экономикалық құрылымды дамытатын ұлттық

және халықаралық деңгейдегі түрлі экономикалық аспектілерді қарастыру қажет. Өндіріс факторларының үйлесімділігі қызмет көрсету сферасында одан әрі дамуды қамтамасыз етеді және тауар өнімділігін өсіреді.

Әлеуметтік сферада жеке адамның немесе бір топ адамдардың қажеттіліктерін; халықтың әлеуметтік құрылымының өзгеруін; өмір сүру түрі мен өмір сүру үлгісіне қол босамаушылықтың әсерін; жасы, мамандығы мен білім деңгейіне байланысты отбасы құрылымының мәселелері; қала орталықтары мен жаңа аймақтарға халықтың өндірістік шапшаңдылығының әсері; жерді иелену құрылымының өзгерісі және осы процестің тұрғын нарығына әсерін көруге болады. Яғни, жылжымайтын мүлік объектісіне әсер ететін факторлардың 3 деңгейін қарастырамыз: аймақтық, жергілікті және ортадан тыс.

Жылжымайтын мүлікті бағалауға экономикалық, әлеуметтік, саяси және физикалық факторлардың әсерін қарастыра отырып, біз қолданбалы экономикалық талдаудың есептерін шешеміз, оған меншік объектілерін бағалауда жатады.

13 кестеде жоғарыда көрсетілген факторлар жүйелендірілген.

13 кесте Кәсіпорын мүлігінің құнына әсер ететін факторлар

Факторлар	Мінездемелер
Физикалық, қоршаған орта, тұрғылықты жері	<ul style="list-style-type: none"> – Тұрған жері: климат, ресурстар, топография, топырақ; еңбек ету орындар, тұрғылықты аумақ, автожол, теміржол, жағажай, жасыл массивтер, коммуналдық мекемелер; т.с.с. – Учаскенің меншігі: формасы, ауданы, мөлшері, топография, сәулеттендіру, жалпы келбеті, тартымдылығы, т.с.с. – Ғимараттар және құрылыстар: саны; түрі, жылы, құрылыстың сапасы; стиль, жобалауы, конструкциясы т.с.с.

13-кестенің жалғасы

Экономикалық	<ul style="list-style-type: none"> – Әлемдік экономиканың жалпы жағдайы; елдегі, аймақтағы, жергілікті деңгейдегі экономикалық жағдай; кәсіпорындардың қаржылық жағдайы – Сұраныс: жұмыс бастылық деңгейі, табыс пен жалақының мөлшері, төлеу қабілеттілігі, қаржыландыру көзінің бар болуы, аренда төлемінің ставкасы – Ұсыныс: сатылатын жердің ауданы, сатылымға қойылған объектілер саны; қаржыландыру шығындары, салық
Әлеуметтік	<ul style="list-style-type: none"> – Жерді, жылжымайтын мүлік, кәсіпорынға ие болудың негізгі қажеттіліктері – Қоршаған адамдармен, көршілес объектілермен, олардың иелерімен қарым-қатынаста болуының негізгі қажеттіліктері. – Халық санының өзгеруінің тенденциялары, жанұя мөлшерінің, жасару немесе қартаю – Білім алу деңгейінің, қылмыстық деңгейінің өзгеруі – Өмір сүру стилі, өмі сүру деңгейі

Әкімшілік (саяси), юрисстік	<ul style="list-style-type: none"> – Салықтық, қаржылық саясат – Әртүрлі жеңілдіктерді беру – Жер қойнауын пайдалануды, арендалық төлемдердің ставкаларын бақылау – Құрылыс нормалары мен заңдары: шектеулі немесе либералды – Муниципалдық қызмет көрсетулер: жол, сәулеттендіру, инженерлік жабдықтандыру, қоғамдық көлік, мектептер, денсаулық қорғау, өртке қарсы қызмет
-----------------------------------	---

6.4. Бағалау технологиясындағы қаржылық математиканың негізі

Табыстарда капитализация әдісі кәсіпорындарда бағалаудың мынадай түсініктерді білуді талап етеді, күрделі пайыз, дисконттау және аннуитет. Табыс әкелетін баға ақша бірлігінің ағымына байланысты анықталады, болашақта келетін табыс осыған байланысты анықталады, болашақта келетін табыс осыған байланысты. Болашақтағы түсімді дұрыс бағалау үшін, уақытша түзетуден және күрделі пайызбен дисконттауды пайдалану қажет.

Ақшаның құндылық теориясы бойынша ақша бірлігі бүгінгі алынған ақша, кешегі алынған ақшаға қарағанда қымбатырақ. Бұл шарт – бүгінгі ақша бірлігі табысты көбірек әкеледі, болашақтағы салымға қарағанда.

Күрделі пайыз деп – алынған пайыз депозитке бастапқы инвестициялармен салынған болса, ол негізгі соманың бөлігі болады. Келесі кезеңде бастапқы депозитпен алынған пайыз, жаңа пайыз әкеледі.

Жай пайыздар мынандай мүмкіндіктер бере алмайды – табыс тек қана бастапқы ақша салымы бола алады.

Күрделі пайыздың өсуіне мынандай формула қолданылады.

$$S_n = (1+i)^n \quad (1)$$

S_n - n уақыттағы жиналған сома

i - уақыт аралығындағы пайыз ставкасы

n - кез – келген аралықтағы сан.

Дисконттау – болашақтағы табыстардың аралық бағаның процесі:

Күту бағасы болашақтағы табыстың мына элементтардан тұрады.

1) Қолма – қол ақшамен эквиваленттерімен ұсынылатын ақша қаражаттарының сомалары салынатын немесе алынатын салымдар (инвестициялар) осы салынған қаражаттар жағында табыстың ставкасын қамтамасыз етеді және есептеуге көмектеседі.

2) Уақытында төлем төлеу және ақшалай сома төлеу пайданың көбеюіне ықпал етеді. Уақытша аралық 1 күннен, 1 айдан, 1 тоқсаннан, жарты жылдықтан немесе 1 жылдан тұрады.

3) Тәуекелге бару – белгісіздік, ол инвестициямен байланысты, инвестициядағы болжаған табыс ұсынған көлемнен үлкен немесе кіші болуы мүмкін

4) Табыстың құны инвестицияға байланысты – таза табыс пен салынған капитал арасындағы пайыздық байланыс. Әрине егер инвестор үлкен тәуекелге барса оның табысы да көп болуы керек. Сол үлкен тәуекелге барғанын өтеу үшін.

5) Қалыптасуына байланысты есептеуді жеңілдету үшін таблица құрылған бұл таблицада күрделі пайыздың факторлары көрсетілген, бұл факторлар ақшалай бірліктің уақытша бағасына әсер етеді, арнайы калькулятормен қолданады.

Күрделі пайыздың стандарттың функциялары .

- 1) Жиналған сома бірлігі
- 2) Уақыт аралығындағы жиналған ақша бірлігі
- 3) Қайтару фондының факторы
- 4) Ағымдық бірліктің бағасы
- 5) Ағымдық аннуиттердің бағасы
- 6) Амортизациялық бірлікке салым салу.

Күрделі пайыздың стандарттық функциясы.

Күрделі пайыз алты функциядан тұрады. Мына формула қолданылады:

($1-i$)ⁿ, бұл жиналған сома бірлігін сипаттайды.

3 негізгі функция ерекшеленеді, ол қалған функция осыларға кері болып саналады.

Функциялар:

- 1) Жиналған сома бірлігі.
- 2) Аралықтағы жиналған бірлік.
- 3) Ағымдағы аннуитеттің бағасы.

Кері өлшем:

Ағымдағы бірлік бағасы.

- 1) Қайтару (фонд) қорының факторы.
- 2) Амортизациялық бірлікке.
- 3) Салу.

Ақша бірлігінің болашақ құны(жиналған қор)

Берілген функция инвестордың қазіргі уақыттағы соммасының құнын анықтайды. Жорамалдаған табыс ставкасынан жиналған қор уақыты және есептелген пайыз деңгейіне қарағанда қарапайым және қиын пайыз болып бөлінеді.

Қарапайым пайыз депозиттік келісімнің аяғында 1 рет есептеледі. Мысалы, салым 10000 дол 12% жылына салынған. Екінші жылдың аяғында қандай сумма болады?

$$10.000 * (1 + 0,12 * 2) = 12.400$$

Қиын пайыз тек қана алғашқы салым соммасының % емес әрбір деңгейге жиналған % есептейді

Жиналған динамика процесін байқайық

Жыл	Жиналған қор
1	$10.000 * 112\% = 11200$
2	$11200 * 112\% = 12544$

Келешек құнды есептеудегі базалық формула:

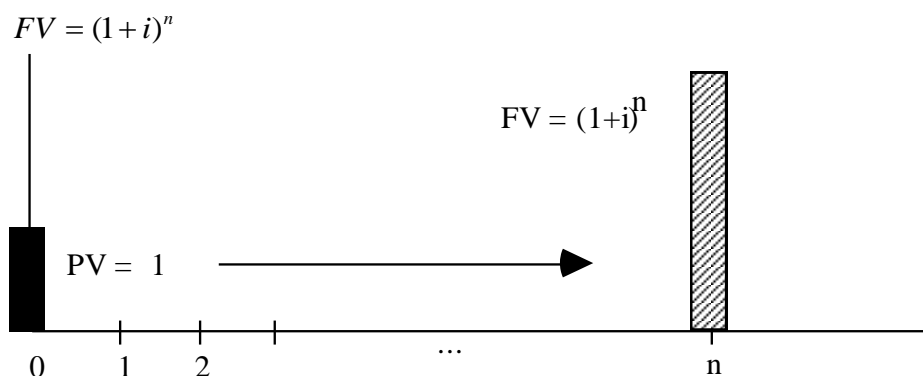
$$FV = (1 + i)^n \quad (2)$$

FV-болашақ құн(белгілі бір уақыттың болжау құны)

PV-қазіргі құн(бүгінгі құн,дата бағасы)

I-% ставкасы

n-% есептелудің кезең саны



2 сурет. Күрделі пайыз бойынша негізгі құнның өсуі

Берілген суретте белгілі қазіргі құн көлемі, горизонталь осы ақша қорының уақытын, n уақытында белгісіз болашақ FV құны, берілген формуламен табуға болады.

Құны пайыз өте кең және ұдайы қолданған соң, стандартты кестелер пайда болады. Олар қиын пайыздың есептелген фактор алдын ала қарастырады.

Фактор дегеніміз күн, ол белгілі бір күнге қосылып қорытынды береді. Кестеде болашақ құн факторы 1 колонкада

Ұдайы есептелген пайыз

Бір жылдан аз қор кездері аз емес пайыз есептеу жарты жылда бір рет, кварталда, айына бір рет т.б. Бұл жағдайда болашақ құнның базалық формуласын коррекциялау керек. Коррекциялауда қордың жиналу жыл саны аралығында пайыздың есептелу ұдайылығын көбейтіледі, ал номиналды пайыз ставкасы есептелу ұдайылығына бөлінеді

$$FV = PV * (1 + i/m)^{n * m} \quad (2.3)$$

Мұндағы, m- пайыз есебінің ұдайылығы

Мысалы:

Салым 10.000 дол кварталда бір рет пайыз түседі. Жылдық пайыз ставкасы 12-ге тең. Екінші жылдың аяғында шотта қандай сомма болады?

$$10.000(1 + 0,12/4)^{2 * 4} = 10.000 * 1,2668 = 12.668$$

Бақылау сұрақтары

1. Жер учаскесінің 20.000 дол сатылып алынған құны жылына 15% көтеріледі (қиын пайыз бойынша)

Жауабы: $20.000 * 2,011357 = 40.227,14$

Қазіргі бірлік құны

Қазіргі бірліктің құны-қайта жиналған бірлік сомасының көлемі. Бұл болашақта түсетін бүгінгі бірліктің құны.

Қазіргі бірлік құнын анықтау процесі (бұл әдетте дисконтирланған, дисконт-жеңілдікпен шатастырмаңыз) пайыздан үскен процеске ұқсайды, бірақ болашақ уақыттан қазіргі кезге бағыт ала алады. Яғни біз деңгейлі табыс әкелетін активке бүгін қанша салуымыз керек екенін анықтаймыз, белгілі бір уақытта алдын ала соманы алу үшін қолданылады. Қазіргі уақытта пайыз ставкасының құнын анықтауда, кезеңді табыс түседі, әдетте ол ставканың дисконтирлануы д.а.

Қазіргі бірлік құнының функциясы дәл уақыттағы құнды анықтайды, егер оның келешектегі көлемі, кезең саны және пайыз ставкасы белгілі болса

$$PV = \frac{FV}{(1+i)^n} \quad (3)$$

$$PV = \frac{1}{(1+i)^n}$$

PV-гі құн

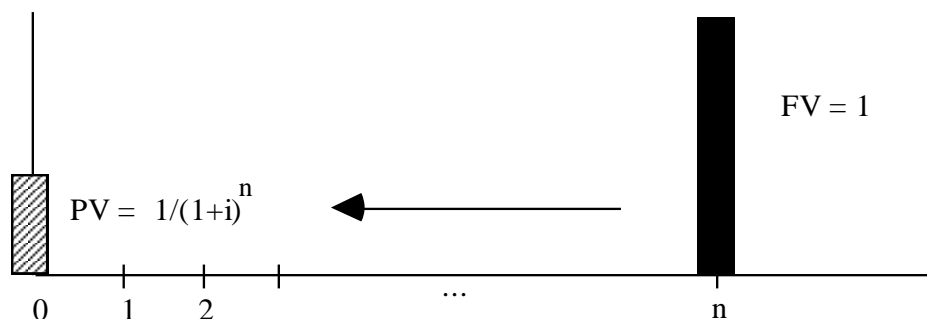
FV-келешек құн

I-пайыз ставкасы (дисконтирлау ставкасы)

n-түскен пайыз деңгейінің саны

4 колонкада қазіргі бірлік құнының факторы көрсетіледі

FV = 2 формуласында көрініс табады.



3 сурет. Берілген сурет бойынша алдағы құнды $FV = 1$ n уақытында анықтайды.

Мысал:

10 %-к ставкада қазіргі құн 100.00доллар 1 жылдан соң қанша болады?

$$100.000 * 0,909091 = 90909,1$$

Тексеру. егер бүгін инвестор 90909,1 дол салса, онда келесі жылд таза 10 % табыс 9090,91 т.с.с 1 жылдан соң оның капитал 100.000дол(90909,1+909,91)

Бақылау сұрақтары

3. Бүгін банкке 12 % әр айлық сайын есептелетін қандай сомма салуымыз керек 4 жылдан соң 10.000дол алу үшін.

$$10.000 * 0,62026 = 62602,6$$

4. 10 жылдан 120.000дол пәтер алу жылына 20 % есеппен қандай сомманы салуымыз керек

$$\text{Жауап } 120.000 * 0,161506 = 19380,72$$

Аннуитеттің ағымдағы құны

Аннуитет-бірдей уақыт аралығында бірдей көлемде төленетін ақша ағымы. Аннуитет қарапайым және авансталған болып бөлінеді. Қарапайымы пайызды есептеу кезеінің аяғында анықталады, авансталғаны-басында.

Қарапайым аннуитеттің қазіргі құны белгіленген дисконт ставкасы әрбір төлем бағасының жаға беруіне бағытталады. Әрбір төлем соммасы белгіленген бірлік құнының факторына сәйкес көбейеді. Аннуитеттің қазіргі құны (n, i) белгіленеді.

$$a(n, i) = \frac{1}{(1+i)^1} + \frac{1}{(1+i)^2} + \dots + \frac{1}{(1+i)^n} = \sum_{k=1}^n \frac{1}{(1+i)^k} = \frac{1 - \frac{1}{(1+i)^n}}{i} \quad (4)$$



4 сурет Аннуитеттің ағымдағы құны

Суретте бірнеше аннуитеттік төлемнің әрқайсысы 1-ге тең, 0 моментінің қарапайым аннуитет құнының көлеміне сәйкестеледі.

Мысал, әр жыл жалға алу төлемі 30.000дол. Дисконттау ставкасы 10%, 5 жылдың төлем құны қанша?

Шешуі: қазіргі аннуитет құны мынаған тең

$$300.000 * 37908 = 1.137240 \text{ дол}$$

Аванстық аннуитет

Қарапайым аннуитет факторын авансталған аннуитет факторына айналдыру үшін, бір кезеңге қысқартылған қарапайым аннуитет табыс ағымына бірлік қосу керек. Бірлік қосуда бірінші түсім ескеріледі, дисконттау керек кезеңді қысқартуда басқа төлемдердің қазіргі құны ескеріледі.

Мысал:

4 жыл аралығында жалға беру төлемі 3000 дол төленеді. Әрбір жылдың басында төлем төленеді. Дисконт ставкасы 15% жалға беру төлемінің қазіргі құнын анықта:

Шешуі

$$3000 \cdot (2,28323 + 1) = 984969 \text{ дол}$$

Бақылау сұрақтары

5. Ипотекалық кредиттің қазіргі құны қанша, егер әр жылдың аяғында 1000 да 5 жыл бойы төлем. Дисконт ставкасы 10%.

Жауап:

$$1000 \cdot 3779079 = 3790,79$$

6. Әрбір айлық жал төлем әрбір айдың басында 5000 дол түседі. Бір жылдық дисконт ставкасы 15%. 8 айдан соң қазіргі төлем құны қанша болады?

Жауап:

$$5000 \cdot (6,66273 + 1) = 38313,65$$

Екі фактордың қолданылуы

Жеке меншік табысы 2 бөліктен тұрады.

1. Кәсіпорынның табыс ағымы

2. Активті үстінен қосып сатудың бір уақыттық соммасы

Инвестицияланған көрініс бағасы әр түрлі операциялардың қауіпіне байланысты дисконт ставкасын талап етеді.

Мысалы: Жанармай құбырының басқарушысы 5 жыл аралығында әрбір жылдың табысы 30.000 дол болады деп болжайды. 5-ші жылдың аяғында жанармай құбырын 100.000 дол сатуы керек.

Жеке меншік табысын жорамалдау сату бағасына қарағанда үлкен нақтылы көрсетеді, сондықтан дисконт ставкасы сәйкесінше 10% және 15%.

Жанармай құбырының табыс деңгейінің бүгінгі құнын анықта

Шешуі:

1. Эксплуатацияның бүгін табыс ағымына құны

$$30.000 \cdot 379079 = 113723,7 \text{ дол}$$

2. Сатудың табыс құны

$$100.000 \cdot 0,49718 = 49,718 \text{ дол}$$

3. Табыстың өзіндік құны

$$113.723,7 + 49,718 = 162.441,7 \text{ дол}$$

Жеке меншік табыс ағымы көбейеді және азаяды. Қиын пайыз қолданудағы табыс ағымының бағасы әртүрлі жолмен анықталады.

Мысал: жалға алынған дүкен басшысына 3 жыл аралығында дүкен 750 000 дол табыс әкеледі. Келесі 5 жыл аралығында табыс 950 000 дол болады. Өзіндік құн табысын анықта, егер дисконт ставкасы 10%

№1 Вариант

Берілген жағдайда табыстың өзіндік құнықазіргі табыс бағасына тең 750 000дол бірінші 3 жыл және табыс ағымы 950 000 дол келесі 5 жылға.

1)Бірінші 3 жылдың жалдық төлемнің құнын есептеңіз.

$$750\,000 * 2,48685 = 1\,865\,137 \text{ дол}$$

2)Келесі 5 жылды жалдық төлем құны.Қазіргі аннуитет фактор құны нарықтық және бастапқы кезеңнің жалдық төлемінің қазіргіге қарағанда өзгеруіне байланысты қатынасына тең.Жалға беру төлемінің бағасының көтерілуі 3-ші жылдың 8-ші кезеңінде болады.Сондықтан-2,48685 және5,33493 факторлары қолданылады.

$$950\,000 * (5,33493 - 2,48685) = 2,705\,676 \text{ дол}$$

3)Аренда төлемінің қазіргі құны

$$1\,865\,137 + 2\,705\,676 = 4\,570\,813 \text{ дол}$$

№2 Вариант

8 жылда алынған 950 000дол табыс ағымының теңдігі қазіргі табыстың суммарлық құнына тең.Бірінші 3 жылда болмаған 200 000дол (950 000-750 000)

Шешуі:

1)Барлық 8 жылдың жалдық құнын есептейміз.Әр жылы-950 000дол

$$950\,000 * 5,33493 = 5\,068\,184$$

2)Көтерілген жалдың 3 жылғы құнын есепте

$$200\,000 * 2,48685 = 497\,370 \text{ дол}$$

3)8 жылдық жалдың бүгінгі құны

$$5\,068\,184 - 497\,370 = 4\,570\,814 \text{ дол}$$

№3 Вариант

Жал төлемі бұл вариантта табыстыңөзіндік құны 8 жылдық табысы 750 000дол және көтерілген 200 000дол келесі 5 жылдың жалына тең

1)8 жылдық табыстың өзіндік құны

$$750\,000 * 5,33485 = 4,001\,137$$

2)Жалға берудің қосымша түсімінің соңғы 5 жылы арасындағы құнын есептеңіз

$$200\,000 * (5,333\,485 - 2,48685) = 569\,600$$

3)Жалға алудан түскен құн

$$4,001\,137 + 569\,600 = 4\,570\,737 \text{ дол}$$

Егер алынған қорытындылар нақты болмаса дөңгелектеніліп алынған

Амортизациялық бірлік салымы

Берілген функция бір аннуитет төлемінің басқа төлемдердіңқазіргі құны белгілі болғандағы көлемін анықтайды.(практикада бұл ипотекалық кредиттің төлем көлемдерін есептеуде қажет)Бұл функция қазіргі аннуитет құнының кері функциясы болады.Төлемнің көлемі РМТ деп белгіленеді.Егер кредиттің негізгі құны (0 момент төлемінің істегі құны)белгілі болса,кері функцияны иқолдануымыз керек $1/a(n,i)$ бір РМТ төлемінің- ақшалай соммасы пайыз есебімен әр кезеңнің аяғында төленетін кредит бірдей төлеммен өшеді немесе амортизацияланады. $РМТ = PV/a(n,i)$ көлемі амортизация бірлігінің салымы деп аталады.

$$PMT = \frac{1}{a(n,i)} = \frac{1}{\frac{1}{(1+i)^1} + \frac{1}{(1+i)^2} + \dots + \frac{1}{(1+i)^n}} = \frac{i}{1 - \frac{1}{(1+i)^n}} \quad (5)$$



5 сурет. Аннуитеттің ағымдағы құны

$PV=1$ ағымдағы құн $1/a(n,i)$ төлеміне айналатын сумма. Айталық банкке 1-ге тең сумма салынған, ол i пайыз болып есептеледі.

Амортизация кестесі

Кредитті қарастырамыз PV негізгі сумма, ол бірдей төлемдермен $PMT = PV/a(n,i)$ 1, 2, 3... кезеңдерде өшіріледі әрбір төлем өзіне пайыз және негізгі кредит суммасын белгілейді. Төлемнің қалған бөлігі негізгі кредит суммасын қайтаруға кетеді. Төлемнің қай бөлігі пайыз төлеуге, қай бөлігі негізгі қарызды қайтаруға кетеді.

Төлем структурасын анықтаудың ең көп қолданылатын пайызы есептеліп, төлемнің бірінші кезеңінің, ал қалған бөлігі негізгі қарыз көлеміне тең болады?

$Val(k)$ - төлеу кезеңінің қалған кредит қарызы. Бастапқы кредит аөлемі

$Val(0) = PV$ Бірінші кезеңнің аяғында $i * PV = Val(0)$ тең кредит суммасы, егер PMT кезеңінің көлемінен $i Val(0)$ проценттік бағаны алып тастасақ, төлемнің бір бөлігін аламыз. Ол негізгі сумманы сөндіруге кетеді. 1-ші кезеңнің аяғынан қалған жаңа қалдық бірінші қалдыққа тең болады.

$Val(1) = Val(0) - (PMT - i Val(0))$ жалпы k кезеңінің аяғында төленетін пайыз $i Val(k-1)$ тең, сондықтан k кезеңінде негізгі қарыз келесі көлемге азаяды

$$PR(k) = PMT - i Val(k-1) \quad (6)$$

Мұндағы $PR(k)$ - k кезеңінің негізгі қарыз төлемі кезең аяғындағы жаңы қалдық.

$$Val(k) = Val(k-1) - PR(k) = Val(k-1) - (PMT - i Val(k-1))$$

Ең соңғы кезеңде негізгі қарыз көлемі 0-ге тең

$$PR(n) = Val(n-1) \text{ и } Val(n) = 0.$$

Кезеңдік төлемнің структурасы келесідей есептеледі.

14 кесте. Амортизация кестесі/кредитті жабу графигі

кезең	Бастапқы кезең қалдығы	Төлем	Пайыз төлемі	Негізгі қарыз төлемі	Соңғы кезең қалдығы
1	PV	PMT	iPV	PMT-iPV	Bal(1)
2	Bal(1)	PMT	i Bal(1)	PMT-i Bal(1)	Bal(2)
...
n-1	Bal(n-2)	PMT	i Bal(n-2)	PMT-i Bal(n-2)	Bal(n-1)
n	Bal(n-1)	PMT	i Bal(n-2)	PMT-i Bal(n-1)	0

Бақылау сұрақтары

7.Ипотекада 100 000дол әр жыл сайын 12% қандай төлем болуы керек?Төлем жылына бір рет кредитті сөндіру мерзімі 25 жыл

Шешуі

$$100\ 000 * 0,1275 = 12750$$

8.Номиналды жылдық 96% төлем, мерзімі 2 жыл, бейлген 2500 000дол әр айлық кредит төлемі қанша?

Шешуі:

$$n = 2 * 12 = 24$$

$$i = 96 / 12 = 8$$

$$0,094978 * 2500 = 237\ 445$$

15 кесте. Несиені жабу төлемінің графигі

кезең	Бастапқы кезең қалдығы	Төлем	Пайыз төлемі	Негізгі қарыз төлемі	Соңғы кезең қалдығы
1.	1000	315,4708	100	215,4708	784,5292
2.	784,5292	315,4708	78,45,92	237,0179	547,5113
3.	547,5113	315,4708	54,75113	260,7197	286,7916
4.	286,7916	315,4708	28,67916	286,7916	0

Кезеңге жиналған бірлік(болашақ аннуитет құны)

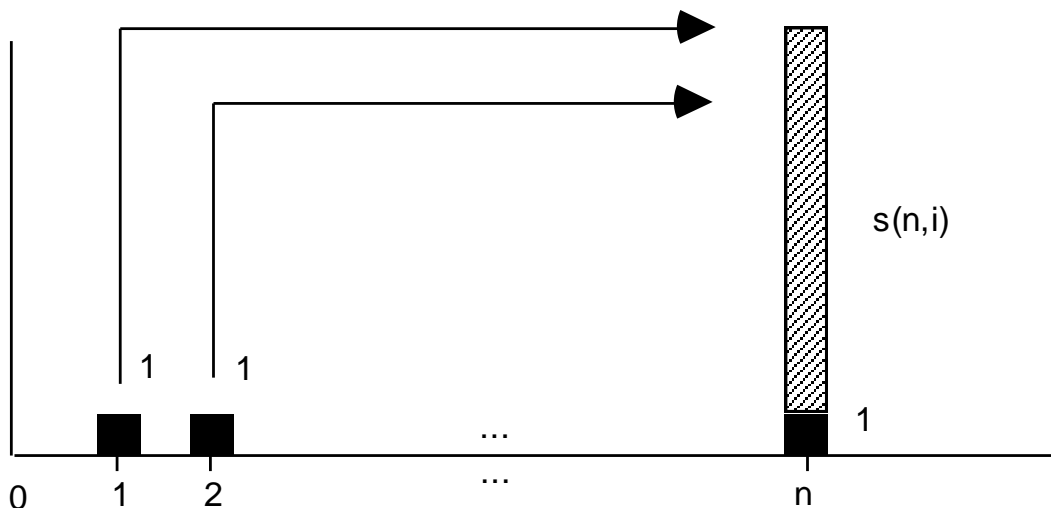
Бірдей көлемді төлемнің құнын қарастыру үшін $t=1,2,3...$ уақыт аралығында n кезеңінің аяғында төленетін төлемнің болашақ құнын білудің маңызы зор.

$$s(n, i) = (1+i)^{n-1} + (1+i)^{n-2} + \dots + (1+i)^1 + 1 = \sum_{k=0}^{n-1} (1+i)^k = \frac{(1+i)^n - 1}{i} \quad (7)$$

Бұл формула бір кезеңге бірлік жиналуын ғана көрсететіндіктен бір аннуитеттің келесі кезеңінің аяғы, бұдан

$$s(n, i) = (1 + i)^n a(n, i). \quad (8)$$

2 колонкада бұл фактор көрсетілген



5 сурет Кезеңде жиналған бірлік

Бұл сурет $S(n, i)$ уақытындағы аннуитеттің болашақ құнын көрсетеді.

Қайтару факторының қоры.

Қайтару факторының қоры аннуитет төлемінің көлемін анықтауы үшін белгілі болашақ құн болуы керек. Кезеңдік жинау функциясының керісі. Кері функция алу үшін бізге FV жинау қорын кезең аяғындағы құны қажет.

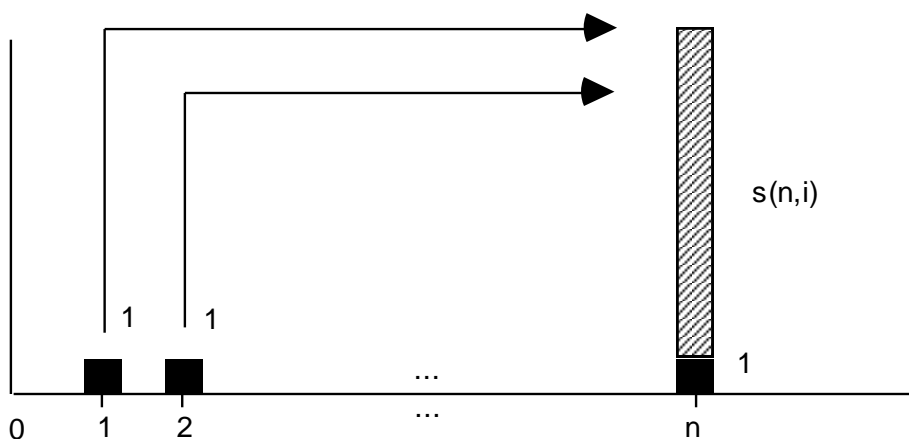
N кезеңін аяғында PMT төлемінің көлемін анықтауда 1, 2, 3... n ойдағы көлемге дейін FV тең болады. Бұл процесс қайтару факторының қоры деп аталады. SFF деп белгіленеді.

$$SFF(n, i) = \frac{1}{s(n, i)} = \frac{1}{(1+i)^{n-1} + (1+i)^{n-2} + \dots + (1+i)^1 + 1} = \frac{i}{(1+i)^n - 1} \quad (9)$$

Бұл формула бойынша қорлану кезеңінің бірлігі жай әдеттегідей аннуитеттік бірліктің ағымдағы құнын, яғни келешек n кезеңі соңындағы құннан біз мынаны аламыз:

$$s(n, i) = (1 + i)^n a(n, i).$$

Кестеде бұл фактор 2 бағанада көрсетілген.



6 сурет. Келешек аннуитеттік құнның n уақыты аралығындағы қорлануы

6 сурет ізделіп отырған келешек аннуитеттік құнның n уақыты аралығындағы қорлануын көркемдейді, яғни оның бөлек аннуитеттік төлемдерінің әрқайсысы бірге тең екендігі ескерілген.

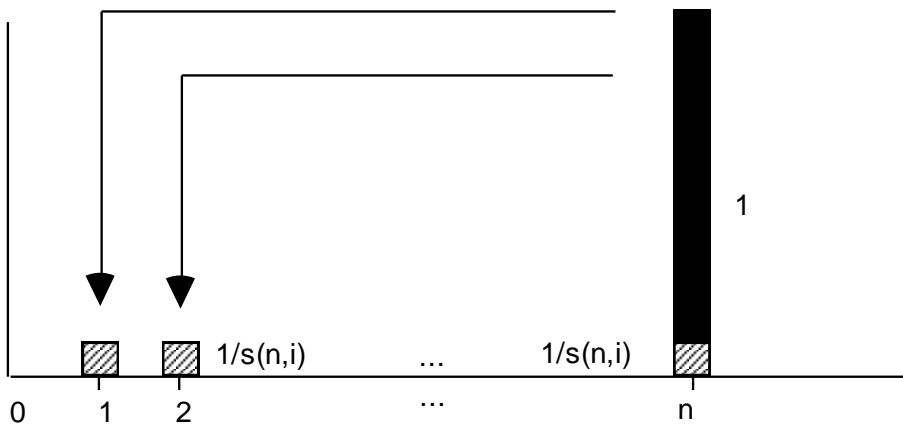
Төлеу қорының факторы

Төлеу қорының факторы аннуитеттік төлем мөлшерін анықтайды, яғни келешек қажетті құнды анықтауға арналған. Бұл функция бірліктік қорлану кезеңінің кері функциясы болып саналады. Кері функция алу үшін бізге n кезеңі соңында жиналған қажетті қор құны FV белгілі; біз PMT-нің кезеңдік төлемі жиналған төлеу қоры арқылы оның 1,2,...,n кезеңіндегі қалаған көлемге өскен немесе FV тең екендігін есептейміз. Мұндай төлем төлеу қорының факторы деп аталады және былай белгіленеді SFF :

$$SFF(n,i) = \frac{1}{s(n,i)} = \frac{1}{(1+i)^{n-1} + (1+i)^{n-2} + \dots + (1+i)^1 + 1} = \frac{i}{(1+i)^n - 1} \quad (10)$$

Төлеу қорының факторы SFF келешек төлеу қор құнының FV кері бөлімдерінің «дисконттық» тең шамаларының төлеміне байланысты. Егер n кезеңі соңында сіз бірлікке тең соманы алуға үміттенсеңіз бұл төлемдік бөлімдері $SFF = s(n, i)$, 1,2,..., n кезеңдері аралығындағы эквиваленттік төлемге тең болады.

Кестеде бұл фактор 3 бағанада көрсетілген.



7 сурет Төлеу қорының факторы

Әртүрлі функциялар арасындағы өзара байланыс

Алты функцияның барлық факторларының есеп-қисабы күрделі пайыздық негіздік формулаларын қолдану арқылы есептелінген. Негізгі шарт бойынша, функциялар арасындағы математикалық өзара байланысты қамтамасыз етуші, жорамал болып келеді де, депозиттік шотта есептелінген пайыз мөлшері алып тасталынбайды және ол капитализацияланады .

16 кесте. Күрделі пайыздың стандартты функциялары

Негізгі функция	Кері функция
Келешек құн бірлігі (1 бағана) $FV = (1+i)^n$	Ағымдағы құн бірлігі (4бағана) $PV=1/ (1+i)^n$
Қорлану кезеңінің бірлігі (келешек аннуитеттік құн)(3 бағана)	Төлеу қорының факторы (2 бағана)
Ағымдағы аннуитеттік құн (5 бағана)	Жарнаның тозу бірлігі (6 бағана)

Төлеу қоры факторының сомасы (3 бағана) және кезеңдік салым ставкасының пайызы жарнаның тозу бірлігіне тең(6 бағана). Мына арақатынас көрсетеді, жарнаның тозу бірлігі екі элементт сомасына сай келуін: инвестициялық табысқа және инвестициялық құралдардың қайтарылуын. Жарнаның тозу бірлігі бойынша несиенінің төлемін есептегенде несие төлеушілер белгілі бір мезгілде несиенінің негізгі сомасын және оған қосымша пайыздық мөлшерлемесін төлейді. Осы жағдайда, тек пайыз мөлшері төленсе де ,несиенің негізгі қарыз сомасы несиенің уақыты өткенге дейін өтелмейді, бірақ несиені төлеуші төлеу қоры факторымен есептелген айқын соманы бөлек шотқа әрбір кезеңге сәйкес салады . Есепке алатын болсақ, төлеу қорында қалған қалдықты қарыз қалдығын өтеу үшін қолдануға болатынын ұмытпағанымыз жөн.

Жарнаның тозу бірлігі (6 бағана) пайыздық ставкамен былай арақатынасады, несиенің төлеу мезгіліне тәуелсіз, жарна кезеңдік ставканың пайыздық шамасын асыруға әрқашан тиісті. Егер несие бойынша әрбір төлем міндетті кезеңдік пайыз төлемінен аспаса, несие кезеңдік төлемдермен өтелмейді.

Әдеттегідей ағымдағы аннуитеттік құн (5 бағана) ешуақытта шамадан тыс факторды құрамайды, себебі жеке бөлінген ақшалай бірліктің кезеңдік пайыз ставкасына тең.

7. БИЗНЕСТІ БАҒАЛАУДЫҢ САЛЫСТЫРМАЛЫ ТӘСІЛІ

7.1. Салыстырмалы тәсілге жалпы сипаттама.

Меншікті бағалаудың салыстырмалы тәсілі - бір жағынан қолайлы компанияларға тиесілі сату-сатып алу акцияларының нарықтық бағасы, екінші жағынан қаржылық қорытындылары, яғни бағаның қорытынды мөлшеріне бейімделу болып табылады. Бұл тарауда келесі жағдайларға ерекше көңіл бөлінеді:

- Салыстырмалы тәсілдің теориялық негізделуіне, оның қолданылу аясына, нақты әдістердің ерекшеліктеріне.
- Қолайлы өндіріс орындарын таңдау критерилеріне.
- Қорытынды бағаның тұрақталуының негізгі кезеңдеріне.
- Мультипликаторлар көлемін таңдауға, аралық қорытындыларын өлшеуге, түзетулер енгізуге.

Өндіріс орындарының мүлкін бағалау үш негізгі тәсілге негізделеді: кіріс, шығын және салыстырмалы. Осы тәсілдердің әрқайсысы бағаланатын компанияларды жан-жақты көрсетіп, ерекше мәліметтерге сүйенеді, сонымен қатар кез-келген тәсілді қолдану тек қолайлы жағдай туғанда ғана іске асады.

Кез-келген тәсілде қолданылатын мәліметтер фирманың қазіргі жай-күйін немесе өткен жетістіктерін, я, болмаса болашақтан күтетін кірістерін көрсетеді.

Салыстырмалы тәсіл фирманың жеке капиталының құны нақты қалыптасқан нарықта сатылуы мүмкін жағдайдағы сомада болуының алдын алады. Басқаша айтқанда, бағаланатын бизнестің ықтимал бағасы қолайлы фирманың нарықта белгіленген сатудағы шынайы бағасы болуы мүмкін.

Қолданылу мүмкіндігін, қорытындыларының ақиқаттығын дәлелдейтін салыстырмалы тәсілдің теориялық негізіне келесі негізгі тәртіптер жатады.

Біріншіден, нысана ретінде қолайлы өндіріс орнының нақты қалыптасқан бағасын немесе олардың акцияларын алады. Дамыған қаржы нарығында өндірісті толығымен немесе бір акциясын сатып алу-сатуда өндіріс орнының жеке капиталының баға шамасына түрлі факторлардың әсерін ескеру керек. Мұндай факторларға бизнестің белгілі бір түріне ұсыныс пен сұраныстың ара қатынасын, қауіп-қатердің деңгейі, саланың даму перспективалары, оның орнының нақты ерекшеліктері мен т.б. жатады, қорытындысында бұлар нарыққа сенетін бағалаушының жұмысын жеңілдетеді.

Екіншіден, салыстырмалы тәсіл альтернативті инвестициялар принципіне негізделеді. Инвестор өз ақшасын акцияға сала отырып, алдымен болашақ түсімін сатып алады. Нақты бизнестің өндірістік, технологиялық және т.б. өзгешеліктері инвесторды тек түсімді алу перспективалары көзқарасынан қызықтырады. Тәуекелдің тепе-тең деңгейінде және инвестицияны еркін орналастыруда салынған капиталдан молынан түсімді алуға тырысу нарықтық бағалардың теңдесуін қамтамасыз етеді.

Үшіншіден, өндірістің құны оның өндірістік, қаржылық мүмкіндіктерін, даму перспективаларын айқындайды. Яғни, ұқсас өндірісте баға мен түсім, дивиденттік төлем, ақшаға айналдыру, жеке капиталдың балансты құны сияқты маңызды қаржылық көрсеткіштердің арақатынасы болу керек. Бұл қаржылық көрсеткіштердің айрықша белгілері деп қаражат салушының алатын түсіміндегі анықтайтын ролін атауға болады.

Кәсіпқой бағалаушы салыстырмалы тәсілді жетістіктері мен кемшіліктерін де ескеруі керек. Салыстырмалы тәсілдің негізгі жетістігі – бағалаушы өндіріс сату-сатып алудың нақты бағасына бейімделеді. Мұндай жағдайда бағаны нарық белгілейді, ал бағалаушы бағаланатын объектінің салыстырмалы ұқсастығын қамтамасыз ететін түзетулермен шектеледі. Басқа тәсілді қолдану арқылы бағалаушы өндірістің шығарған есебі негізінде бағасын анықтайды.

Салыстырмалы тәсіл ретроакпараттарға сүйеніп, кіріс тәсілі болашақ кірістердің болжамына бейімделген кезде өндірістің өндірістік-қаржылық қызметінде жеткен қорытындыларын айқындайды.

Салыстырмалы тәсілдің басқа да жетістігі болып сұраныстың және объектіні инвестілеу ұсынысының түсуі болып табылады, себебі жасалынған келісімнің нақты бағасы нарықтағы жағдайды ескереді.

Сонымен қатар, салыстырмалы тәсілдің бағалау практикасында қолдануды шектейтін бірқатар **кемшіліктері** де бар.

Біріншіден, өткен қаржылық қорытындылар төлемнің негізі болып табылады. Яғни, бұл әдіс өндірістің болашақтағы даму келешегін ескермейді.

Екіншіден, салыстырмалы тәсіл тек қана бағаланатын өндіріс орны ғана емес, салыстырмалы түрде іріктеп алған бағаланушы ұқсас фирмалар туралы қаржы мәліметтерінің болуында көрініс табады. Ұқсас өндірістен қосымша мәліметтерді алу күрделі де қиын процесс болып табылады.

Үшіншіден, бағалаушыға күрделі түзетулер енгізілуі керек, яғни, негіздемені талап ететін төлем қорытындысына және төлем арақатынасына түзетулер жасайды. Бұл практика жүзінде бірдей өндірістің болмауымен байланысты. Сондықтан бағалаушы бұл ерекшеліктерді айқындап, бағаның қорытынды мөлшерін анықтау процесінде олардың ерекшеліктерін жою жолдарын анықтайды. Салыстырмалы тәсілді қолдану мүмкіндігі бірінші кезекте белсенді қаржы нарығының болуына байланысты, себебі бұл тәсіл жасалынған келісім туралы мәліметтерді пайдаланады. Екінші мүмкіндік – нарықтың ашық болуы немесе бағалаушыға қажетті қаржы мәліметін алудың жеңілдігі. Үшінші қажетті мүмкіндік – баға және қаржылық мәліметтерді жинайтын арнайы қызметтің болуы. Қажетті мәліметтер жиынтығының құрылуы бағалаушының

жұмысын жеңілдетеді. Дегенмен, салыстырмалы тәсіл күрделі де қымбат бағаланатын тәсіл болып табылады.

7.2. Салыстырмалы тәсілдің әдістері

Негізгі салыстырмалы тәсілдердің әдістері

Салыстырмалы тәсіл үш негізгі әдісті пайдалануды ұсынады. Бұларды таңдау мақсатқа, объектіге және бағалаудың нақты жағдайына байланысты.

1. Үйлес компаниялар әдісі.
2. Келісім әдісі.
3. Салалық коэффициенттер әдісі.

Әрбір әдісті қолданудағы тиімділік пен қолайлы жағдайды қарастырайық.

Ұқсас компания әдісі немесе капитал нарығының әдісі ашық қор нарығында қалыптасқан бағаны пайдалануға негізделген.

Салыстыру үшін негіз болып ашық типті акционерлік қоғамның бір акциясының бағасы қызмететеді. Қорытындысында бұл әдіс таза күйінде акцияның миноритарлы пакетін пайдалану үшін қолданылады.

Келісім әдісі немесе сату әдісі өндірістің толығымен жеткен бағасына немесе оның акциясының бақылау пакетіне бейімделеді. Бұл осы әдістің қолайлы ортада қолданылуын анықтайды, ол - 100% капиталдың немесе бақылау пакеті акцияларының құны.

Салалық коэффициенттер әдісі немесе салалық арақатынас әдісі ұсынылған баға мен нақты қаржы арақатынасын пайдалануға негізделеді. Салалық коэффициенттер әдетте өндірістің меншікті капиталы мен оның маңызды өндірістік қаржылық көрсеткіштері бағасының арақатынасын ұзақ мерзімді статистикалық бақылау негізінде арнайы аналитикалық ұйымдар есептейді. Жиналған мәліметтерді сараптау және қорытындыларды жинақтау негізінде бағаланатын өндіріс құнын анықтайтын қарапайым формулалар талқыланады.

Мысалы, жанармай толтыру станциясының бағасы сатудан түскен айлық түсімнің 1,2 – 2,0 диапазонында болады.

Жекеше сауда өндірісінің құны келесі тәртіппен қалыптасады: 0,75-1,5 көлемдегі таза жылдық кіріс бағаланатын өндірісті бақылайтын қондырғылар мен қосымшалар бағасынан өседі.

Бұл тарауда ұқсас компания әдісі толығымен қарастырылады. Ұқсас компания әдісі мен келісім әдісін қолдану технологиясы сәйкес келіп, шығыс баға мәліметі типінде айырмашылығы болады: бақылаудың ешқандай элементтерін бермейтін 1 акцияның құны немесе бақылау элементіне сыйақыны қосатын бақылау пакетінің құны. Мұндай белгілі бір қиындықты тудыратын ситуация: бағалау объектісі мен бағалаушыдан болатын ақиқат мәлімет бірдей болмайды.

Мысалы, өндірістің бақылау пакетін тек баға мәліметі ұқсастығына қарай сатылған миноритарлы пакеттерді ұсыну арқылы ғана бағалауға болады. Мұндай жағдайда бағалаушы қажетті түзетулер енгізіп, бақылауға арналған сыйақы көлемінің есептелген бағасын біршама көтеруі тиіс. Бұл мәселені алда нақтырақ қарастырамыз.

Салалық коэффициенттер әдісі отандық практикада әлі өз орнын тапқан жоқ, себебі тұрақты нарық жағдайында ұзақ бақылаудан жиналған қажетті мәліметтер жоқ. Салыстырмалы тәсілдің компания құнын анықтаудағы мәні келесі жағдайларға байланысты. Жақында сатылған бағаланатын фирмаға ұқсас өндіріс таңдалып алынады. Одан кейін ұқсас өндірістің нарықтық сату бағасы мен оның қандайда бір қаржылық көрсеткіш арақатынасы есептеледі. Бұл арақатынас бағалау мультипликаторы деп аталады. Жеке меншіктегі капиталдың нарықтық бағасын алу үшін бағаланатын компанияның қаржылық көрсеткішін бағалау мультипликаторының есептеу көлемінге көбейту керек

. Мысалы, соңғы қаржы жылы 100 млн теңге көлеміндегі таза түсімге қол жеткізген өндірісті бағалау керек. Сараптаушыда жақында ғана ұқсас компания 3000 млн теңгеге сатылып, оның таза түсімі сол кезде 300 млн теңгені құрағаны жайлы мәлімет бар.

1. Ұқсас компанияның нарықтық баға мен таза түсім арақатынасын есептейміз $3000:300=10$

2. Бағаланатын компания құнын анықтаймыз: $100 \times 10 = 1000$ млн теңге.

Бірақ қарапайымдылығына қарамастан, бұл әдіс бағалаушының жоғары біліктілігін және кәсіпқойлығын талап етеді, себебі бағаланатын компанияны ұқсас компаниялармен салыстыруды қамтамасыз ету үшін күрделі түзетулерді қажет етеді. Сонымен қатар, бағалаушы жағдайдың нақтылығына, бағаның мақсатына, мәліметтің сапасына қарай салыстырудың келешектегі критерилерін анықтауы керек.

Бизнесті бағалаудың салыстырмалы тәсілі кірісті капиталдың әдісімен ұқсас. Екі жағдайда да бағалаушы компанияның кіріс көлеміне сүйене отырып, компанияның құнын анықтайды. Негізгі ерекшелік компания бағасының кіріс көлеміне айнарудың тісіндіне байланысты. Капитализация әдісі жылдық кіріс бағасының конверттелінуін капитализация коэффициентінің көмегімен шамалайды. Нарықтық мәліметтер негізінде құрылған капитализация коэффициенті бөлуші ретінде пайдаланылады. Салыстырмалы тәсіл ұқсас фирманың қол жеткізген баға мәліметіне және кіріс көлеміне сүйенеді. Бірақ мұндай жағдайда кіріс баға мен кіріс арасындағы қатынастың көлеміне көбейтіледі.

Өндірісті ұқсас компания әдісімен бағалаудың негізгі кезеңдері:

I кезең. Қажетті мәліметтерді жинау.

II кезең. Ұқсас компаниялар тізімін салыстыру.

III кезең. Қаржылық талдаулар.

IV кезең. Бағалау мультипликаторларын есептеу.

V кезең. Бағаланатын компанияда қолдану тиімді мультипликаторлардың көлемін таңдау.

VI кезең. Аралық қорытындыларды өлшеудегі қорытынды көлемін анықтау.

VII кезең. Әдістің көмегімен бағаға қорытынды түзетулер енгізу.

Ұқсас өндірісті таңдаудың негізгі принциптері

Ұқсас компания әдісімен бизнесті бағалау екі типті мәліметті пайдалануға негізделген.

1. Нарықтық (бағалау) мәліметі

2. Қаржылық мәлімет.

Нарықтық мәліметке бағаланатын компанияға ұқсас компания акцияларын сату-сатып алудың бағасы туралы мәліметтер, айналымдағы акция саны туралы мәліметтер жатады. Компанияның жекеменшік капиталына бөлінген акциялардың саны бір акцияның бағасына тікелей әсер етеді. Жекеменшік капиталында бірдей бағасы бар екі компанияда, егер салыстырылатын компанияларда олардың саны әр түрлі болса, бір акцияның түрлі бағасы болуы мүмкін.

Бағалау мәліметінің сапасы мен қолжетімділігі қор нарығының даму деңгейіне байланысты. Отандық қор нарығы әлі құрылып біткен жоқ, бірақ бірқатар агенттіктер қаржы нарығының жағдайы туралы, кейбір фирмалардың құнды қағаздарды сату-сатып алу туралы ұсыныстарын, саласына қарай ірі өндірістердің акция нарығының белсенділігін зерттеу туралы бюллетеньдерді баспадан шығарып тұрады.

Сонымен қатар қажетті мәліметтерді Интернеттің сайтынан табуға болады. Қазақстандық қор нарығының әлсіз белсенділігіне, келісімнің бағасы туралы мәліметтерінің жабықтығына, шынайы мәліметтерінің болмауына байланысты сипаттама алуына қарай тәжірибе алушы бағалаушылар ұқсас өндірістердің акцияларына ұсыныс пен сұраныс құнын жиі пайдаланады.

Қаржылық мәлімет алдымен ресми бухгалтерлік және қаржылық есептен, бағалаушы бағаның нақты шартына байланысты қосымша мәліметтерден алынады. Қосымша мәлімет аналогтардың бағаланатын компаниямен ұқсастық деңгейін анықтауға мүмкіндік туғызады. Оның негізінде бағалаушы:

- тіркеуге алу мен есебін шығарудың қаржылық және өндірістік әдістерінің параметрлеріндегі ерекшеліктерді жоятын қажетті түзетулер енгізуі мүмкін,

- жекеменшік айналымдағы капиталдың артықшылығын және анықтап, қызмет етпейтін активтердің болуын,

- әдеттен тыс жағдайларға түзетулер енгізеді, т.б.

Қаржылық мәлімет өткен жылғы және алдыңғы кезеңгі есеппен берілуі тиіс. Ретромәлімет әдетте бес жылға жиналады. Бірақ бұл кезең өндіріс қызметінің шарты бағалау барысында ол қызмет атқарған кезеңнен басқаша болуы мүмкін. Бұдан қаржылық мәлімет тек бағаланатын компания бойынша ғана емес, оның аналогтарынан да жиналуы керектігін ерекше айта кеткен дұрыс. Бағалаушы сұрыптаған өндірістердің толық тізімі бойынша барлық есептеулер түзетуге енгізіледі, сондықтан салыстырмалы тәсіл бағалы және көп еңбекті қажет етеді. Сонымен қатар, тәжірибе көрсеткендей мәліметті ұқыпты түрде талдау кері әсерін беруі мүмкін. Бағалаушы уақыт пен ақша шығындалса да, қажетті ұқсастықтардың жоқтығы және бұл әдісті қолданудың мүмкіндігінің жоқтығы туралы қорытындыға келеді.

Бағалау мәліметімен бірдей жарлиланған қаржылық мәлімет әдетте компания туралы аз мәліметтерді қамтиды. Сондықтан нақты мәліметтерді

бағалаушы өндірісте әңгімелесу барысында немесе жазбаша сұраныс негізінде алуы мүмкін. Қажетті қаржылық мәліметтің құрамы бағалаушының нақты бағалау объектісіне, стратегиясына және іздестірілуіне, сонымен қатар аналогтарды сұрыптау кезеңіне байланысты. Салыстырмалы компанияларды таңдау процесі үш кезеңде іске асады.

Бірінші кезеңде «күдіктілер» ортасы анықталады. Оған бағаланатын фирмаға ұқсас көптеген өндірістер кіреді. Мұндай компанияларды іздеу негізгі бәсекелестерді анықтаудан, бірігіп кеткен және компанияның деңгейіне соңғы жылдары қосылған тізімді қарастырудан басталады. Электрондық базаларды қолдану мүмкіндігі бар, бірақ мұндай ақпарат қажетті деігейде толық болмағандықтан қосымша мәліметтердің болуын талап етеді.

Екінші кезеңде «кандидаттардың» тізімі жасалады. Сараптаушыға ресми есептен тыс қосымша ақпараттың қажет болатындығынан, ол оны аналог өндірістерден жинауы керек. Сондықтан кейбір фирмалардың қажетті мәліметтерді ұсынуға келіспеуінен, оған қосымша ұсынылған ақпараттың шындыққа сәйкес еместігіне, сапасының төмендігіне қарай тізім қысқартылуы мүмкін. Сұрыптау критеріі фирмаларға жасалған маңызды сипаттамалармен сәйкес болуы керек. Егер аналог барлық критерилерге жауап берсе, онда ол бағалаудың кезекті кезеңдерінде пайдаланылуы мүмкін. Өндірістің салыстырылу деңгейі туралы соңғы шешімді бағалаушы қабылдайды.

Үшінші кезеңде бағаланатын фирманың құнын анықтауға мүмкіндік туғызатын аналогтардың соңғы тізімі жасалынады. Өндірістің осы тізімге кіруі қосымша алынған ақпаратты ұқыптырақ талдауға негізделеді. Бұл кезеңде сараптаушы салыстырмалылық критерііне қатаң талап қойып, өндірістің диверсификациялану деңгейі, нарықтағы жағдай, бәсекелестікке сипаттама, т.б. факторларды бағалайды.

Салыстыру критеріінің құрамы бағалаудың шарттарымен, бағалаушы жинаған қажетті ақпараттың, тәсілдер мен әдістердің болуымен анықталады. Практика жүзінде соңғы сұрыптауды іске асыратын барлық факторларды сараптаудың мүмкіндігі жоқ, бірақ салалық ұқсастық критеріі міндетті түрде қажет. Сұрыптаудың бірнеше критерилерін қарастырайық.

Салалық ұқсастық. Мүмкіндік туғызатын салыстырмалы компаниялардың тізімі әрқашан бір салаға ғана тиесілі болады, бірақ салаға кіретін немесе бір нарықта өз тауарын ұсынатын өндірістердің барлығын салыстыруға болмайды. Бағалаушы келесі қосымша факторларды ескеруі тиіс:

Өндірістің әртараптандырылуы деңгейі. Егер қандай да бір өндіріс өнімнің немесе тауардың бір түрін шығарса, өндірісте жоғарғы деңгейге көтеріліп 85% түсімді қамтамасыз етеді, ал салыстырмалы компания тауардың және қызмет көрсетудің кең ортасына бейімделеді немесе қарастырылатын өнім жалпы мөлшері 20% түсімді берсе, онда мұндай компаниялар бағалаушы үшін салыстырмалы болып табылмайды.

Өндірісті қайта бейін және өндіріс өнімдерін алмастыру мүмкіндігі. Қандай да бір өндіріс орнының технологиялық қондырғысы осылай тек нақты өнім өндіруді қамтамасыз етуі мүмкін. Нарықтағы жағдайдың өзгерсе мұндай

өндіріс қайта техникалық жарактануды қажет етеді. Аналог қондырғыда жаңа тауарларды өндіру үшін ретке келтіруге мүмкіндік беретін ұқсас өнімді шығарады. Бұдан кейін өндірістер нарықтағы жағдайдың өзгеруіне бірдей әсерін тигізбейді.

Тек бір экономикалық фактор қызметі қорытындысына тәуелділік. Көпшілік құрылыс аудандарында және экономикалық шет аймақтарда жұмыс істейтін құрылыс компаниялары капиталының құны жұмыс істеушілердің саны, құрылыс машиналары мен механизмдері паркінің құрамы, т.б. критерилердің ұқсастығына қарай ажыратылады. Сараптаушы мұндай ерекшеліктерді анықтай отырып аналогтарды тізімінен өндірісті шығарып тастауы мүмкін немесе бағаланатын компанияның құнын анықтау үшін аналог құнына түзетудің көлемін есептеп шығару мүмкін.

Бағаланатын компания мен аналогтардың экономикалық даму стадиясы. Бір жылдан аса жұмыс істеген тәжірибелі компания қалыпты қызмет ету, жақсы клиенттері және шикізат жеткізушілері, т.б. болуының есебінен басымдылық көрсетіп, қосымша табысқа ие болады.

Көлем - аналогтардың соңғы тізімін құрастыруда бағалауш сараптамашының маңызды критеріі болып табылады. Компания көлемін бағалау кпаитализация деңгейі, қызметшілердің саны, ақшаға айналдырылған қнім мен қызмет, түсім көлемі, филиалдардың саны, т.б. деңгейіне қарай анықталады. Бірақ тек көлем негізінде компанияны тізімге енгізу туралы шешімге келу бағалаушыны қате қорытындыларға әкелуі мүмкін, себебі ашық компанияларға қарағанда бағалауды қажет ететін жабық компаниялар аз. Бағалаушы өзінің көлеміне қарай үлкен түсімдерге бола бермейді. Сондықтан бағалаушы бірінші кезекте түсімнің көлемін қамтамасыз ететін факторларды ескеруі қажет.

Географиялық әртараптандырылуы - әдетте ірі компанияларда өз өнімін тұтынушылардың тармақтық желісінің болуы сату көлемінің тұрақсыздық қаупін төмендетеді. Сандық жеңілдіктер – ірі компаниялар шикізатты көбірек сатып алып, шағын компанияларға қарғанда үлкен жеңілдіктер алады. Сонымен қатар сараптаушы ірі компанияларда қондырғыны пайдалану коэффициенті дұрыс екенін ескеруі керек. Сондықтан ашық компаниялар үшін есептелген мультипликаторға түзетулер енгізіп, жабық компанияны бағалау үшін төмендетілуі керек.

Ұқсас тауарлар бойынша бағалау ерекшеліктері - ірі компаниялар жоғары бағаларды қою мүмкіндігін жиі лады, себебі тұтынушы тауарды өзін жақсы көрсеткен фирмалардан алуды дұрыс деп санайды, өйткені тауардың белгісі сапасына жауап береді. Соңында бұл фактор бағалау мультипликаторының көлемі мен ақшаға айналдыруынан түскен табыс деңгейіне әсерін береді.

Даму келешектері. Бақалаушы өндірістің экономикалық даму фазасын анықтауы тиіс, өйткені өндірістің дамуына бағытталған дивиденттік төлем үлесі мен таза пайда үлесінің арақатынасына әсерін тигізеді. Компанияның даму келешектері бағалай отырып, сараптаушы үш негізгі фактордың әсерін ескеруі керек:

- инфляцияның жалпы деңгейі;
- саланың толығымен даму перспективалары және сла көлемінде нақты фирманың жеке даму мүмкіндіктері.
- Нарықтағы өндірістің үлес динамикасы.

Сарапшы бағаланатын компанияның аналогтарымен салыстырғанда бәсекелетік басымдықтары мен кемшіліктерін тиянақты меңгеруі керек. Қаржылық тәуекел. Қаржылық тәуекелдің деңгейі келесі критерилердің негізінде бағаланады:

- капиталдың құрылымы немесе ағымдағы жекеменшік және жалға алынған амалдардың арақатынасы.
- өтімділік деңгейі немесе күнделікті міндеттерді күнделікті активтермен төлеу мүмкіндігі.
- фирманың несиелену мүмкіндігі немесе оның пайда түсіру мақсатында қарыз алу мүмкіндігі;

Менеджменттің сапасы. Бұл факторды талдау күрделі болып табылады, себебі бұл есеп құжаты, өсу құрамы, білім деңгейі, тәжірибе, басқарма қызметшілерінің айлығы, сонымен қатар компанияның нарықтағы орны сияқты жанама мәліметтер негізінде талданады

Шетел компанияларын аналог ретінде пайдалану мүмкіндігі туралы мәселені шешу бірнеше себептерге байланысты күрделенеді. Біріншіден, бұл отандық және шетел компанияларының ақшаға айналдарудың және басқа қаржылық өндірістік көрсеткіштерінің салыстырылмайтын көлемі. Мұндай үйлеспеушілікті масштаб тиімділігін жою үшін көрсеткіштердің логарифмдеуді жүргізудің көмегімен жарым-жартылай жою мүмкіндігі бар.

Екіншіден, мұндай ерекшеліктер бірінші кезекте макроэкономикалық параметрлерімен анықталатын, сонымен қатар шаруашылық операцияларын есепке алу жүйесіндегі ерекшеліктерімен және қаржылық-шаруашылық қызметінің қорытындыларымен анықталатын қазақстандық және шетелдік компаниялардың шаруашылығын жүргізу ерекшеліктері. Анықталған сәйкессіздік елдегі макроэкономикалық және саяси ахуалдың ерешеліктерін ескеретін түзетулерді енгізуді және бухгалтерлік есептің трансформациялануын талап етеді. Көпшілік таңдау туған жағдайда соңғы әрекет күрделірек іске асады. Мемлекеттік туекелді түзету көлемі субъективті сипаттама алып, қазақстанның саяси және экономикалық өмірінде үнемі алмасып отыратын ахуалдың болуын дұрыс ескермейді. Үшінші қиындық тудыратын мәселе қазақстандық нарықтық қордың дамымағанына және отандық нарықта қазақстандық компаниялардың басқа себептермен «дұрыс бағаланбауынан туындап жатады. Кейбір сарапшылар қазақстандық өндіріс құнының дәлелсіз төмендеуінен қашу үшін шетел компаниялары туралы ақпараттарды пайдалану мүмкіндігі туралы көзқарастарды қолдайды. Шетелдік аналогтар бойынша алынған қорнытындылар отандық компаниялар бағасын есептеу қорытындысынан бірнеше есе басымырақ болатынын тәжірибе де көрсетеді. Басқалары мұндай тәсіл басқа өндірістің акцияларының төмен бағамын нарық қорында сату-сатып

алу кезеңінде нарықтағы қазақстандық компаниялардың нарықтық шынайы бағасын көрсетпейтінін айтады.

Жоғарыда көрсетілген салыстырудың критерилернің тізімі біткен жоқ және сарапшы қосымша факторлармен тізімді өз бетімен толықтыруға мүмкіндігі бар. Бағалаушы бағаланатын компаниялармен бірдей компанияларды сирек табады, сондықтан критерилер талдауының негізінде ол ұқсас екі қорытындының біреуін таңдап алады:

- компания бағаланатын компаниямен кейбір сипаттамаларына қарай салыстыруға келеді және мультипликаторларды есептеу үшін пайдаланылуына болады;

- компания бағаланатын компаниямен салыстыруға келмейді және бағалау процесінде пайдаланылуға келмейді.

Сараптамашы жазбаша түрде осындай қорытындыға қандай себептермен келгендігі жайлы түсініктеме жазуы керек.

Қорытынды тізімге үштен кем емес ұқсас компанияларды кіргізуге болады. Бағалаушы шетел компанияларын налог ретінде пайдалануына болады, бірақ мұндай жағдайда өндіріс деңгейі бағаланатын ресей өндірісімен ұқсас екендігіне көзі жету керек, әлемдік тәуекел деңгейіндегі бағалау мультипликаторының есептік көлемін түзетуге және есептік жөндеулер енгізуге болады.

Бағаланатын компанияның және аналог компанияның қаржылық көрсеткіштерін салыстыру. Өндірісті бағалаудың салыстырмалы тәсілі қаржыны сараптауда қазақстандық практикадағы тәсілдер мен әдістерді пайдаланудың алдын алады. Бағалаушы балансты, түсім мен шығын жайлы есептерді, қосымша ақпараттарды талдап, қаржылық коэффициенттерін есептейді. Қаржылық талдау ұқсас компанияның бағаланатын компаниямен салыстыруды анықтайтын маңызды компонент болып табылады. Салыстырмалы тәсілде қаржылық талдаудың айрықша белгілері келесі жағдайда айқындалады:

-біріншіден, тек қаржыны сараптау қорытындысы бойынша бағалаушы салыстыру және сол кез-келген фирманы ұқсас компаниялардың тізіміне кіргізу туралы шешім қабылдайды;

-екіншіден, қаржылық талдау бағаланатын компанияны аналогтары арасынан орнын анықтайды;

-үшіншіден қаржылық талдау енгізудің негізгі талдауы, компанияның аналогін бағалаудың керекті бірегейлігі.

-төртіншіден, қаржылық талдау бағалаушының сенім деңгейін бағалау мультипликаторының белгілі бір түріне негіздеп, қорытынды көлемін шығарарда бағаның әрбір вариантының басым тұсын анықтайды.

Қаржылық талдау қорытындысы бойынша келесі мәліметтерді беретін қаржылық коэффициенттердің Сәйкес таблицасы құрылады:

17 кесте Сәйкес қаржылық коэффициенттер

Компания коэффициенттері Қаржылық

1. №1 аналог
2. № 2 аналог
3. №3 аналог
4. №4 аналог
5. №5аналог
6. Бағаланатын компания
7. Орташа арифметикалық мазмұны
8. Медиана
9. Бағаланатын компанияның орны

Таблица еркін формада құрастырылады, бірақ бағаланатын компания мен аналогтардың жалпы тізімі бойынша маңызды қаржылық коэффициенттердің есептік көлемін құрауы керек, мәселен,

- ақшаға айналдырудан түскен табыстың таза түсім үлесі;
- фирманың қаржыландыру сомалық мәліметтеріндегі жеке капиталдың үлесі;
- өтімділік коэффициенті;
- активтердің айналым коэффициенті.

Аналогтар мен бағаланатын фирманың көрсеткіштерінің мазмұнына байланысты аналогтар мен бағаланатын фирманың қаржылық коэффициенттерінің есебінен басқа келесі шешімдерді қабылдау үшін ерекшеліктер айқындалады, таблицаға орташа арифметикалық мазмұн мен медиана сияқты қосымша көрсеткіштерді қосу керек. Қаржылық талдаудың соңғы кезеңінде барлық ұсынылған көрсеткіштер бойынша сұрыпталған аналогтардың ішінен компанияның алатын орнын міндетті анықтау керек. Алатын орнының жиынтығы бағаланатын фирманың қорытынды рейтингін анықтау үшін негіз бола алады.

Берілген таблицадағы мәліметтерді сарапшы бағаланатын бизнес үшін бағалау мультипликаторының көлемін таңдау кезеңінде пайдалана алады.

Бағалау мультипликаторларына сипаттама.

Өндірістің жеке капиталының нарықтық бағасын салыстырмалы тәсілмен анықтаудың негізгі құралы болып бағалау мультипликаторы табылады.

Бағалау мультипликаторы өндірістік және қаржылық қызметтің қорытындыларын сипаттайтын өндірістің нарықтық бағасы мен оның кез-келген көрсеткішінің арақатынасын көрсетеді.

Осындай көрсеткіш ретінде тек түсімді ғана емес, ақшалай ағымды, дивидентті төлемдер, ақшаға айналдырудан табыстар, т.б. пайдалануға болады.

Бағалау мультипликаторы барлық ұқсас өндірістер бойынша есептеледі.

Бағаланатын компанияның нарықтық құнын бағалау үшін аналитик таңдаған бағалау мультипликаторының құны оның ұқсас көрсеткішін көбейткіш ретінде пайдаланылады.

Бағалау мультипликаторын есептеу үшін мыналар қажетті:

1. Ұқсас компания жеке капиталының нарықтық бағасын немесе капиталдану көлемін анықтау керек. Ұқсас компания акциясының нарықтық

құны айналымдағы акция санына көбейтіледі. Бұл бізге формуладағы санның мазсұнын береді. Акцияның бағасы соңғы күнмен немесе соңғы айдағы жоғры және төменгі ортаңғы көлемді ұсынады.

2. Қажетті қаржылық көрсеткіштерді айқындау керек: табыс, ақшаға айналдырудан түскен түсім, таза активтердің бағасы және басқалары. Бұл бізге қорытынды көлемін береді. Осы ретте соңғы жылғы немесе соңғы 12 айдағы қаржы қорытындыларының көрсеткіші немесе бағалану күніне сәйкес бірнеше жылдың орташа көлемі қатысуы мүмкін.

Бағалау тәжірибесінде бағалау мультипликаторларының екі түрі қолданылады: интервалды және кезеңді.

Бірінші түріне мынадай мультипликаторларды жатқызуға болады:

1. «Баға\пайда»
2. «Баға\ақша ағымы»
3. «Баға\девиденттік төлемдер»
4. «Баға\ақшаға айналдырудан түскен табыс»

Кезеңдік мультипликаторларға мыналар жатады:

1. «Баға\балан құны»
2. «Баға\активтердің таза құны»

Мультипликаторларды арақашықтық және кезеңдік деп бөлу айналымдағы акциялардың есе санында пайдалануға керек. Арақашықтық бағалау мультипликаторларын есептегенде нақты көрсеткішті анықтау да пайдалану кезеңінде айналымдағы акциялардың орташа саны есептеледі. Мәселен, таза пайда соңғы үш жылдың орташа көлемі ретінде есептелсе, сол жылдардағы айналымдағы акциялардың орташа санын есептеген дұрыс.

Бағалау мультипликаторларын пайдаланудың есеп, ортасы және негізгі шарттарын қарастырайық.

«Баға\пайда», «баға\ақша ағымы» мультипликаторлары.

Мультипликаторлардың бұлтобы бағалаудың кең тараған түрі болып табылады, себебі бағаланатын компания мен ұқсас өндірістің пайдасы туралы ақпаратқа қол жеткізу оңай. Мультипликаторды есептеу үшін оны тарату үдерісінде талдаушының алған табысының кез-келген көрсеткішін пайдалануға болады. Сондықтан, таза пайданың көрсеткішінен басқа, салық төлеуге дейінгі, проценттерін төлеуге дейінгі пайданы пайдалануға болады. Қойылатын негізгі талап – аналог пен бағаланатын фирма үшін пайдаланылатын көрсеткіштің толық ұқсастығы, салықты төлеместен бұрынғы түсім негізіндегі шығарылған мультипликаторды проценттер мен салықты төлеуге дейінгі пайдаға қолданылуға болмайды. «Баға\пайда» мультипликаторы бухгалтерлік есепті жүргізу әдісіне байланысты, сондықтан егер аналог ретінде шетел компаниясы қатысса, пайданы бір деңгейге тарату жүйесін келтірген дұрыс. Барлық қажетті түзетулерді жүргізген соң ғана мультипликаторға пайдалануға мүмкіндік туғызатын қажетті салыстырмалық деңгейге жетуге болады.

Мультипликаторды есептеу үшін негіз ретінде соңғы жылғы бағалау күнінен бұрынғы алынған пайда сомасын ғана пайдалануға болмайды. Бағалаушы пайданың соңғы бес жылда түскен пайданың жартыжылдық көлемін

пайдалануына болады. Бағалау кезеңі пайда динамикасындағы негізгі көзқарасты бұрмалайтын ерекше жағдайдың болуына және ақпараттың болуына қарай көбейеді немесе төмендейді.

«Баға\ақша ағымы» мультипликаторының есептеу негізі ретінде қосылған амортизация сомасының көбеюіндегі кез-келген пайда көрсеткіші қызмет ете алады. Бұдан сараптаушы бұл мультипликатордың бірнеше үлгісін пайдалана алады.

Бағалау процесінде сараптаушы мультипликаторлардың көптеген санын есептен шығаруға тырысады, бағаланатын компанияның қаржылық негізінде қолдану бір-бірінен ажыратылатын бағаның бірнеше варианттарының пайда болуына алып келеді. Алынған қорытындылардың диапазоны көп болуы мүмкін. Сондықтан, пайдаланылатын мультипликаторлардың көбісі бағалаушыға негізделген көлем аумағын айқындауға көмегін тигізеді. Бұл көзқарас математикалық әдіске негізделген. Бірақ қандай да бір мультипликаторлардың сенімділік және шынайылық деңгейін дәлелдейтін экономикалық критерилер бар.

Мысалы, ірі өндірісті таза пайдасы негізінде бағалаған дұрыс. Ұсақ компанияларды салықты төлеуге дейінгі пайда негізінде бағалау керек, мұндай жағдайда салықты төлеу ерекшеліктеріне әсері жойылады. «Баға\ақшы ағымы» мультипликаторына бейімделу активтерінің жылжымайтын мүлікте басымдылығы бар өндірісті бағалауға арналған. Егер өндірістің негізгі қорларда активтік бөлігі басымдырақ болса, «Баға\пайда» мультипликаторын пайдаланғанда қажетті қорытынды шығаруға болады.

«Баға\ақша ағымы» мультипликаторын қолданудың кең тараған жағдайы пайданың шағын көлемінен шығындалады, сонымен қатар негізгі қордың қызметі қаржылық есепте қабылданған амортизация кезеңіне пайдалы мерзімнің сәйкессіздігі де сондай жағдайға жатады. Бұл активтердің бағасы шағын болғанда болады, бірақ олар ұзақ мерзімге қызмет етеді.

«Баға\дивиденттер» мультипликаторы.

Бұл мультипликатор фактілі түрде төленген дивиденттер негізінде де, қажетті төлем дивиденттері негізінде де есептеледі. Қажетті дивиденттер түсінігінің астарында олардың фактілі дивиденттік төлем және таза пайдасын салыстыру негізінде ұқсас өндірістің топтарына қарай есептелген типті дивиденттік төлем жатыр.

Қандай да бір мультипликатордың белгілі тобын пайдалану мүмкіндігі бағалау мақсатына байланысты. Егер бағалау өндіріске енгізу мақсатында жүргізілсе, онда дивиденттерді төлеу мүмкіндігінің маңызы жоқ, өзінің қызметін шаруашылықтандырудың алғашқы кезеңінде жағалтуы мүмкін. Бақылау пакетін бағалауда бағалаушы қажетті дивиденттерге көңіл аударады, себебі дивидентті саясатты шешудің құқығын алады. Фактілі дивиденттік төлемдер акцияның минираторлық пакетін бағалауда маңызды, себебі инвестор компания басшылығына пайданың қажетті өсімі болған жағдайда да дивиденттерді көбейтуді аталп ете алмайды.

«Баға\дивиденттер» мультипликаторы практикада ақпаратты есептеу үшін қол жетерлік болса да практикада сирек қолданылады. Ашық және жабық компанияларда инвесторлерге кірісті төлеу тәртібі айрықша ерекшеленуіне байланысты. Жабық қоғамда иегерлер түрлі төлем, жалға беру ақысын түсіру, т.б. төлем түрінде ақшалай пайда түсіруі мүмкін. «Баға\дивиденттер» мультипликаторын егер дивидент аналогтарда және бағаланатын компаниялардағыдай тұрақты төленіп тұрса немесе компанияның дивиденттерді төлеу мүмкіндігі жоспарланса, онда оны пайдалану тиімді. Бағалаушы дивиденттердің бағасы дивиденттер квартал сайын төленіп тұрса да жылдық пайыздық ставкаға есептелгеніне көзі жетуі керек.

«Баға\мүлікті ақшаға айналдарудан түскен түсім»; «Баға/еңбек көлемі» мультипликаторы.

Бұл мультипликатор сирек, негізінен басқа тәсілдермен алынатын қорытындылардың ақиқаттығын тексеру үшін қолданылады.

«Баға\мүлікті ақшаға айналдарудан түскен түсім» мультипликаторы қызмет көрсету аясындағы өндіріс орындарын (жарнама, сақтандыру, рәсімдік қызмет, т.б.) бағалауда жақсы қорытындылар береді. «Баға\мүлікті ақшаға айналдарудан түскен түсім» мультипликаторы бухгалтерлік есепті енгізу әдісіне байланысты. Бұл мультипликатордың құндылығы оның әмбебаптығына байланысты, яғни бағалаушыны «Баға\түсім» мультипликаторын есептеуде қолданылатын күрделі түзетулер енгізу қажеттілігінен айықтырады.

Егер бағалаудың мақсаты болып бойына сіңіру болса, онда «Баға\мүлікті ақшаға айналдарудан түскен түсім» мультипликаторына бейімделу керек, себебі қаржы менеджерінің күшімен қамтамасыз етілетін түсімнің қысқа уақытта көтерілуі есебінен бағаның көтерілу мүмкіндігін болдырмайды. Бірақ бұл жағдайда бағалаушы болашақта ақшаға айналдырудағы түсімнің тұрақты көлемін жақсылап меңгеруі керек. Әдетте компанияның бойына сіңіруі басқару аппаратының аусымымен қабаттасып, бұл өндіріс қызметкерлерінің толық аусуына және ақшаға айналдару көлемінің түсуіне алып келеді. «Баға\мүлікті ақшаға айналдарудан түскен түсім» мультипликаторының ерешеліі - і бағалаушы бағаланатын компания мен үйлесім капиталы құрылымын міндетті түрде ескеруі тиіс. Егер меншікті және жалға алынған амалдардың арақатынасында өзгешеліктері болса, бағалауды инвестіленген капиталдың нарықтық бағасы негізінде жүргізген жөн.

Меншікті және жалға алынған амалдардың түрлі арақатынасындағы өндірістерді бағалаудың схемасы.

1. Үйлес-компания бойынша инвестіленген капитал меншікті капиталдың нарықтық құны және ұзақмерзімді міндеттер ретінде есептеледі.

2. Қарызсыз мультипликатор үйлесімділіктің қаржылық көрсеткішіне инвестирлық капиталдың қатынасы ретінде есептеледі.

3. Бағаланатын өндіріс бойынша инвестрленген капиталдың көлемі анықталады: бағаланатын өндірістің қаржылық көрсеткішінің тепе-теңдігі қарызсыз мультипликатордың есептеу көлеміне көбейтіледі.

4. Бағаланатын өндірістегі меншікті капиталдың нарықтың бағасы инвестрленген капиталдардың түрлілігі және бағаланатын компанияның ұзақмерзімді міндеттерінің бағасы ретінде есептеледі. «Баға/еңбек көлемі» мультипликаторы «Баға/мүлікті ақшаға айналдарудан түскен түсім» мультипликаторының бір түрі болып табылады. Осы жағдайда баға құнымен сәйкестендірілмейді, өндірістің еңбек көлемін, өндіріс көлемінің мөлшерін, қосылған қондырғылар санын, күшін өлшеудегі басқа да бірліктерді көрсететін табиғи көрсеткішімен салыстырылады.

“Баға/балансты құн” мультипликаторы

“Баға/балансты құн” мультипликаторын есептеу үшін қаржылық негіз ретінде үйлес компаниялардың барлық немесе жеке активтері бағалау күнінде немесе соңғы есеп беру күнінде пайдаланылады. Бұл мультипликатор кезеңдік көрсеткіштерге қатысты, себебі белгілі бір мезімдегі емес, бір күнге дейінгі ахуал туралы мәлімет көрсетіледі.

Бұл мультипликаторды тиімді қолдану аясы – холдингті компанияның бағасы немесе бағалайтын компанияның құнды қағаздарының құрамына кіретін акцияның ірі пакетін сату мүмкіндігі туған жағдайдағы бағалау.

Есептеу үшін бағаланатын компания мен ұқсас компаниялардың жеке активтерінің көлемі немесе активтердің толық құны қаржылық негіз бола алады. Негіз ретінде компаниялардың ресми балансты есептерін бағалаушының есептеу жолымен алған мәліметі ретінде алуға болады.

“Баға/активтердің таза құны” мультипликаторын тек келесі талаптар сақталған жағдайда ғана қолдануға болады:

а) бағаланатын компанияның меншікке қосқан үлесі көп: жылжымайтын мүлік, құнды қағаздар, газды және мұнай қондырғылары;

б) компанияның негізгі міндетіне осындай мүлікті сақтау, сатып алу және сату кіреді. Басқарушы және жұмысшы қызметкерлер бұндай жағдайда өнімнің шағын көлемде құнын көтереді. Егер “баға/активтердің таза құны” мультипликаторын қолданса, салыстырмалы бағада бағалаушы келесі факторларды қосымша ескеруі тиіс:

– бағаланатын және ұқсас компаниялардың ақшаға айналдырудағы табысының түсім үлесін талдау керек, себебі акцияны сату-сатып алуда шешімсоңғы жылдағы түсімнің жасанды көтерілуіне алып келуі мүмкін;

– бағалаушы актив, мекен-жайы, т.б. классификацияның түрлі құбылыстарын пайдалана отырып салыстырмалы компаниялар тізімінен активтердің құрылымын зерттеуі тиіс;

– барлық компаниялардың таза активтерін талдау және де ұсақ фирмалардың бақылау пакеттерін көрсететін акциялардың үлесін анықтау мүмкіндігін туғызатын маңызды болып табылады;

– ашық және жабық компанияларға тиесілі акция мен үлестің арақатынасы салыстырудың анықтаушы белгісі болып табылатындықтан компаниялардың барлық қаржылық активтерінің өтімділігін міндетті бағалау керек.

Баға көлемінің қорытындысының қалыптасу процесі үш негізгі кезеңнен тұрады:

- бағаланатын компания үшін пайдалану тиімді болып табылатын мультипликаторлардың көлемін таңдау;
- бағалау мультипликаторларының әр түрін қолданудың қорытындысында алынған нарықтық баға мен алдын-алынған қорытындылармен келісу;
- қорытынды түзетулер енгізу.

Мультипликаторлар көлемін таңдау көрсетілетін баға туралы есепте тіркелген таңдаудың нақты негізделуін және тапсырушыға күрделі де жауапкершілікті талап ететін кезең болып табылады. Бірдей компаниялар болмағандықтан ұқсас компаниялардың барлық тізімін қамтитын бағалау мультипликаторлары мөлшерінің кеңдігі түрлі болуы мүмкін. Талдаушы алдымен мультипликаторлар көлемінің кеңдігін айқындап, ұқсастығына қарай оның орташа және шағын көлемін есептейді.

Бағалау мультипликаторларының көлемін таңдау әрбір қаржы коэффициенті бойынша орташа және шағын көлемі негізінде, сонымен қатар салыстыру элементі бойынша бағалау компанияларының позициясында іске асады. Ұқсастықты іздеу әдісі бағалаушының мынадай критерилердің жақын көрсеткіштеріне алып барады:

- балансты есеп құрылымы;
- қаржы қорытындылары туралы есеп;
- қаржы коэффициенттерінің маңызы.

Ұқсастықтарды таңдау үшін математикалық негіздемені ұсынуға болады: азаюы және көбеюі жағынан компанияның көрсеткішіне қойылған ауысымдардан аспайтын ұқсас компаниялар сұрыпталады. Мұндай жағдайда салыстырылатын компаниялар тізімі азайғанымен, экономикалық логика математикалық есеппен сәйкес бола бермейді және де салыстырудың барлық элементтеріне бірдей мән беріледі.

Бұдан кейін бағалауға “Қаржы коэффициенттерінің еркін таблицасы” деп аталатын қаржыны талдаудың қорытындылары қосылады. Бағалау мультипликаторының нақты бір түрін таңдау үшін талдаушы онымен тығыз байланысты қаржы коэффициенттерін пайдаланады. Қаржы коэффициентінің көлемін салыстыру негізінде ұқсас компаниялар арасындағы бағаланатын фирманың орны анықталады. “Қаржы коэффициенттерінің еркін таблицасы” мәліметтерін пайдалана отырып бағаланатын компания үшін бағалау мультипликаторының мәнін таңдау әдетте сараптау жолымен іске асады.

Осы мақсатта және бағаланатын компанияның алатын орнын анықтау мақсатында бағаланатын компанияның ұқсас компаниялармен бірдей қаржылық көрсеткіштерін салыстыру үшін графикалық салыстыру әдісін қолдануға болады. Барлық ұқсастықтар тізімі бойынша орташа және медианды маңызға есептелген коэффициенттердің төменгі және жоғарғы маңызы талданады. Мұнда математикалық негіздеме ұсынуға болады: мысалы, өтімділік коэффициенті 0 % қолданылатын $\min 0,95$ маңызды, 100% қолданылатын $\max 4,2$ маңызды. Онда бағаланатын компания бойынша көрсеткіш маңызы 1,34-ке тең, пайыздық көлемде $8,92\% = (1,34 - 0,95) / (4,2 - 0,95)$ пайызды құрайды.

Содан кейін бағалаушы қаржы коэффициенттерінің төменгі, жоғарғы және медиандық көлеміне есептелген ұқсас маңыздар мен ұқсастықтары бойынша мультипликаторлардың маңызын графикалық салыстыр жүргізеді. Әдетте бағалау мультипликаторының нақты көлемі емес, шынайы маңызы бар диапазондар таңдалады. Мысалы, егер бағаланатын компанияның қаржы коэффициенттерінің маңызы орташадан төмен ұқсастарымен салыстырғанда мультипликатордың қорытынды маңызы орташа немесе орташадан төмен диапазонында анықталады.

Ұқсас компания ашық акционерлік қоғамдағы қор нарығынан бағалау мәліметтерін пайдалануды ұсынады, сондықтан таңдалынған бағалау мультипликаторының көлемін бағаланатын компания капитал деңгейінің төмендігімен байланысты төмендетуге болады.

18 кесте. Бағаның алғашқы көлемін өлшеу.

Мультипликатор	Алғашқы бағасы	Соңғы мөлшері	Аралық қорытындысы
1. Баға/ таза түсім	55	0,6	33
2. Баға/ ақша ағымы	46	0,3	13,8
3. Баға/ балансты құны	40	0,1	4,0
Бағаның қорытынды көлемі		50,8	

Нарықтық бағаның алғашқы қорытындыларымен келісу. Салыстырмалы тәсіл мультипликаторлардың барлық түрлерін пайдалануға мүмкіндік туғызады. Егер талдаушы қорытынды көлем ретінде жеке капиталының алынған нарықтық баға көлемінің орташа деңгейін ұсынса, бұл оның барлық мультипликаторларға бірдей сенетінін білдіреді.

Қорытынды түзетулер енгізу

Нарықтық бағаның қорытынды көлемін анықтаудың шынайы тәсілі ретінде өлшеу әдісін алуға болады. Тағалаушы нақты жағдауға, мақсатқа және бағалау объектісіне, ақпаратқа сену деңгейіне қарай әрбір мультипликаторға өз өлшемін бағасын ұсынады. Осылай өлшеудің негізінде келесі түзетулерді жүргізу үшін негізделуге мүмкіндігі бар бағаның қорытынды көлемі алынады.

Баға мультипликаторларының жиынтығын қолдану қорытындысында алынған бағаның қорытынды көлемі бизнесті бағалаудың нақты жағдайына сәйкес түзетулер енгізілуі керек. Келесі түзетулерді жасаған орынды болады.

Активтерді диверсификациялауда сатып алушыға ұнамаған жағдайда портфельді жеңілдік көрсетіледі. Сарапшы бағаның соңғы үлгісін анықтау барысында қызмет көрсетпейтін активтердің болуына назар аударуы керек. Оған мысалы, өндіріске қажет емес қондырғылар жатады.

Егер қаржыны сараптау процесінде жеке айналым капиталыны жетіспеушілігі анықталғанда немесе капиталды салымды қажет ету керек болса, алынған көлемді есептен шығару керек.

Төменгі төлемге жеңілдіктерді қолдану мүмкіндігі бар.

Кейбір жағдайда инвесторға бақылау элементі ұсынылғаны үшін сыйақы түріндегі түзетулер енгізіледі. Мұндай түзету ұқсас компания әдісінің әмбебаптығын қамтамасыз етеді, себебі оны жеке капиталдың бақылау үлесін бағалау үшін пайдалануға мүмкіндік туғызады.

Есептеу мен сараптаудың күрделілігі мен қиындығына қарамастан салыстырмалы тәсіл негізделген нарықтық бағаны анықтаудың ажырамас тәсілі болып табылады. Осы тәсілмен алынған қорытындылардың шынайы нарықтық негізі бар, оның сапасы ұқсас компанияларды тарту мүмкіндіктеріне байланысты. Қорыта келе, ресей практикасында ұқсас компания және келісім әдісін қолдануотандық ұқсас компаниялар бойынша дұрыс бағалық және қаржылық мәліметтердің жоқтығынан болып отыр. Дегенмен, соңғы уақыттарда осындай мәліметтерді жинау мен сараптауда тәжірибесі бар, түрлі электронды мәліметтер ала алатын фирмалардың пайда болуы бұл бағыттағы маңызды алғышарт болып есептеледі. Бағалау инфрақұрылымының ары қарай дамуы салыстырмалы тәсілді пайдалану аясының кеңеюіне мүмкіндік жасайды.

8. ШЫҒЫН ТӘСІЛДІ БИЗНЕСТІ БАҒАЛАУ

Шығын тәсілді бизнесті бағалау процесі есептелмеген активтерді (қызмет ететін немесе қызмет етпейтін) және нарықтық бағадағы барлық активтердің жоғары бағалануын анықтаудан тұрады. Егер акционерлерге тиесілі бизнесті үлесі бағаланып жатса, активтердің бағасынан міндеттер, сонымен қатар нарықтық бағада жоғары бағаланған (құрамы ескерілмеген міндеттермен толыққан немесе оларды табуда уақыттың өтуі) міндеттер шығарылады.

Жоғарыда көрсетілген бизнестің шығын тәсілін бағалау схемасы тұрақты және жалпыға бірдей. соңынан алынған басқа тәсілдерді бағалау қорытындысымен бірге бизнестің баға көлемінің қорытындысы туралы көзқарастың қалыптасуында бұл бағалаудың қорытындысы көңілге алынады. Сырттай бұлардың бәрі дұрыс сияқты болып, ешқандай күдік туғызбайды. Дегенмен, қандай да күмән кез-келген уақытта бола береді. Мысалы, бұл мәселені компанияның материал емес активтерінің балансында және гудвилласында ескерілмеген тепе-тең баға. Осыған байланысты осы мақаланың авторы шығын тәсілі бизнесін бағалауда қажетті есепке алынатын факторлар қатарын көрсеткісі келеді.

Компания гудвиллінен бастайық. Әдетте гудвиллде кіріс қорытындысы мен салыстырмалы тәсілдің бір жақты және екі жақты қорытындысының аралығындағы ерекшеліктердің бағасын көрсетеді. Бірақ бұлай бағалауда шығын тәсілінің қорытындысы өз мәнін жоғалтады, немесе оның бағалау гудвилласын тіркеу қорытындысы басқа тәсілдерді қорытындыларымен сәйкес болады. Сондықтан шығын тәсілі шеңберінде гудвиллдің құнын бағалауды тек шығын тәсілімен, басқа тәсілдермен байланыстырмай іске асыру керек. Осындай

тәсілдердің бірі болып маркетинг және пиар бойынша мамандарды интервілеу болып табылады. Кейбір жоғары білікті мамандар компанияның бизнес бойынша контрагенттерінің өсуі үшін және жалпы нарықта танылуы үшін және өз өнімі мен тұтынушысын нарықта білу үшін қанша ақшалай қаржының және қанша уақыттың керек екендігі туралы сараптама қорытындысын беруі мүмкін. Егер бұл шығындар уақытқа байланысты болып, инфляция, шығындар болған жағдайда гудвиллдің орнығуын индекстеген дұрыс. Басқа салынымдар тиімді болмаған жағдайда, инвестициялар құнсызданғанда мұндай салынымдарды қаржыландыру керек.

Гудвелл-индекстеу инвестицияларына түзетулер енгізу және қаржыландыру бір-бірімен сәйкес келе бермейді, дегенмен қаржыландырудың әсері инфляцияның болуына әсерін күшейтеді. Бағаланатын компанияның тиімді танылуы үшін, байланыс жасап, беделін көтеру үшін түзетілген шығынның қорытындысын нақты шығын тәсілді гудвиллдің құн бағасы ретінде түсінуге болады, оны компанияның басқа да бағаланатын активтерінің құнына қосу керек. Бизнесінің шығын тәсілін бағалаумен байланысты келесі мәселені қарастыруға көшейік. Шығын тәсілі баға және орнын басу принципіне сүйенеді: егер кез-келген объектіні объектіні сатушы-меншіктің бағасынан арзан бағамен шығарылса, бұл дұрыс болғаны, өздігінен бағасын шығарып, осылай істі жүргізу керек.

Егер өз бетінше ойлап тапқан объектінің құны тұтас объектіні сатушының бағасынан асып түссе немесе бұл объектіні өз бетінше ойлап табуға мүмкіндіктер болмаса, қажеттілігіне қарай нарықтан сатып алған жөн. Мұндай схеманы қарастырғанда бір жағдай ескерілмейді, ол – шығарып алған мүмкіндіктерді ұстау. Шығын тәсілін қолдануда активтер мен айналымға түспейтін активтердің индекстелуі арқылы міндеттері және запастар мен міндеттерді дисконттауда уақыт факторы ескеріледі. Бірақ қажетті сатып алушы орнын ауыстыру принципін басшылыққа алып, нарықтық баға бойынша сақталынған активтерді сатып алумен ғана шығындалмай, қызмет ететін бизнесті сатып алса инвестор бизнесті өз бетімен құру уақытында түсімді жоғалтып алады. Сонымен қатар, жас компаниялар нарыққа шығар алдында ерекше қауіп-қатерлерден сақтануы керек: сатып алушы инвестор дайын бизнесті сатып аларда қауіптің алғашқы кезеңінен арылады. Бизнесінің нарықтық бағасы туралы көзқарасты қалыптастыру барысында соңында сатушы мен сатып алушы арасындағы келісім бағасының мүмкіндігіне назар аударған дұрыс – бұл сатып алушыға келісімнен пайда табу үшін мүмкіндік туғызады. Бұл жеңілдік – догма емес, сатып алушы саудаласу процесінде онымен саудаласуға тырысады, бірақ сатушы оны ұсынуға келіседі: егер сұндай жеңілдік барлық уақытта болып жатса аспаннан ақша жауып, барлығы дайын бизнесті сату мен сатып алумен айналысар еді. Жоғарыда көрсетілген қызмет ететін бизнестің бағасындағы және шығын тәсілінің негізінде алынған түзетулерді ескере отырып, P – қызмет ететін бизнестің құны болып табылатын мынадай формуланы құрауға болады:

$$P=3+G3+YB+RP; \quad (11)$$

Р-бизнестің функционалдық бағасы

З – бизнестің шығын тәсілі көлемінде анықталған материалдық емес идентификацияланған нарықтық құны бойынша түзетілген бағасы.

GЗ- шығын тәсілімен анықталған компания гудвиллінің құны.

УВ – бизнесті жаңа бастап құрған кездегі толық алынбаған түсімнің әсерінен жіберіп алған пайданың эквивалент құны.

РР – қалыптасу кезеңіндегі ерекше қатер эквивалентінің құны (шығын сметасын асыру, іске асырылған инвестициялық шығынның толық немесе біртіндеп жоғалту мүмкіндігі).

Бизнес бағасын анықтау (6.1) сәйкес тұрақты рентабельділікпен қызмет көрсету тиімділігін көрсететінін ескерткіміз келеді. Егер бизнес жаңадан пайда болып, өз иесіне пайда әкелмесе, қажетті сатып алушы үшін мұндай бизнесті сатып алу немесе бизнесті жаңадан бастаудың ешқандай айырмашылығы жоқ. Сондықтан мұндай жағдайда УВ және РР компоненттері (6.1)-де нөлге жақын болады. (6.1)-ге қызығушылықты (УВ) пайдасын жоғалтып алған және (РР) қалыптасу кезеңінде қауіпті баға эквиваленті бар компоненттер ұсынады.

Бұларды толығымен қарастырайық. Бизнесті нақты кезеңге дейін жаңадан құруды жоспарлауды бірнеше кезеңдерге бөлуге болады: компанияны тіркеу кезеңі және ие болу кезеңі, дұрысталу кезеңі, жалдау және қызметкерлерді үйрету кезеңі дайын өнімді ақшаға айналдырудың бастапқы кезеңіне дейін болады, шығын шығармау деңгейіне шығу кезеңі және РР жоспарлау рентабеліне шығу кезеңі. Егер қарастырудың қарапайымдылығы үшін бизнесті жаңадан жасаудың барлық циклін екі кезеңге бөліп, (t_0, t_1) түсімнің болмайтын кезеңі және (t_1, t_2) рентабельді жоспарлау деңгейіне дейін түсімнің жаңадан көтерілу кезеңі болса, жіберіп алған пайданың құнын бағалау эквиваленті келесі формула бойынша іске асуы мүмкін:

$УВ = 3(t_0, t_C) \times \{(1 + R_n)^{t_1 - t_0} - 1\} \times \{(1 + R_n)^{t_2 - t_1} - 1\} + 3(t_1, t_2) \times \{(1 + R_n)^{t_2 - t_1} - 1\}$ (6.2) деңгейінде
 $3(t_0, t_C)$ – жалпы шығындар (t_0, t_1) кезеңінде іске асады,
 $3(t_1, t_2)$ – жалпы шығындары (t_1, t_2) кезеңінде іске асқанда

$$3(t_0, t_1) + 3(t_1, t_2) = 3 + G_3 \quad (12)$$

R_p – дайын бизнестің немесе ұқсас объектілердің тиімділігінің жоспарлану деңгейі (ROE)

kR_p - тиімділіктің (t_1, t_2) , $0 < k < 1$.

td_1 – инвестициялардың (t_0, t_1) кезеңіндегі дюрациясы

td_2 – инвестициялардың (t_1, t_2) кезеңіндегі дюрациясы

T - өлшемдік форма деңгейінің көрсеткішіне әкелетін және оны жылдық интервалға апаратын уақытты өлшеу факторы.

t_1 – компанияның пайда түсіру кезеңінің басы

t_2 – компанияның R_p тиімділіктің жоспарланған деңгейіне шығу кезеңі.

(6.1)-де RP компоненттерінің болуы шығын тәсілі жағынан алғашқы құрылуы кезеңіне қосымша байқалмаған шығынның мүмкіндігін көрсетеді. Автордың көзқарасы бойынша RP параметрін бағалау екі тәсілмен іске асуы мүмкін. Біріншіден, ұсақ компанияларға жаңа құрылған компания шағын компания екенін ескеріп, тәуекелденіп салынған сыйақы эквиваленттерінің құнына сүйенуге болады. Екіншіден, құрылу барысындағы компаниялардың және құрылған күнінен қазіргі уақытқа дейінгі мерзімде нарық үшін ортастатистикалық компаниялардың ерекшеліктерін бағалауға болады. Банкротқа ұшырау айырмашылықтарының мазмұнын алған соң, оны қатысымды тәуекел үстемеге (жаңадан құрылған компанияның тәуекелділігін көрсететін қосымша тәуекел үстеме) ауыстыруға болады.

Жоғарыда көрсетілген модификациялы шығын тәсілі EVO және EVA модельдерінің құрылымына ұқсайды: мұнда да онда да екі компонент бар, олар: капитал\инвестіленген капитал және кіріс компоненті. Бірақ EVO мен EYA модификациялы шығын тәсілі (t_0, t_1) интервалындағы кіріс сомасын шектейді, капиталдың қажетті тиімділігі EVO\EYA моделі көлеміндегі алынған баға қорытындысымен салыстырғанда төмен деңгейдегі бизнес бағасын алуға алып келеді, бірақ дәстүрлі шығын тәсілін пайдалануда алынатын бағамен салыстырғанда жоғары болады. Яғни, модификацияланған шығын тәсілін қолдану бағалаудың шығын және пайда тәсілдерінің қорытындысы арасындағы айырмашылықты төмендетеді, қорытындысында бизнесті бағалау қорытындысында тепе-теңдікті жоғарылатады. Егер бизнесті қажетті сатып алушысы өзі үшін нысана-объектінің инвестициялық бағасын кіріс тәсіліне сүйене отырып бағалап, нысананы меншіктеушіні модификацияланған шығын тәсілі негізінде белгіленген баға бойынша сатуға көндірсе, мұндай келісімнің жүргізілген таза бағасы ол үшін пайдалы болады.

9. ИНВЕСТИЦИЯЛЫҚ ЖОБАЛАРДЫҢ НӘТИЖЕЛІЛІГІН БАҒАЛАУ

Қазіргі жағдайда Қазақстанның экономикасының дамуының басты факторларының бірі кәсіпорындардың инвестициялық әрекеттерін жандандыру болып табылады. Инвестицияларды тарту және пайдалану жөнінде теориялық негізделуіне көптеген шетелдік және отандық жұмыстар бар. Кейбір ғалым-экономистердің ойынша «инвестициялық әрекет» қаржылық ресурстарды түрлі активтерге табыс табу мақсатында салынады деп қарастырады. Инвестициялық әрекеттің объектісі болып табылатын активтердің сипаттамасына қарай материалды активтерге немесе материалды активтерге шынайы капиталды салу болып бөлінеді.

Инвестициялар – ұзақ мерзімдік салылым салу кәсіпорынның нәтижелі дамуының негізгі құрамдасы болып келеді. Қазақстандағы кәсіпорындық инвестициялық «Инвестициялар туралы», «Заңдық күші бар Қазақстан Республикасы Президентінің Указына өзгерістер мен қосымшаларды енгізу туралы», «Салықтар және бюджетке міндетті төлемдер туралы», «азақстан

Республикасындағы инвестициялық фондтар», «Қаржылық лизинг туралы» заңдарымен реттеледі.

«Шетелдік инвестициялар туралы» отандық заңға сәйкес, инвестициялар-бұл барлық мүліктік құндылықтар мен мүліктік құқықтардың түрлері. Сондай-ақ табыс алу мақсатында инвесторлардың кәсіпкерлік объектілеріне салатын интеллектуалды меншікке құқығы.

Инвестициялар – бұл болашақта көбірек және нәтижелі пайдалану мақсатында, ертенге неғұрлым көп «қалдырылатындар». Оның бір бөлігі ағымдағы кезеңде пайдаланылмайтын тұтыну заттары, ал екіншісі қорға қалдырылатындар; Инвестиция ақша құралдары да, активтер, басқа да құнды қағаздар, жылжымалы және жылжымайтын мүліктер, авторлық құқық, ноу-хау және тағы да басқалары. Қаржылық анықтама бойынша, инвестиция – бұл пайда табу мақсатында шаруашылық қызметке салынатын активтер; экономикалық – Құру, кеңейту және қайта құруға кететін шығындар. Және негізгі айналымдық капиталдың техникалық қайта жабдықтануы.

Барлық инвестициялар негізгі екі топқа бөлінеді портфельді және тікелей.

Шынайы (тікелей) инвестициялар – тұтыну құралдары мен өндіріске тікелей салынатын ұзақ мерзімдік салымдар. Олар қаржылық салымдарды белгілі ұзақ мерзімді жобаларға салып шынайы активтерді алумен байланысты. Сондай-ақ заемды капитал мен банктік несие де пайдаланылуы мүмкін.

Портфельді инвестициялар – портфельдің қалыптасуы мен құнды қағаздар және басқа да активтерді алу мақсатында жобаға капиталды салу.

Жоспарлау мен есептеудің тәжірибесінде ұзақ мерзімді инвестициялар келесі белгілері бойынша топтастырылады:

– Қаржыландыру көздерін орталықтандыру деңгейі бойынша: орталықтандырылған (мемлекеттік бюджет құралдары),

– орталықтандырылмаған (кәсіпорынның өзіндік құралдары, тартылған қаржылық ресурстар);

– Технологиялық құрылымы бойынша: монтаждық және құрылыс жұмыстарына, құралдардың барлық түрін алу, басқа да капиталды жұмыстар;

– Негізгі фондтардың өндірістік қасиеттеріне байланысты: жаңа құрылыс, техникалық қайта жабдықтау;

– Жұмыстарды атқару тәсілдеріне қарай: келісім-шартты және шаруашылық тәсілмен; нұсқауы бойынша: өндірістік және өндірістік емес нұсқауымен;

Ұзақ мерзімді капитал салымын қабылдағанда, фирманың басшылығы шығындалған құралдардың болашақта пайда әкелетіндігіне сенеді. Әдетте оларды алу бірнеше жылдарға созылады. Ұзақ мерзімді инвестициялар мысалына мыналарды келтіруге болады: құралдар, ғимараттар мен құрылыстар, жер, сондай-ақ жаңатауарды өндіруді игеру.

Қысқаша айтқанда, фирманың болашақта табысты болуы ұзақ мерзімді инвестициялар жөнінде дұрыс шешімдер қабылдау болып табылады. Осылайша, ұзақ мерзімді инвестицияларды жоспарлау - бұл идентификация процесі, идентификациялық жобалардың сараптамасы мен сарапталуы.

Ұзақ мерзімді инвестицияларды жобалау:

- 1) фирманың стратегиялық мақсаттарына сай болатын инвестициялық жобаларды анықтау;
- 2) фирманың өндірістік әрекетінің төңірегіндегі белгілі инвестициялық жобаны өткізумен байланысты, ақшалай шығындардың өсуі мен келуін есептеу;
- 3) құнды максималдау критеріінен негіз ала отырып жобаларды теріп алу;
- 4) іске асырылатын инвестициялық жобаларды іске асыру және аяқталған жобалардың соңғы бағалауын жасау.

9.1. Анықтама, инвестициялық жобаның мәні және өткізу деңгейлері

Капиталдың маңызды қасиеті оның иесіне пайда әкелетіндігінде. Инвестициялау немесе ұзақ мерзімді капитал салымы –осындай мүмкіндікті қолдану формасы.

Инвестициялаудың мағынасы, инвестордың көзқарасы бойынша ертенгі пайда алу мақсатында бүгінгі пайда алудан бас тарту. Осындай операциялар банк ссудасына ұқсас болады. Сәйкесінше, ұзақ мерзімдік салым салу туралы шешім қабылдау үшін ақпараттармен қамтамасыз етілуі керек:

- 1) салынған құралдар толықтай қайтарылуы керек;
 - 2) пайда, берілген операция нәтижесінде алынған, аса үлкен болмау керек.
- Сәйкесінше, Любушин Н.П., Лещев В.Б., Дьяков В.Г., айтуынша жобаға ақша салар алдында оның кешендік сараптамасын жасау керек.

Басқа қызметтер мен іс жүргізулер арасында кем дегенде 4 белгі жобаны бөледі.

1. Алға қойған мақсатқа жетуге талпыну. Жобалық әрекет қойылған мақсаттардан қаталдығымен: алғашқы мақсаттардан бас тарту жобаның «өлімін» білдіреді. Мақсаттарды дәл қою жобаны сәтті іске асыруға көмектеседі.

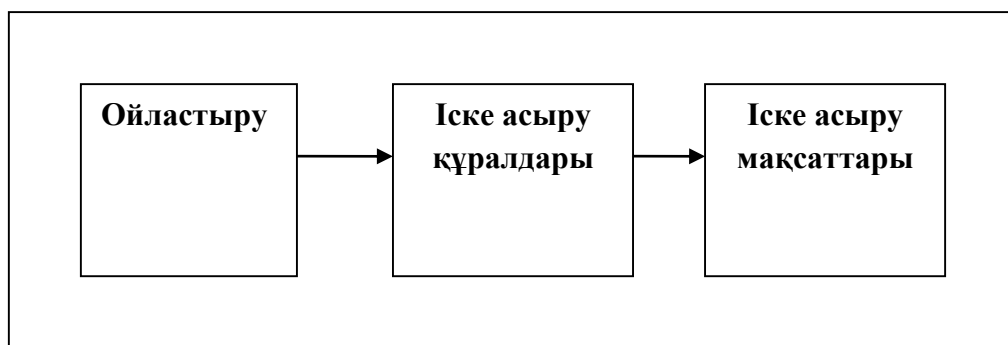
2. Уақыт бойынша шектеулілігі. Жоба белгілі бір уақыт аралығында жүргізіледі. Жобаны сәтті түрде жүзеге асырудың кепілдігі ресурстар мен күшті уақыт бойынша бөлу болып табылады. Ол жұмыстардың жасалуының графиктік құрылуымен қамтамасыз етіледі.

3. Бір бірімен байланысты әрекеттердің орындалу координациясы. Жоба өзінің мәні бойынша: ол өзіне көптеген әрекеттердің орындалуын қосады. Олар уақыт пен кеңістік арасында байланысуы керек.

4. Уникальность. Әр жобаның өзіне тән қасиеті мен ерекшеліктері бар. Негізінде бірдей әрекеттер жатса да ұқсас жобалар болмайды.

Осылайша, жоба – бір бірімен байланысты әрекеттердің кешені, белгілі бюджетте және шектеулі уақыт аралығында қойылған мақсаттарға жету.

ЖОБА



8 сурет – Жобаның негізгі элементтері.

Элементтердің негізгі жобалары.

Жобаның белгілері болып: мақсаттың болуы; өзгертулер уақытындағы шектеулілік; қайталанбаушылық; керекті қордың жеткіліксіздігі; жобалау ұйымдарының спецификасы

Сондай ақ жоба сипаттарын бөлуге болады. Жобаның нұсқауы; жобаның құны; жоба жұмысының көлемі; жобаны жүзеге асыру мерзімі; жобаның сапасы; жобаның ресурстары; жобаны орындаушылар; жобаның тәуекелділіктері;

Инвестициялық жобалар бойынша ұсыныстар көптеген көздерден пайда болады. Инвестициялық жобаны сараптау мақсатында 5 категория бөлуге болады.

1. Жаңа тауар өндіру немесе бар тауардың өндіріс көлемін ұлғайту.
2. Құралдар немесе ғимараттарды ауыстыру.
3. Ғылыми зерттеулер мен өндеулер.
4. Іздеп табулар.

5. Басқа (Мысалы: еңбек қауіпсіздігін арттыратын немесе қоршаған ортаныластауды бақылау құрылғысы)

Инвестиция объектілерін сондай ақ былай танып білуге болады:

1 Жоба мақсаты бойынша:

Кішігірім жобалар- техникo-экономикалық өндеулерді қажет етпейтін жобалар.

Бірақ, мынаны есте сақтау қажет, кішігірім жобада да кеткен қателіктер инвестициялық процестің нәтижелі болуына әсер етеді. Кішігірім жобалар негізінен өндірісті кеңейтуде және өндірілетін өнімнің ассортиментін үлкейтуде өз қолданысын табады. Кішігірім жобалардың ерекшелігі олардың басқару қарапайымдылығы мен өткізу мерзімінің аз болғандығында. АҚШ тәжірибесінде, егер инвестициялар 10-15 млн. доллардан төмен болса, кішігірім болып саналады.

Орташа жобалар негізінен әрекет етуші негізгі фондтарды қайта техникамен жабдықтау мақсатында қолданылады. Бұл жобаларды іске асыру инвестициялық цикл фазаларына сәйкес белес өндірістер бойынша жүзеге асырылады.

Ірі жобалар бәсекеге қабілетті өнімдерді прогрессивті технологиялар бойынша өндіру немесе сыртқы және ішкі нарықта қызықты көрсетуді білдіреді.

Мына жобаларға бірнеше жобалардан тұратын инвестициялық жобалар. Мега жобалар өздерінің жоғары құнымен ерекшеленеді (1 млрд. доллардан

астам) және күрделілігі мен жалғасымен ерекшеленеді (5-6 жыл) Бөлек фирмалар оларды жүзеге асыруда орындаушы ретінде болуы мүмкін.

2 іске асыру мерзімі бойынша:

Қысқа мерзімді (1жылға дейін) жаңа технопроцестерді игеруге байланысты, құралдарды жаңартумен т.б.

Орташа мерзімді және ұзақ мерзімді (1жылдан астам)ғылыми техникалық өңдеулерді, жаңа технологияларды игеруді өзіне қосатын жобалар)

Іске асыру мерзімін ұлғайту тәуекелдің ұлғаюына әкеліп соғады.

3 тәуекелсіздік деңгейі бойынша:

– Өзара жоққа шығару (жобалар бір уақытта жүзеге асырыла алмайды, екеуінен біреуін таңдау қажет.

– Өзара байланысты (жобалар бір бірінің жүзеге асуына әсер етеді)

– Өзара тәуелсіз(біреуін жүзеге асыру екіншісіне кедергі жасамайды)

Инвестициялық жобаның қатысушылары мен олар атқаратын істер инвестициялық жобаны басқару түріне байланысты және сонымен анықталады дәстүрлі немесе прогрессивті

Дәстүрлі түрін қолданғанда келесі негізгі қатысушылар бөлініп шығады:

Демеуші (ұйымдастырушы) жоба қатысушыларының әрекеттерін байланыстырады, келісім сөздер жүргізеді, комерциялық ұсыныстарды сараптайды, нарықты зерттейді, "қаржылық пакеттің" құрылуына жауап береді, қаржылық серіктесін таңдайды;

Медігер– құрылыс пен жобалауға тартылған инженерлі–құрылыс фирмасы;

Құралдармен жабдықтаушы–фирмалар, немесе құралдарды жеткізу және қызмет көрсету туралы келісімдерге қол қоятын сол мердігерлердің өзі.

Сақтандыру сұрақтары бойынша кеңес беруші–сақтандырылатын тәуекелдерді анықтау үшін, жобаның қорғалған деңгейін бағалау үшін және сәйкес ұсыныстарды дайындау үшін шақырылады.

Салық сұрақтары бойынша кеңес беруші– жобаны жүзеге асыратын елдің салықтық жағдайын және қатысушылардың салықтық міндеттерін сараптап салық төлемдерін минималдау бойынша ұсыныстарын жасайды.

Маркетинг бойынша кеңес беруші– жоба көрсеткіштерін сенімділігін бағалау үшін тартылады.

Қаржылық кеңес беруші– қаржылық сараптама жүргізу негізінде жобаны іске асыруының анағұрлым жақсы қаржылық, кредиттік және есептік шарттармен қамтамасыз етіледі.

Қаржылық есеп берушінің рөлін консалтингті компаниялар, несиелер берушілер, мысалы, банк немесе қаржылық ұйым өз мойнына ала алады. Маңыздысы, қаржылық кеңес берушінің жоба құралының басынын бастап қатысуы.

Несие берушілер– жобаны талап ету есебімен фондтауды қамтамасыз етіп, жобаны қаржыландыруға несиелер береді.

Қазіргі уақытта нәтижелі басқару фирманың ең құнды капиталы ретінде қарастырылады, ол инвестициялық жобалардың нәтижелі түрде орындалуына мүмкіндік береді.

Көптеген тапсырыс берушілерге жоба жөнінде сұрақтар мен шешімдерді қабылдауда қиналып қалады, сондықтан прогрессивті басқару кезінде басты тұлға жоба басқарушы, менеджер болып табылады.

Жоба басқарушы— құрылыстық өндірісті басқарумен, персоналды, қаржылық басқарумен, жобаны жалпы басқарумен айналысатын құрылыстың немесе жобалаушы— құрылыстың ұйымның өкілі.

Жобаның пайда болу кезі мен жойылуы кезеңінің арасындағы уақыт жобаның өмір сүті цикілі деп аталады. Жоба өтетін кезеңдер фаза деп аталады.

Жоба дамуының негізгі 3 фазасын бөліп көрсетуге болады: инвестицияға дейінгі фазаны дұрыс жүргізу ерекше мәнге ие. Инвестициялық жобаны сәтті қаржыландырумен қамтамасыз ету үшін, біріншіден, жоба концепциясын жасап шығу керек. Екіншіден оның нәтижелігін бағалау керек. Үшіншіден ТЭО инвестицияларын жасап шығару керек. Жобаның инвестицияға дейінгі фазасын аяқтау үшін оны жүзге асырудың бизнес— жоспарын жасау керек.

Ары қарай жобаны негізгі сипаттамаларын жасау керек. Ондай сипаттамаларға мыналар жатады; альтернативті техникалық шешімдердің болуы; жоба өніміне сұраныстың болуы; жобаның ұзақтығы; жоба өніміне негізгі, ағымдағы және болжамды бағалардың денгейі; жобаның күрделілігі және т.с.с.

Бірінші фаза, инвестиция көлемінің алдында жүретін көп жағдайда нақты, дәл анықталмайды. Бұл кезеңде жоба жасалу үстінде, оның технико—экономикалық негізделуі дайындалуда, макетинктік зертеулер жүргізілуде, әлеуетті инвесторлар және жоба қатысушыларымен келісім сөздер жүргізілуде.

Инвестицияға дейінгі фазаның соңына қарай инвестициялық жобаның ашылуына бизнес жоспары болуы керек. Жоғарыда айтылған әрекеттер тек уақыт емес, шығындарды да қажет етеді.

Оң нәтиже болған жағдайда және жоба жүзеге асырылатын кезінде шығындар капитализацияланады және "өндіріс алдындағы шығындар" құрамына кіреді.

Келесі уақыт инвестициялау және жүзеге асыру фазасына беріледі. Жобаны дамыту фазасының оған дейінгі және одан кейінгі фазалардан айырмашылығын бір жағынан, көп шығынды қажет ететін және қайтарылмайтын сипаттағы әрекеттер басталады, ал екінші жағынан жоба дамуын өзінің құралдарының есебінен қамтамасыз ете алмайды.

Осы кезеңде кәсіпорынның тұрақты активтері құралады. Кейбір шығындар (персоналды оқыту т.с.с) өнімнің өзіндік құнына жатқызылуы мүмкін, а немесе капитализациялануы мүмкін.

Негізгі құрал іске қосылғаннан бастап немесе жылжымайтын мүлікті немесе басқа активтерді алғаннан бастап инвестициялық жоба дамуының 3

кезеңі басталады— эксплуатациялық фаза. Бұл кезең өндірістің басталуымен немесе қызмет көрсетумен сипатталады.

Жобаның жалпы сипаттамасына эксплуатацияның ұзақтығы әсер етеді.

Жобаның ақшалай кірістері бастапқы инвестициямен байланысы болмайтын сәтті анықтау маңызды.

Мысалы, жаңа құралды құрғанда, ол толық моральді және физикалық тозу мерзімі болып табылады. Несие затына банктік сараптама жүргізгенде, жобаны өмір сүру мерзімі қарызды өтеу мерзімімен дәл келеді және инвестицияның кейінгі тағдыры қарыз беруші қызықтырмайтын болады.

Қойылатын мерзімдер берілген экономика секторындағы құнын өтеу кезеңдері мен немесе ұзақ мерзімді салымдарды қайтарумен сәйкес болады. Инвестициялық тәуекл жоғары жағдайда жүзеге асырылатын жобалардың орташа ұзақтылығы тұрақты экономикалық жағдайдағыдан гөрі төмен болады.

19 кесте— Инвестициялық жоба циклінің мазмұны

Саты	Кезең	Кезеңнің мақсаты мен мазмұны
1. инвестицияға дейінгі фаза.		
1.1. Мүмкіндіктерді зерттеу	1.1.1. Инвестициялық жобаның идеяларын сараптау. 1.1.2. Инвестициялық болжамды жасау. 1.1.3. Инвестициялық мүмкіндіктермен мүмкін инвесторлар құрамын анықтау	Жобаның идеяларын жүзеге асырудың мүмкін нәтижелерін талқылау. Елдегі, аудандағы, саладағы инвестициялық жағдайды сараптау. Инвестициялық ұсыныс ретінде жасау. Әлеуетті инвесторлардың назарын инвестициялық ұсынысқа аудару.

19 кестенің жалғасы

1.2. ТЭО жобасын дайындау	1.2.1. Алдын—ала техникo—экономикалық негізделу 1.2.2. Бөлшектік өңдеу инвестициялық ұсынысты. Инвестициялық жобаны ТЭО сараптамасына дайындау	Негізгі құжат—бизнес—жоспарды алдын ала жасау кезеңі. мысалы— ТЭО және бизнес—жоспарды жасауға кеткен шығындардың мақсаттылығын бағалау. Мазмұны: күтілетін нәтижелер мен қажетті ресурстар тәуекелділігін бағалау. Егер ПТЭО инвестициялық ұсынысты оң түрде бағаласа, онда бөлшектік өңдеу және ТЭО жасалады. Сараптама негізінде
---------------------------	---	---

		жоба туралы қорытынды жасалады. Егер қорытынды оң болса, онда бизнес– жоспар жасалады.
1.3. Жасап шығару, бизнес жоспарды сараптау және бағалау.	1.3.1. Бизнес– жоспарды жасау. 1.3.2. Бизнес– жоспарды инвесторлармен толқылау. 1.3.3. Бизнес– жоспарды анықтап алу. 1.3.4. Инвестициялау туралы шешім қабылдау.	Маркетинг, қаржы, технология бойынша мамандармен бизнес– жоспардыталқылау, оның объективтілігін бағалау мақсатында, яғни, инвестициялау нәтижелердің анықсыздылығын азайту мақсатында жүргізіледі. Инвестицияға дейінгі фазасы белгілі инвесторлардың жобаны қаражаттандыру туралы шешімі болғанда аяқталады.
Инвестициялық фаза		
2.1. жобаны жүзеге асыруды құқықтық дайындау.	2.1.1. Келісім сөздерді жүргізу және келісім шарттарды жасасу. 2.1.2. Заңды тұлғаны жасау	Инвестициялық жобаны жүзеге асыру және жасаудың барлық қатысушылармен келісім шартты дайындау және жасасу. Соның ішінде: несиелік келісімдер жасасу; контрагенттік жұмыс атқарылудың келісім–шартты; Жобаны басқарушыны тағайындау, оның деңгейін анықтау.

19 кестенің жалғасы

2.2. жобаны ғылыми– техникалық жасап жетілдіру.	2.2.1. өндірісті техникалық дайындау. 2.2.2. өндірісті ұйымдық дайындау.	Жаңа құралдарды құру–қайта жоспарлау. Басқару және өндіріс құрылымының өзгеруі. Өнімдерді жеткізу туралы келісімдерді жасасу. Инвестициялық тауар бойынша бағалар саясатының жасалуы кезеңдер атауларына сәйкес
2.3. ФОССТИС (сұранысты құру және өтімділікті)	2.3.1. тауар өткізуші желіні құру. 2.3.2. жарнама 2.3.3. өтімділік стратегиясын құру.	
2.4. Құрылыс	2.4.1. құрылыс құжаттарын дайындау.	Кезеңдер атауларына сәйкес

	2.4.2. құрылыс– монтажды жұмыстар 2.4.3. қабылдау–тапсыру тексерулері	
2. Жобаны экспуатациялау фазасы.	Есеп, бақылау, сараптама	Өнімді өндіру.

Нарықтық бағаның алғашқы қорытындыларымен келісу. Салыстырмалы тәсіл мультипликаторлардың барлық түрлерін пайдалануға мүмкіндік туғызады. Егер талдаушы қорытынды көлем ретінде жеке капиталының алынған нарықтық баға көлемінің орташа деңгейін ұсынса, бұл оның барлық мультипликаторларға бірдей сенетінін білдіреді.

- Жаңа өнімді шығарып шеретін инвестициялық жобалар
- Өтімділік нарығындағы өрерістері білдіретін инвестициялық жобалар үшін

9.2 Инвестициялық жобаларды қаржыландырудың көздері мен тәсілдері

Инвестициялық жобалардың барлық бағыттары мен нұсқалары соның есебінен жасалатын инвестициялық ресурстар есебінен жүзеге асырылады

Жобаны қаржыландыру көздерінің жасалуы ұзақ мерзімді несиелер немесе лизинг түрінде заем капиталын, акционерлық капиталды тарту мақсатылығы мен мүмкіндіктер сараптамасын білдіреді

Жабаны қаржыландыру өзіне 4 кезенді қосады:

1. Жобаның өмір сүру бейімділігін алдын-ала зерттеу
2. Жобаны жүзеге асыру жоспарын жасау
3. Қаржыландыру ұйымы
4. Қаржыландыру шарттары мен жоспардың орындалуын бақылау

Бірінші кезеңде инвесторларға жобаны көрсетер бұрын жобаның өмір сүру қабілеттілігін зерттеу. Бұл жобаға уақыт пен құралдар шығынын жіберу керек пе, жоқ па соны білу үшін керек

Жобаны жүзеге асыру жоспары оның алдын ала өмір сүру қабілеттілігін зерттуден бастап қаржыландыру ұйымдарына дейінгі процесты алып жатыр

Бұл кезеңде бағалау жүргізіледі пайыздың ставкалар, инфляцияның осу темні, валюталық тәуекелділік деген сияқты факторлардың әсер етуін болнашдау жүргізіледі

Алғашқы ә кезеңнен кейін жобаны қаржыландыру схемасының ұйымы ұсыныстар жасалады

Қазақстанда Инвестициялық мыналар есебінен қаржыландырылады:

Инвестордың ішкі шарвашылық резервтері мен қаржылық ресурстары

Жоғарғы амортизациялық есептеулер есебінен салық салу пайдасының көлемі төмендейді кәсіпорын құралдарды жаңарту үшін тездетілген амортизация әдісімен қатар алғашқы жылы эксплуатацияны өнімнің өзіндік құнына жазуға рұқсат берілген .Белсенді негізгі фонстардың бастапқы құнның 50% дейін амортизациялық есептеулер ретінде қосымша рұқсат берілген

Тездетілген амортизацияның екінші тәсім мемлекетпен бекітілген негізгі капиталдың қырмет көрсетудің нормативті мерзімді қысқартпай бөлек фирмаларға бірнеше жыл амортизациялық есептеулерді жоғары көлемде өндіруге рұқсат етіледі

Акционерлеу инвестициялау әдісі ретінде.

Біздің елде құнды қағаздар; акциалар, облигациалар, мемлекеттің, қор сертификаттары және т.б.

Құнды қағаздардың айналымы қаржылық қарықтық құрайды. Ол азаматтармен кәсіпорындардың уақытша бос ақша құралдардың тарту мүмкіндіктерін кеңейтеді.

Құнды қағаздар нарығының тұрақталуының экономиялық негізі халық құралдарының өсуі инвестицияны қаржыландыру көздерінің құрылымында банктердің ұзақ мерзімді кесилерінің банк пайыздарының ставкаларының өсуінен тамекдейді. Сондықтан инвестициялық жобалардың сырттай қаржыландыру әдісі құнды. Бұл процесс “секьютиризациялау” деп аталады

Құнды қағаздар иегердің меншік құқығын растайтын құжаты білдіреді, және ақшалай сомаларға. Сайкес құжатсыз олар басқа тұлғаларға беріле алмайды. Сондай ақ олар иелену және жолжау қатынастарының растайды, Құнды қағаздар өзінің иесіне табысты дивидент ретінде алуға құқық береді, осы құжаттан шығатын басқа құқықтарды және ақша құқықтарын басқа тұлғаларға беруге мүмкіндік жасайды

Тәжірибе жүзінде құнды қағаздарға бір рет немесе үнемі пайда алып тұратын көздер және сатып алу-сату объектілері бола алатындар жатады.

Бағалы қағаздар 2 топқа бөлінеді:

1. Иелену—акция қатнастарын құрайтын.
2. Ұзақ мерзімді зайым қатнастарын—облигациялар, қарапайым және аударылатын вексельдер, банктік акцептер, депозиттік сертификаттар, ипотекалар және т.б.

Инвестицияларды несиелендіру.

Несие қарызға алушы және несие беруші арасындағы әкілік қатнастарды білдіреді, олар ақша қозғалысының қайтарымды және қайтарымсыз шарттарымен байланысты пайда басталады. Қазіргі уақытта инвесторлар несиені кәсіпорынның тыс нәтиже беретін сфераларына тартады.

Заңды және физикалық тұлғалармен банкпен қатнастарының негізгі несиелік келісім шарты болып табылады. Бұл құжаттар келесі шарттар қарастырылады: берілетін қарыздардың сомасы, олардың пайдалану және қайтару тәртібі мен мерзімдері, міндеттерді қамтамасыз ету нысандары құжаттар тізімі.

Өндірістік және өндірістік емес объектілерге ұзақ мерзімді несиелер беру қарызға алушының несиеге қабілеттілігін растайтын құжаттарды бергенде жүзеге асырылады:

- кәсіпорынды құру жөніндегі шешім;

- салықтың инспекциясымен расталған кәсіпорынның есеп беру мерзіміне бухгалтерлік баланс;
- технико-экономикалық негізделу;
- кәсіпорынның несиеге қабілеттілігі мен қаржылық жағдайын растайтын басқада құжаттар;

Қарыз алушы міндеттерін орындамаған жағдайда банк несиелік келісіммен қарастырылған экономикалық санкцияларды қолдануға құқықты.

Лизинг инвестициялау әдісі ретінде.

Біздің ел үшін нарыққа өту кезеңіне нұсқау болып лизинг табылады. Лизинг машиналарды ұзақ мерзімге жалға алуды, құралдарды, транспорттық құралдарды және өндірістік сипаттағы жабдықтарды жалға алуды білдіріледі, яғни инвестициялау формасы. Барлық лизингтік операциялар 2 бөлінеді; оперативті– толық құнын қайтарусыз лизинг, қаржылық– толық құнын қайтаратын лизинг.

Оперативті лизингке мынадай келісімдер жатады, жалға берушінің шығыны жалға берілетін мүлікті иеленумен байланысты шығындар, жалға алудың бастапқы мерзіміне жартыдай қайтарылады.

Оперативті мизингтің келесідей ерекшеліктері бар:

- Жалға беруші өзінің шығындарын бір жалға алушы есебінен келетін түсімдер есебінен жабуды есептейді.
- Жалға алу мерзімімүліктің толық физикалық тозуын қамтымайды;
- Білдіру тәуекелділігі мен мүлікті жоғалту тәуекелділігі жалға берушінің мойынында;
- Мүліктің шартталған уақыты біткенде мүлік жалға берушіге қайтарылады.

Оперативті лизинг құрамына енеді:

- а)рентинг–1 күніне 1 жылға дейінгі қысқа мерзімді мүлікті жалға алу;
- б)хайтринг–1 жылдан 3 жылға дейінгі орташа мерзімді жалға алу.

Қаржылық лизинг жал ақының бекітілген сомасы мен уақыт бойынша төленуді қарастырады. Қаржылық лизинг қызмет көрсетуі бар лизинг, леверидж; "пакеттегі" лизинг.

Леверидж лизингі – қаржылық лизингтің ерекше түрі. Бұл келісімде жалға берілетін құралдың көп үлесі үшінші жақ – инвестордан алынады.

Жалға алудың бірінші бөлігінде жалдау құралы бойынша амортизациялық есептеулер жүргізіледі. «Пакеттегі» лизинг – кәсіпорынды қаржыландыру жүйесі, ол кезде ғимараттар мен құрылыстар несиеге беріледі, ал құралдар жал келісімі бойынша жалға беріледі.

Лизингтік келісім бойынша объектіні иелену көзінен негіз ала отырып, лизингті тікелей және қайтарымды деп екіге бөлеміз:

Тікелей лизинг – жабдықтаушыдан жалға беруші өз қызығушылығында мүлікке ие болуды білдіреді.

Қайтарымды лизинг - өндіруші-кәсіпорын өзінің мүлігінің бөлігін лизингтік-компанияға жалға беру келісімі бойынша жалға беруді білдіреді. Осылайша, кәсіпорын өзінің мүлкінің эксплуатациясын үзбей, оны жалға беру

арқылы ақшалай табыс табады. Мұндай операция жалдық төлем сомасымен салыстырғанда жаңа инвестициялардан табыс көп болса кәсіпорынға сол тиімді болып келеді.

Мүлік лизингі шарты бойынша, жалға алушы пайдаланатын мүлік лизинг берушінің балансында тұрады, оның меншік құқығы сақталады. Лизинг елеулі түрде жалға беруден (аренда) ерекшеленеді. Лизинг алушының жалға берушіден айырмашылығы оған белгілі уақытқа объект пайдалануға беріліп қана қоймай, меншік құқығымен байланысты, дәстүрлі сатып алушы міндеттері жүктеледі: мүлікті төлеу, мүлікті кездейсоқтық өлім шығындарын өтеу, оны сақтандыру және техникалық қызмет көрсету, сондай-ақ жөндеу жұмыстарын жүргізу.

Лизингтік компаниялардың қаржылық ресурстары мыналардың есебінен құралады: қатысушылар салымы, жал төлемдерінің келіп түсуі, банк ссудалары, құнды қағаздарды сатқаннан түскен ақша құралдары.

Лизингтік компаниялардың пайдасы түскен табыс пен шығындар арасындағы айырмашылығында.

Табыстың негізгі көзі – жал төлемі. Жал төлемдері лизинг берушіні мүлікті иеленуге және пайдалануға кеткен шығындарын қайтаруды қамтамасыз етуі керек, сондай-ақ қажетті пайда көлемін қамтамасыз етуі керек.

Қарыз пайдасына байланысты жал төлемі өзгертілуі мүмкін немесе лизинг кезеңі бойынша өзгертілмей қалуы да мүмкін. Бірақ инфляция динамикасы есепке алынады.

Түскен пайдадан лизингтік компания несие пайыздарын, бюджетке салықтарды төлейді, ал қалғанын өзі пайдаланады.

Лизингті пайдаланған кезде, лизинг алушыға тек жалға алған мүлікті пайдалану құқығы берілетінін ескеру керек, бірақ ол банк несиесінен әлде қайда қымбат болуы мүмкін.

Инвестициялық жобаның экономикалық нәтижелігін бағалау – инвестицияға дейінгі зерттеулердің қорытындысы болып табылады. Ол барлық жұмыс кезеңдерінде сарапталған ақпараттарға негізделуі тиіс.

9.3 Инвестициялық жобаны бағалаудың негізгі критерийлері мен әдістері

Барлық ұйымдар инвестициялық қызметпен байланысты. Инвестициялық жоба бойынша шешім қабылдау әртүрлі факторлармен күрделенеді: инвестиция түрі, қаржы ресурстарының шектеулігі, қауіп, Жалпы барлық ресурстарды мына үлгіде классификациялауға болады:

1. міндетті инвестициялар, яғни фирма үшін өте маңызды инвестициялар:

- қоршаған ортаға зиян келтіруді төмендету үшін қабылданған шешім;
- мемлекеттік норма бойынша еңбек шартын жақсарту;

2. шығын мөлшерін төмендетуге бағытталған шешімдер:

- қолданылатын технологияны жүзеге асыруда қабылданатын шешімдер;
- өнім, жұмыс, қызмет сапасын жоғарылатуда қабылданатын шешімде;

- ұйым қызметі мен басқаруды түзету,

3. *фирманы кеңейту және жағдайын жақсартуға бағытталған шешімдер*

- жаңа құрылысқа арналған инвестициялар
- фирманы кеңейтуге арналған инвестициялар
- фирманы қайта құруға арналған инвестициялар.

4. *қаржы активтерін алуға бағытталған шешімдер:*

- стратегиялық альянстардың пайда болуына бағытталған шешімдер;
- фирманы жоғалтуға бағытталған шешімдер;
- негізгі капиталмен бірге қолданылатын күрделі қаржыны қолдану туралы шешім;

5. жаңа нарық пен қызметті меңгеру туралы шешім;

6. НМА сатып алу туралы шешім.

Инвестициялық шешімді қабылдаудағы критерийлер:

1. *жобаның дұрыстығын бағалайтын критерийлер:*

- нормативті критерийлер;
- ресурстық критерийлер, түрлері:
ғылыми – техникалық
технологиялық
өндірістік
қаржы ресурстарының көзі мен көлемі.

2. *Жобаны айналымға жіберуде оның бүтіндігін бағалайтын сандық критерийлер;*

- жоба мақсатының алдағы уақыттағы дамуы;
- қатер мен қаржы жағдайы;
- жобаның тұрақтылық деңгейі;
- жобалау сценарийінің мүмкіндігі мен іскери ортаның жағдайы;

3. *Сандық критерийлер*

- жоба құны;
- бұрынғы таза құны;
- пайда;
- рентабельділік;
- пайданың ішкі нормасы;
- сатылу кезеңі;

Пайданың әсері жоспарлаудың бағытына, іскерлік ортадағы өзгерістерге, мәліметтерді бағалаудағы қателіктерге әкеп соғуы мүмкін.

Жалпы алғанда, инвестициялық шешім қабылдау біліктілігі және инвестицияға деген көзқарастары әртүрлі адамдармен бірігіп жұмыс істеуді қажет етеді. Солай бола тұрса да, соңғы сөз кейбір ережелерді ұстанатын қаржы менеджерінде.

Инвестициялық шешім қабылдаудың ережесі:

1. егер банкте ақша сақтауға қарағанда, таза кірісті арттыра алатын болса, өндірістегі инвестицияланған қаржы құралдары немесе құнды қағаздар тиімді.;

2. егер инвестицияның рентабельдігі инфляцияның өсу қарқындылығынан жоғары болса, қаржыны инвестициялау тиімді;

3. жобаны дисконттауды есепке алудың рентабельділігі инвестициялаудың мәні болып табылады.

Егер жобаны инвестициялау төмендегі критерилерді қанағаттандыратын болса, онда шешім қабылданады:

- жобаның арзандығы;
- инфляциялық шығындардың қауіп-қатерін төмендету;
- орын толтыру мерзімін қысқарту;
- түсімнің тұрақтылығы мен топтастырылуы;
- дисконттау және дисконттаудан кейінгі жоғарғы рентабельділік;
- тиімді салыстырудың жоқтығы.

Тәжірибеде ең түсімді және қауіпті емес, фирма стратегиясына енетін жобалар таңдалады.

Егер инвесторлық жоба мыналарды қамтамасыз етпесе, инвесторлар жобаны жүзеге асыруын бастамайды:

- Жобаны жүзеге асыру кезіндегі табыстар есебінен салынған құралдардың қайтарылуы;
- Фирмаға қажетті деңгейден төмен емес инвестицияның рентабельділікті қамтамасыз ететін пайданың түсуі;
- Фирмаға лайықты мерзім ішінде инвестициялардың өз құнын өтеуі;
- Жобаның экономикалық нәтижелілігін бағалаудың негізгі қызметі инвестициялық әрекеттерінің қол жеткізерлік нәтижелерін анықтау.

Шетелдік және отандық авторлар ақпараттарды негізгі бөлімдерге бөлуді ұсынады:

- Баланстық есеп беру;
- Пайда мен зиян шегу туралы есеп беру;
- Ақша құралдарының қозғалысы туралы есеп беру.

Бұл нұсқалар Қазақстанда және басқа да елдерле қолданылатын қаржылық есп берулердің аналогтық нұсқаларына сай.

Қаржылық бағалаудың негізгі формаларының есеп беру формаларынан айырмашылығы, біріншіден болашақты, кәсіпорынның болжанатын жағдайын көрсетеді.

Негізгі құралдардың құрылымы жоба өмір сүруінің мерзімінде даму динамикасын бақылауға мүмкіндік береді.

Инвестициялық жобалардың экономикалық сараптамасының басты қызметі болашақ ақша ағымын анықтау болып табылады, яғни жобаны жүзеге асырғандағы табыс пен шығындар. Тек қана түсетін ақша ағымы жобаның іске асуын қамтамасыз ете алады. Сондықтан пайда емес, ақша ағымы сараптамада орталық фактор болып табылады.

Инвестициялық процесс тәуекелділікпен байланысты, шығындардың өтелу мерзімі ұзарған сайын, жоба тәуекелділігі өседі. Сондықтан шешім қабылдау кезінде уақыт факторын есепке алу керек.

Инвестициялық әрекетін сараптаудағы әдістерді 2-ге бөлеміз:

- уақыт факторын есептейтін әдіс,
- жай, яғни уақыт факторын есепке алмайтын әдістер.

Өз кезегінде бұл 2 топты екіге бөлуге болады:

1. Дисконттау әдісі:

Жобаның ағымдық таза құнын анықтау (NVP). Бұл әдіс қазіргі инвестиция көлемін (IC) мен дисконтталған таза ақша түсімінің сомасының қатынасы. Ақша құралдарының түсімі уақытта белгілегендіктен r коэффициенті бойынша дисконтталады.

Мәселен, инвестиция (IC) P_1, P_2, \dots, P_n көлемдегі жылдық табысты n жыл ішінде генерациялайды деген болжам бар. Дисконтталған табыстың жалпы жинақталған көлемі мен таза түскен пайда төмсендегі формулаға сәйкес есептеледі:

$$PV = \sum_k \frac{P_k}{(1+r)^k},$$
$$NPV = \sum_k \frac{P_k}{(1+r)^k} - IC. \quad (15)$$

Егер: $NPV > 0$ болса, онда жобаны қабылдауға болады;

$NPV < 0$, болса, онда жобаны қайтаруға болады;

$NPV = 0$ болса, онда жоба не пайдалы емес, не пайдасыз емес болады.

Табысты жыл бойынша болжау кезінде өндірістік те, өндірістік емес те сипаттағы барлық түскен табысты есептеу керек.

Егер жоба бір реттік емес, m жыл ішінде қаржы ресурстарын жүйелі инвестициялауды болжайтын болса, онда NPV есептеу формуласы төмендегідей болады:

$$NPV = \sum_{k=1}^n \frac{P_k}{(1+r)^k} - \sum_{j=1}^m \frac{IC_j}{(1+i)^j}, \quad (14)$$

i – инфляцияның болжалған орташа дәрежесі.

Келтірілген формулалардың көмегімен есептеу еңбек сіңіргіш болып келеді, сондықтан дисконттауды бағалауға негізделген қолдану ыңғайы және т.б. да әдістерге арнайы статистикалық кестелер ойлап табылған.

Қарастырылған жобаны қабылдау кезінде NPV көрсеткіштері мекеме экономикалық потенциалының болжалдық бағасын көрсетеді.

Қолдану аясы мен NPV әдісінің қиындықтары.

NPV әдісінің көмегімен жобаның тек қана коммерциялық тиімділігін ғана емес, сонымен бірге басқа да қосымша көрсеткіштерді есептеуге болады. NPV

әдісін кеңінен қолдану және оның есептеу жеңілдігі оны кеңінен таратты, қазіргі кезде ол БҰҰ мен Дүниежүзілік банктің қолдануына ұсынылған инвестицияның тиімділігін есептеудегі стандартты әдістердің бірі болып табылады.

Алайда NPV әдісі төмендегідей шарттарды дұрыс орындаған кезде ғана дұрыс қолдану мүмкіндігіне ие болады.

Инвестициялық жобадағы қаржы ағымының көлемі жоспарлы кезеңмен бағалануы қажет және белгілі бір уақытша интервалға бекітілген болады. Инвестициялық жобадағы қаржы ағымы басқа өндірістік мекеме қызметінен оқшау қарастырылуы керек, яғни осы жобаны жүзеге асырумен тікелей байланысты төлемдер мен шығындар сипатталады. Экономикалық тұрғыдан алып қарағанда, таза түскен табысты есептеуде қолданылатын дисконттау принципі дисконт мөлшерлемесі бойынша қаржы салу және шексіз тарту мүмкіндігін жобалайды.

NPV есептеу кезінде дисконттаудың тұрақты мөлшерлемесі қолданылады, алайда белгілі бір жағдайларға байланысты дисконттау мөлшерлемесі жыл сайын дифференцияциялануы мүмкін.

Бұл әдіс таза осы күнгі құн әдісінің салдары болып табылады.

$$PI = \sum_k \frac{P_k}{(1+r)^k} / IC. \quad (16)$$

Егер: $PI > 1$ болса, онда жобаны қабылдау керек;

$PI < 1$ болса, онда жобаны қабылдамау керек;

$PI = 1$ болса, онда жоба не пайдалы не пайдасыз емес.

PI критерийінің логикасы былай: ол табысты шығын бірлігімен сипаттайды.

Таза түскен пайдаға қарағанда, рентабельді индекс көрсеткіш болып табылады.

Инвестиция жобасының тиімділігін бағалау әдісінің екінші стандартты әдісі жоба рентабельділігінің ішкі мөлшерін анықтау әдісі болып табылады, яғни таза түскен кірістің мәні, дисконттың мұндай мөлшерлемесі нөлге тең.

$$IRR = r, NPV = f(r) = 0. \quad (17)$$

Жоспарланған инвестицияның тиімділігін сараптау барысында бұл коэффициентті есептеудің мәні төмендегідей: IRR жобамен сәйкес келетін шығын дәрежесін көрсетеді. Мәселен, егер жоба толығымен коммерциялық банк қарызымен қаржыландырылса, онда IRR мәні банктік пайыз мөлшерлемесінің жоғарғы дәрежесін көрсетеді.

Тәжірибеде кез келген мекеме өз қызметін, сонымен қатар түрлі бастау көздері бар инвестицияны қаржыландырады.

Тәжірибе жүзінде кез-келген кәсіпорын өзінің әрекетін қаржымен қамтамасыз етеді, соның ішінде инвестициялық әрекетін де. Кәсіпорын әрекетіне авансталған қаржылық ресурстарды пайдаланғаны үшін пайыздар, дивидендтер, сыйақылар төлейді, яғни өзінің экономикалық потенциалын сақтап қалу үшін белгілі бір шығындарды көтереді. Осы шығындардың деңгейін сипаттайтын көрсеткішті авансыланған капитал “бағасы” деп атауға болады.

Бұл көрсеткіштің экономикалық мағынасы келесі: кәсіпорын кез-келген инвестициялық сипаттағы шешімдерді қабылдай алады, олардың рентабелділігінің деңгейі ағымдағы СС көрсеткішінің мәннен төмен болмау керек. Дәл солмен нақты жобаға есептелген IRR көрсеткіші салыстырылады, бірақ арасындағы байланыс мынадай болу керек:

- $IRR > СС$, жобаны қабылдау керек;
- $IRR < СС$, жобаны қабылдамау керек;
- $IRR = СС$, жоба табысты да емес, шығынды да емес.

Тәжірибеде кез келген мекеме өз қызметін, сонымен қатар түрлі бастау көздері бар инвестицияны қаржыландырады.

Егер сарапшының қарамағында арнайы қаржы калькуляторы жоқ болса, бұл әдісті тәжірибеде қолдану күрделі болады. Мұндай жағдайда дисконтталған көбейткіштің табуляциялық мәнін қолдану итерациясының бірізділік әдісі қолданылады. Кестенің көмегімен дисконттау коэффициентінің екі мәні таңдалады, соның негізінде $NPV = f(r)$ функциясының интервалы мәнін «+»-тен «-»-қа немесе «-»-тан «+»-қа өзгертеді. Одан әрі қарай

$$IRR = r_1 + \frac{f(r_1)}{f(r_1) - f(r_2)} \cdot (r_2 - r_1), \quad (18)$$

формуласын қолданады.

$r_1 - f(r_1) > 0$ ($f(r_1) < 0$) кезінде дисконттаудың табуляциялық коэффициентінің мәні;

$r_2 - f(r_2) > 0$ ($f(r_2) < 0$) кезінде дисконттаудың табуляциялық коэффициентінің мәні;

Есептеудің дәлдігі интервалдың ұзындығына кері пропорционал, ал интервал ұзындығы аз мөлшерде болғанда, яғни r_1 мен r_2 дисконттау коэффициентінің бір-біріне жақын мәні, онда табуляцияланған мәнді қолдану аппроксимация төмендегі шарттарды қанағаттандырады:

$r_1 - NPV$ көрсеткіштің оң мәнін төмендететін, дисконттаудың табуляциялық коэффициентінің мәні;

$r_2 - NPV$ көрсеткіштің теріс мәнін арттыратын дисконттаудың табуляциялық коэффициентінің мәні.

IRR мәні төмендегі формуламен есептеледі:

$$IRR = 10\% + \frac{1,29}{20\% - 10\%} (20\% - 10\%) = 16,6\%.$$

1,29-(-0,67)

Алынған мағынаны анықтауға болады . Мүмкін, не жолмен бірнеше итерация бізге жақын коэффициентің арадағы бүтін мағыналарын анықтадық NPV, қайсылары белгі алмастырады : $r = 16\%$ $NPV = +0,05$; при $r = 17\%$ $NPV = -0,14$. сол бірдей уақыттың IRR анықталған мағынасы болады :

$$IRR = 16\% + \frac{0,05}{0,05 - (-0,14)} (17\% - 16\%) = 16,26\%.$$

IRR әдісінің қиыншылықтары мен қолдану аясы

Әдебиетте IRR әдісін қолдану шартын сараптау кезінде инвестициялық жобаның екі түрі көрсетіледі: жекеше жүргізілетін немесе таза инвестициялар мен аралас инвестициялар.

Таза инвестициялар дегеніміз уақыт аралық капитал салуды қажет етпейтін инвестициялар, жобаны жүзеге асырудан алынатын қаржы салым капиталы мен пайдаға бағытталады. Таза инвестицияның қалыпты белгісі қаржы ағымындағы сальдо динамикасының сипаты болып табылады: белгілі бір уақытқа дейін теріс сальдо, содан кейін тек оң сальдолар, ал қаржы ағымындағы қорытынды сальдо теріс емес болу керек.

Аралас инвестицияның ресми белгісі жобаны жүзеге асыру барысында қаржы ағымындағы оң және теріс сальдолардың кезектесуі болып табылады. IRR көрсеткішін анықтау мүмкін емес, ал аралас инвестицияны сараптау үшін IRR әдісін қолдану орынсыз. Аралас инвестицияның тиімділігі IRR әдісін қолдану арқылы немесе тиімділікті есептеудің арнайы әдістерінің бірі ретінде есептеледі. Сондықтан IRR әдісін сөз қылғанда, таза инвестицияларды сараптау негізге алынады.

Рентабелділіктің ішкі мөлшерін есептеу кезінде инвестициялық жобаның тиімділігін анықтау үшін алынған мәнді пайыздың алғашқы мөлшерлемесімен салыстыру қажет болады. Төмендегі теңсіздік орындалатын болса, онда жоба пайдалы деп есептеледі:

$IRR > i$, i – пайыздың алғашқы мөлшерлемесі.

Бұл критерий алғашқы кезекте қаржы құралдарын салу мүмкіндігін есептеуге бағытталған, себебі, ол жобаның абсолютті тиімділігін емес, қатысты тиімділігін көрсетеді.

IRR көрсеткіші түрлі инвестициялық жобалардың арасында тиімділікті салыстыру үшін қолданылуы да мүмкін. Алайда салыстырылып жатқан жобалардың рентабельді ішкі мөлшерінің қарапайым салыстырулары жеткіліксіз болуы мүмкін. Жеке алғанда, NPV және IRR әдістерінің көмегімен инвестициялық жобалардың тиімділігін салыстырудың нәтижесінде алынған нәтижелер әртүрлі нәтижеге әкеп соғуы мүмкін.

Инвестициялық жобаның салыстырмалы сараптамасы тәжірибеде рентабельділіктің ішкі мөлшер мәнін қарапайым салыстырудың көмегімен жүргізіледі.

Жалпы алғанда, NPV әдісімен салыстырғанда, рентабельділіктің ішкі мөлшер көрсеткішін қолдану үлкен шектеулермен байланысты.

Біріншіден, NPV әдістің барлық шектеулері IRR әдісі үшін шын, яғни инвестициялық жобаны қарастырудағы жеке қажеттік, жобаны жүзеге асырудың барлық кезеңінде ақша ағымын болжаудың қажеттігі, т.б.

Екіншіден, IRR әдісін қолдану, ауқымы таза инвестициялардың облысымен шектеледі.

2.Қарапайым әдістер:

Бұл әдіс - әлемдік тәжірибеде кеңінен таралған және ең қарапайым әдістердің бірі болып табылады. Орын толтыру мерзімін есептеу алгоритмі инвестициядан келген пайданы тегіс бөлшектеуге байланысты. Егер пайда жылдарға дұрыс бөлінген болса, онда орын толтыру мерзімі шығындарды жылдық пайдаға бөліп есептеледі. Бөлшек сан шықса, жақындаған санға дөңгелектеліп есептеледі. Егер табыс дұрыс бөлшектелмесе, онда орын толтыру мерзімі жылдың күндерін есептеумен есептеледі. PP көрсеткішінің есептік формуласы:

$$PP = n, \text{ онда } P_k > IC. \quad (19)$$

Инвестицияның орнын толтыру мерзімінің көрсеткіші есептеу кезінде өте қарапайым, сонымен бірге сараптауда есептеуге қажет көптеген кемшіліктері бар.

Біріншіден, ол соңғы кезеңдегі табыс әсерін есептемейді. Екіншіден, бұл әдіс дисконтталмаған бағалауға негізделгендіктен, ол жобалардың арасындағы айырмашылықты көрсетеді.

Шығындардың орнын толтыруды есептеуге негізделген әдісті қолдану орынды болып табылатын жағдайлар көп. Осындай жағдайлардың бірі – мекеме басшылығын тиімділік мәселесін шешу, ал басты мәселе болып табылатын жоба пайдасына назар аудармау.

Бұл әдістің екі сипаттамасы бар: ол табыс көрсеткішінің дисконттауын болжамайды; кіріс таза табыс (PN) көрсеткішімен сипатталады. Есептеу алгоритмі өте қарапайым, бұл көрсеткіштің тәжірибеде кеңінен қолданылуын болжайды. Инвестицияның орташа көлемі капитал салымының шығыс сомасын екіге бөледі, егер сарапталған жобаны жүзеге асырудың мерзімі аяқталғанда, барлық капитал шығындары шығынға жазылады; егер қалдық баға (RV) қалса, онда оның бағасы ерекше болуы қажет:

$$ARR = \frac{PN}{1/2 (IC - RV)} \quad (20)$$

Тап осы көрсеткіш рентабелділігі капитал коэффициентімен салыстырылады, құралдардың жалпы сомасына кәсіпорын бөлумен есептелгенде жалпы таза пайдалары, - оның қызметіне (нетто орта теңдік жиынысы)байланысты.

Жоғарыда сөз болған NPV және IRR әдістері инвестицияны бағалаудың дәстүрлі әдістері болып табылады және отыз жылдан астам уақыт қолданылып келеді. Көп жағдайда таза түскен кірісті және жоба рентабелділігінің ішкі мөлшерін анықтауда тиімділік сараптамасы қажет емес. Бұл жағдайдың нысандық негізі бар: бұл әдістер өте қарапайым, үлкен есептеулермен байланысты емес және кез келген инвестициялық, яғни әмбебап жобаларды бағалау үшін қолдануға болады.

Тиімділікті бағалаудың негізгі арнайы әдістерін екі топқа бөлуге болады: инвестициялық жобаның соңғы құнын анықтауға негізделген әдіс, яғни жоспарлы кезеңнің басында емес, соңында келтірілген. Бұл тартылған және салым капиталының пайызынан жеке мөлшерлемені қарастыруға мүмкіндік береді. Сонымен олар дәстүрлі әдістерге қарағанда, басқа ыңғайдағы әдістерге негізделген.

Болашақтағы ақша ағымының ағымдағы құнын есептеу кезінде дисконттау коэффициентінің көлемін ұлғайтуды анықтау мәселесімен кез келген қаржы сарапшысы кездеседі. Бұл операцияны инвестициялық жобаны бағалау кезінде, іс-әрекеттегі бизнес құнымен, қаржы активтерінің кейбір түрлерімен, сонымен бірге көптеген қаржы операцияларын жүргізу кезінде жүзеге асыруға болады. Дисконттау коэффициентін анықтаудың дұрыстығы – ой категориясы емес, себебі оның таңдауына ақша ағымының ақырғы көлемі тәуелді. Дисконттау мөлшерінің осындай таңдауындағы негізгі қиыншылықтары не?

Бұл сұраққа жауап беру үшін алдымен дисконт мөлшерлемесінің классикалық анықтамасын есіңе түсір:

Дисконт мөлшерлемесі – ұқсас инвестициялардың қазіргі сәтінен бастап алынатын кірістің жылдық мөлшерлемесі. Оқушының назарын «ұқсас инвестиция» сөз тіркесіне аударамыз. Инвестиция әрқашан белгілі бір табыспен ғана емес, сол табысқа сай қауіп-қатер дәрежесімен анықталады. Ондай болса, **дисконт мөлшерлемесі – бұл табыс өлшемі ғана емес, сонымен бірге қауіп-қатер** де болып табылады.

Жөндеулер “бүгінгі” бар бағамен салыстырылатын жүзеге асырылатын жобаның қаржылық жағын сипаттайтын барлық мөлшерлерді келтіруде қорытылады. Бір ақша сомасына әр түрлі қатынастар былай түсіндіріледі, кез-келген коммерциялық операцияларға салынған ақша белгілі бір уақыт аралығында солардан түскен табыс арқасында үлкен ақшаға айналады.

Бұл факт қаржылық операциялардың аксиомасы болып табылады және толықтай экономикалық негізделудің және инвестициялық жобалардың талдауының механизімін анықтайды.

10. PROJECT EXPERT жүйесін қолдану арқылы бизнес-жоспарлар мен инвестициялық жобаларды зерттеу жұмысы

Модульді қолдану аясы: Project Expert жүйесі кез-келген жаңадан бастамақшы пайдаланушыларға, сондай-ақ Project Expert жүйесімен тәжірибесі барларға арналған.

Модульдің мақсаты:Интерфейстік программаны қолданумен танысу, Project Expert модулін сауатты қолдану әдістерін іріктеу, қаржылық есептеу жұмысындағы негізгі әдәстерді іріктеу және оны оқып үйрену, жобаларды қаржыландыру жағдайындағы талдау тәуекелдерінің әдістерін меңгеру.

Міндеттері:

Project Expert итерфейстік программасымен танысу;

Project Expert программасындағы негізгі қабылдауларды модельдеуді қарастыру, Project Expert жүйесінде алгоритмдік жұмысты реттеу;

Кәсіпорынның жоспары орындалу жоспарымен анықталған кездегі кәсіпкерлік модульдің құрылымы;

Жұмыс атқарушы және жаңа кәсіпорындардың Project Expert жүйесінде қаржылық модульді қарастыру үшін ағымдағы көрсеткіштерді енгізу арқылы нақты әдіс-тәсілдерді алу;

Қаржылық іріктеу әдістерімен билеу;

Жобаның тәуекелдер талдауы;

Сценарийлік талдауды өткізу.

Әдістер мен тәсілдер: Үйрену нақты жасалған кейстермен өткізіледі.

Нәтижелер: Қаржылық-аналитикалық Project Expert жүйесінің негізгі әдістерін меңгеру, мүмкін болатын әдістердің өңдеулерімен Project Expert құралдарын пайдалана отырып, зерттеу жұмысындағы инвестициялық жобаның әдіс-тәсілдерін негіздеу, шектеулер иен қойылған мақсатардың есебімен оларды оптималды таңдау мен салыстыру, шешімдерді қабылдау үшін берілген жобалардың қаржылануына қатысу.

Жұмыс дәптерінің құрылымы

Жұмыстық дәптер сіздің практикалық сабақтыңыздың қосымша құралы болып табылатындықтан, оған өзіңіздің жазба кітапшасындай қараңыз: керекті белгілеулерді жасап отырыңыз, жазбалар, маңызды сәттерді белгілеп отырыңыз. Сол мақсатта жұмыстық дәптерде жазбалар үшін орындар және таза беттер берілген. Курсты аяқтағаннан кейін сіздің алдағы уақыттаңы жұмысыңызға көмектесетін жеке анықтамалығыңыз пайда болады және сіз оған әлі-ақ ораласыз. Оқу барысында қарастырылып отырған барлық материалдар жұмыс дәптеріне кіре алмайды, сондықтан біздің оқытушылар мен инструкторлардың кеңестері мен нұсқауларын зер салып тыңдаңыз және олардың сызып көрсеткен сәттеріне назар аударыңыз.

Есте сақтаңыз:

Жұмыстық дәптердің негізгі бағыты –сабаққа кірісерде жағдайлардың кіріспесін оңайлату, уақытты қысқарту және кейстерге мәтін мен кілттік слайдтарды дайындап беру.

Жұмыстық дәптер еш қай жағдайда да оқулықтарды, анықтамалықтарды және де Project Expert қолданушы нұсқаулықтарды ауыстырмайды, тек қана шешу керек сұрақтар мен проблемаларға талқылау мен материалдарды қамтиды.

Инвестициялық жобалау

Инвестициялық жоба – экономикалық мақсаттың қалыптасуының капиталдық салымның орындалу мерзіміні негізін қалау, соның ішінде керекті жобалық-сметалық құжаттау және инвестицияның орындалуындағы практикалық қозғалыстарды суреттеу. Толық мағынада инвестициялық жоба – көлем мен салынған құралдардың реттілігімен, нақты салыммен байланысты қозғалыстардың кезектілігі, қозғалысқа қуаттылық беру, жобаның аяқталуына мақсатталған жобаның ағымдағы бағасы мен жылдық бағасының нәтижелілігі. Инвестициялық жоба тек қана қаржы қаражаттарын біріктірмей, сонымен қатар маркетингтік стратегияны да біріктіреді.

Инвестициялық жобаның есептеулері нақты жобаның тәуекелділігі мен оның қай жерде жүзеге асатындығын анықтайды. Жобалар басқару жүйесінің дамуына, өмір сүруші бизнестердің дамуына, жаңа бизнестердің негізін қалауына бағытталуы мүмкін.

Инвестициялық жоба бір топ стандартты кезеңдерден өтеді:

1. Зерттеу (инвестиция алды кезең):

Жобалық ой (идея);

Инвестициялық мүмкіндіктердің талдауы;

Жобаның алдын-ала негізін қалау;

Жобалық варианттардың альтернативті талдауы, нұсқаларды талдау;

Бизнес-жоспар, жобалық бағалау;

Инвестициялау туралы шешім қабылдау (жобаны қаржыландыру).

2. Ену (инвестициялық кезең):

Жобаны жүзеге асыру үшін құқықтық, қаржылық, мекемелік негіздегі дайындық, технологияны алу және тасымал, бөлшектік жобалау;

Жабдықтаушыларды іріктеу, келісім-шартқа отыру;

Құрылғыларды қондыру, инвестициялық тауарлардың жеткізілуі;

Маркетинг, персоналдардың құрылымын қалыптастыру;

Шикізаттар мен материалдарды сатып алу.

3. Эксплуатация:

Жобалық қуаттылық шығару;

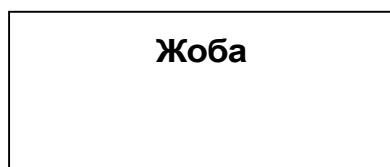
Инвестициялық міндеттемені жабу.

Берілген жағдайда біз инвестициялық жобаны Банк көзқарасымен қарастырамыз. Ол қаржылық есептеудің зерттелуі мен жобада бар кілттік параметрлердің мүмкін болатын шектерін болдырмаумен анықталады:

-қаржылық есептеуді тексеру және тәуекел деңгейін өлшеу.

Project Expert интерфейсімен тансу. Project Expert салымдарының кезектілік жұмысы.

Project Expert-тің салымдармен жұмысының кезектілігі



Жоба

"Тақырып"

Файлдың қалыптасуы *.рех

Жобаның атын енгізу, бастау мерзімі, есептеу горизонты, өнім/ қызмет түрі.

"Заттардың көрінісі" - "масштаб" (жоспарлау интервалын таңдау)

"Есептеу баптауы" - "бөлшектеу" :барлығын қосу

Заттарды тексеру (жобаның файлы стандартты негізде құрылса)

Керекті ақпаратты енгізу

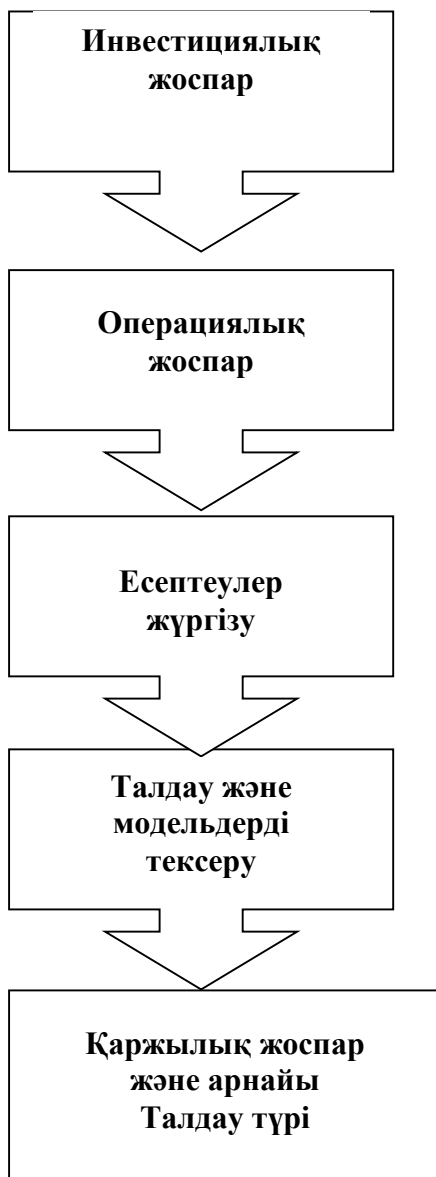
Назар аударыңыз! «Бастапқы баланс» жобаның басынан бастағаннан бергі барлық актив пен міндеттердің ақпараттарын қамтиды.

Күнтізбелік жоспар

Мерекелік іс-шара жұмыстарын кірістіру және кезеңдердің арасындағы логикалық байланыс

(активтерді ашу/құру және басқа да шығындар)

Назар аударыңыз! Инвестициялық жоспар –бұл маркетингтік жоспарды құрудың



Шығындардың моншақты көрінісі (әр өнім/қызмет және толығымен компания)

Жұмыс реттілігі:

Күнгізбелік жоспар

Мерекелік іс-шара жұмыстарын кірістіру және кезендердің арасындағы логикалық байланыс (активтерді ашу/күру және басқа да шығындар)

Өзгерістер күшіне ену үшін (қаржылық болжау құжаттарында орын табу үшін) есептеулер жүргізу керек.

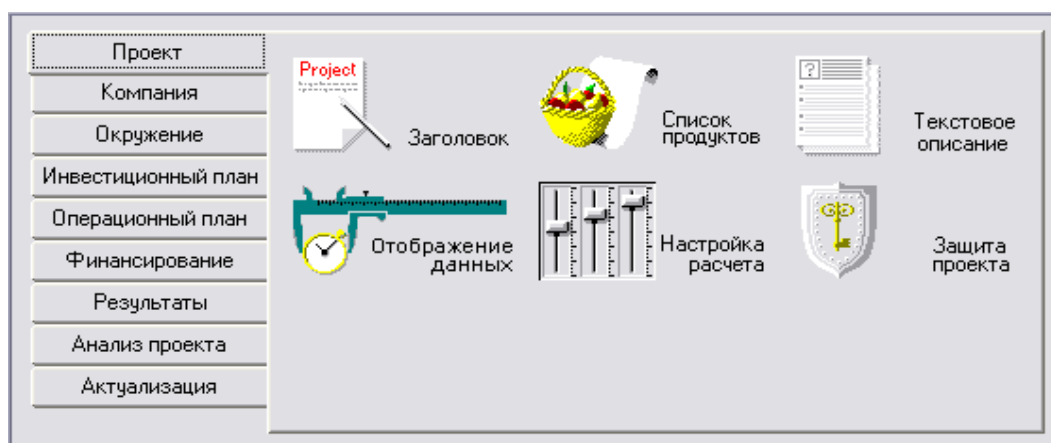
нәтижелер:

- Нәтижелер (пайда/шығын; Кэш-фло; Баланс; Бөлшектік нәтижелер)
- Жобаны талдау (бөлімшелердің кірісі)

Модельдерді тексеру негіздері --"Кэш-фло" кестесіндегі құрамының көрсеткіштерінің талдау. Қосымша ақпаратты «Бөлшектік нәтижелерден» көруге болады.

Талдау: Жобаны талдау (қаржылық көріністер, инвестицияның тиімділігі, қатысушылардың кірісі, өзгерістердің талдауы, тәуекелдердің сандық бағамының түрлілігі т.б.

Қаржылық жоспарды құру - "Қаржыландыру" бөлімі арқылы әр түрлі сызбалар мен қаржы қаражаттарының көрінісі (Кэш-фло кестесінің көрсеткіштеріне сүйене отырып)



Сурет 9. «Жоба» бөлімі туралы жалпы ақпаратты енгізу

«Жоба» бөлімі туралы жалпы ақпаратты енгізу үшін, есептеу параметрлерінің баптаулары және көрсеткіштердің көрінісі. Жаңа жобаның

құрылуы негізінен бағдарламаның осы бөлігінің қаржылық көрсеткіштерінен басталады.

РЕ жүйесіндегі өзіндік модельдеу:

Жобаның басталу мерзімі – маусымдық фактордың болуы есептеу нәтижесіне септігін тигізген; «күнтізбені» қолдану; жылжымалы кәсіпкерліктің бастау мерзіміне қаржылық отчеттің бар/жоқтығы шегін белгілі-бір мерзімге мойнына алады.

Бастапқы баланста не көрсету керек- жобаға/шешімге қатысты баптарды қарастыру керек –ақша ағымына әсер етеді.

Өнімдер тізімі - РЕ жүйесі өзіндік сұраныстарын атап көрсетеді - "кәсіпорын технологиясы" өнім/қызметтің бүкіл жоба ұзақтылығында өзгермеуі керек.

Жоспарлау интервалы - РЕ жоспарлауды минималды интервалы 1айды құрайды. Қиын шешімдердің нақты талдау үшін, қосымша баптауларды пайдалану керек.

РЕ жүйесінде өнімнің өзіндік құнын есептеу үшін, директ костинг әдісі қолданылады.



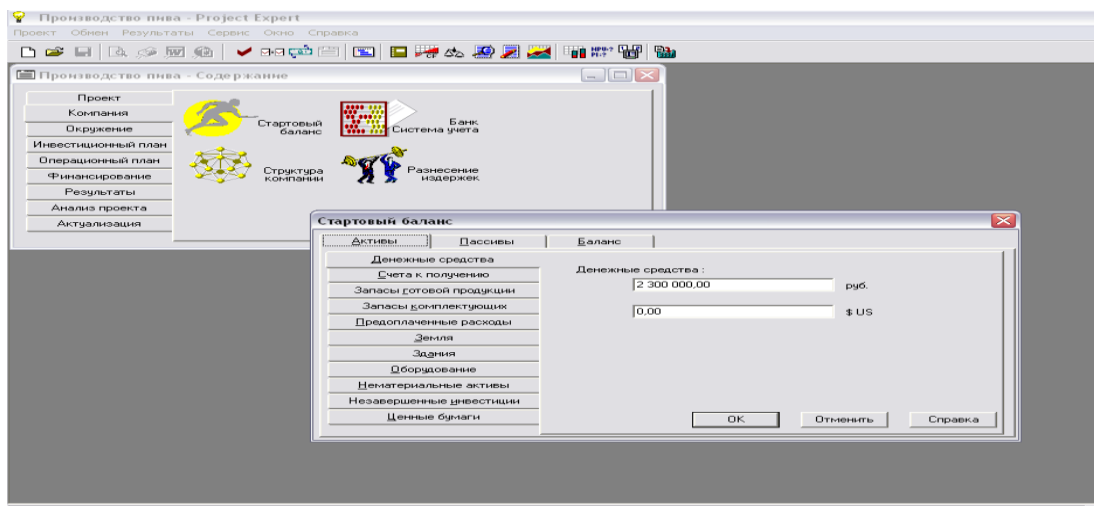
Сурет 10. «Компания» бөлімі

«Компания» бөлімінде жобаның кәсіпкерлкті бастау сәтіндегі қаржылық-экономикалық жағдайын енгізу жүргізіледі.

Компания моделі.

Моделдерді құрастыру үрдісі кәсіпкерлікте біршама қиынырақ және алдынала дайындықпен ағымдағы көрсеткіштердің талдауын талап етеді. Project Expert жүйесімен сізге терең математиканың да, программисттік білім де қажет емес тек-қана өзіңіздің бизнесіңізді жақсы білсеңіз болды.

Project Expert жүйесі сізге азғана уақытта компанияның қаржылық моделін шығаруға көмектеседі. Жылжымалы кәсіпкерлікке инвестициялық жоспар жасалып жатқан жағдайда, жобаның бастапқы кездегі қаржылық жағдайын жазу керек –мәре балансы. Одан басқа, кәсіпорынның құрылымдық ағымдағы көрсеткіштерін бөлімшелермен енгізу керек. Материалдық қордың шот қағидаларын жазу керек.



Сурет 11. Компаниядағы жобаның бастапқы балансы.

Есептік саясат.

Есептік саясат өзімен мекеменің бухгалтерлік есептеудің әдістерін кіргізуді ұсынады, яғни біріншілік бақылауды, бағалық өлшемді, ағымдағы топтастық пен қорытынды шаруашылық жұмыстың фактілік үйлесімділігі.

Кәсіпкерліктің есептік саясаттың негізгі элементтері:

- Топтық әдіс пен шаруашылық жұмыстың фактіге бағасы;
- активтер құнын жабу әдістері;
- Мекеменің құжат айналым әдістері;
- Мекеменің инвентаризациялау тәсілдері;
- Регистрлердің шоттық жүйесі;
- ақпаратты өңдеу әдістері.

Тауарлы-материалды қорды бағалау:

- FIFO
- LIFO
- орташа.

Алғашқы сатылым бойынша қорды бағалау әдісі (FIFO).

Тауардың өзіндік құны алғашқы сатып алынған тауарлар ең бірінші кезекте сатылған тауарларға жатқызылады деген тұжырымдамаға сүйенеді;

FIFO әдісін қолдану теңділігі—кезеңнің соңында материалдық қор соңғы сатылымның бағасымен бағаланады, ал өткізілген өнімнің өзіндік құны алғашқы сатылған тауарлардың бағасы қолданылады.

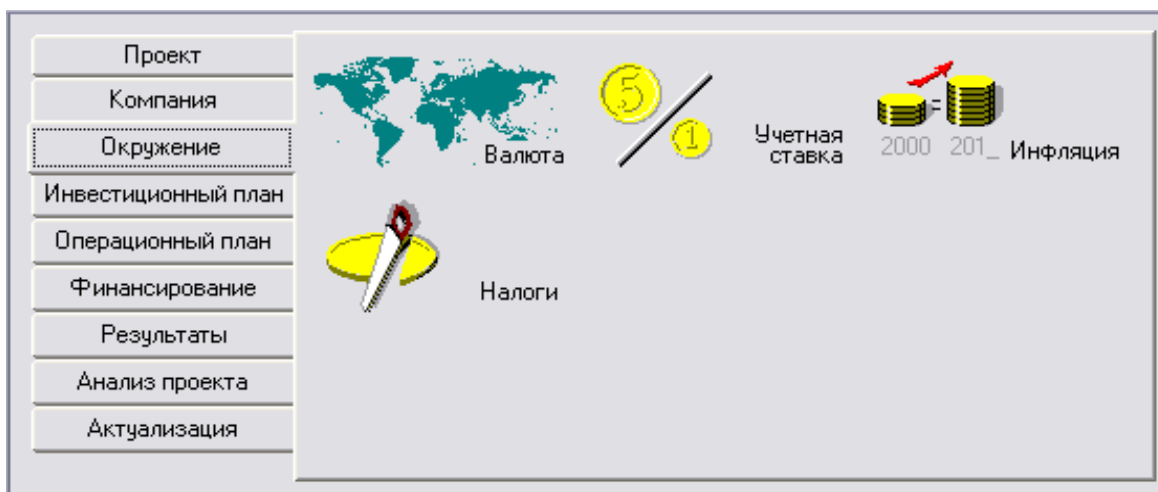
Қорды соңғы сатылым бойынша есептеу әдісі (LIFO).

Жіберілген затқа негізделеді, соңғы қолданысқа енген тауарлар бірінші өткізілген тауар бағасымен анықтауға қолданылады, ал кезеңнің соңында қолданысқа енген өнімнің өзіндік құны ең алғаш қолданысқа енген өнімнің өзіндік құны негізінде есептеледі. Орташа бағалау әдісі.

Материалдық қордың құны –бұл бастапқы есеп беру кезеңіндегі қолда бар тауарлардың орташа құны плюс ағымдағы қолданысқа енген барлық тауарлар.

«Қоршаған орта» бөлімі.





Сурет 12. «Қоршаған орта» бөлімі

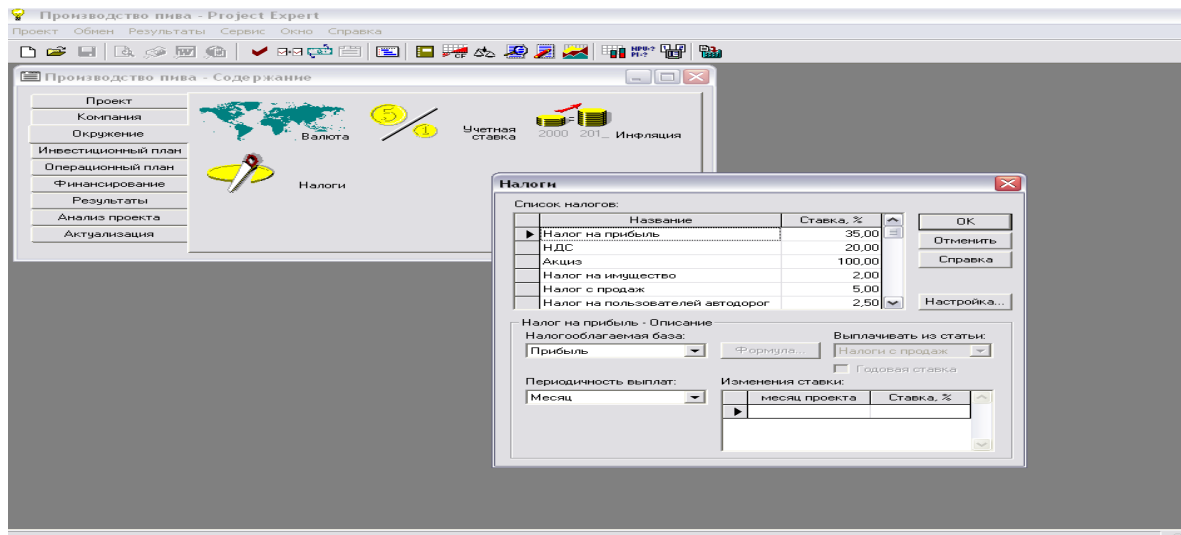
«Қоршаған орта» бөлімінде жоспарлап тоырған жобаның қаржылық-экономикалық құрылу, қалыптасуы көрсетіледі. Мұнда ішкі шаруашылық көрсеткіштері енгізіледі. Валюта параметрлер, инфляция көрсеткіші және салық салу талаптары енгізіледі.

Экономикалық ортаның көрінісі.

Кәсіпорынның жұмысын модельдеу кезінде, жаңа жобаны құру кезінде ішкі ортаның факторларын ескерген жөн: салықтық орта, инфляция, валюта бағамының ауытқуы.

Project Expert талдау жүйесінде сіз қаржылық-экономикалық ортаны оңай бейнелей аласыз, сондай-ақ экономикалық ортаның өзгеруін болжай аласыз.

Көп жағдайда жобаны құру кезінде ақша қаражаттарының қозғалысын тек ұлттық валютада есептеу керектігі болмайды. Мысалы, импорт-экспорт келісімшарт кезінде. Сол үшін жүйеде негізгі және қосымша валюта таңдау мүмкіншілігі бар. Жобада әлі валютаның бар болуы инвестиция әсерлігінің нақты есептеу көрсеткіштерінің шарты болып табылады. Жүйеде қиын көрсеткіштік инфляцияны жазуға болады, жобаның әр түрлі базаларын курсты өзгерту формулалар көмегімен негізгі және қосымша валюталарды жазуға болады.

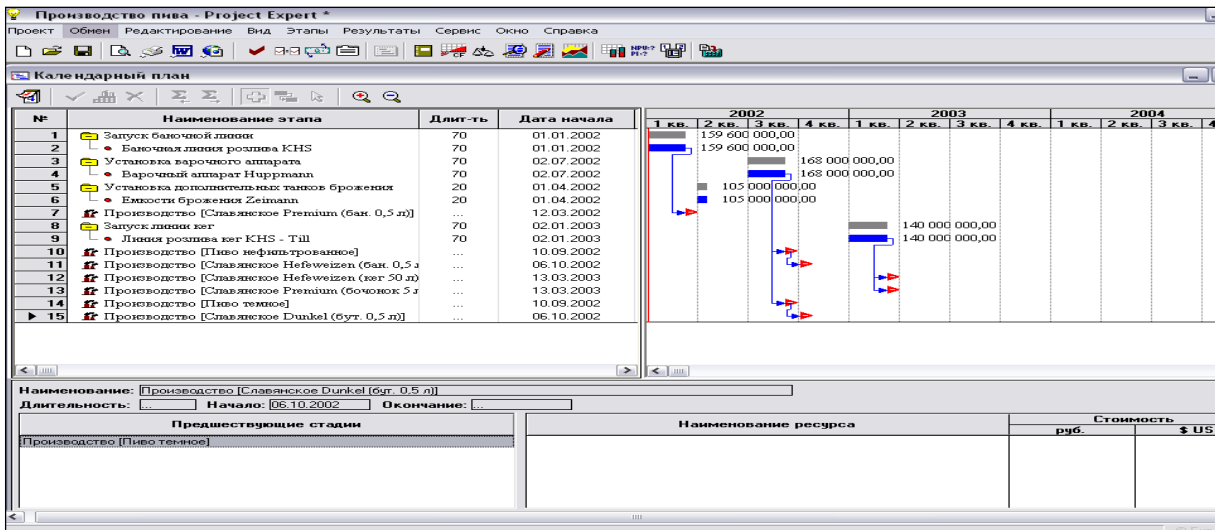


Сурет 13. Project Expert салық көрінісі.

Жүйеде сізге жобаның инфляциялық суретін қалыптастыруға мүмкіндік береді. Сіз тек-қана белгілі-бір топқа негізделетін жеке инфляция көрсеткіштерін және оның жылдық пен айлық көрсеткіштерінің өзгеру тэндэнциясын сұрайсыңыз, сондай-ақ өнім немесе қызметтің жеке түрлерін.

Project Expert сізге салық жүйесінің маңыздылығын көрсетеді. Жүйе сізге Ресейлік заңмен бекітілген салықтың негізгі түрлерінің тізімін ұсынады. Қазіргі кездегі ұсынылған салықтың мөлшерлеме есебімен немесе салық төлеудің қажетті ұлттық жүйесін модельдеу мүмкіндігін ұсынады.

4. «Инвестициялық жоспар» бөлімі



Сурет 14. Project Expert-тің күнтізбелік жоспары

Жүйе жұмыстың кезеңдерін анықтауға көмектеседі. Қолданыстағы ресурстарды нұсқау, оларды төлеу кезектілігі мен оларды орындау қажеттілігін, кезеңдер арасында байланыс енгізу және мекеменің активтерін қалыптастыру. Егер де дайындық кезеңдері ғимаратты салу мен құрылғыларды сатып алумен

жер және басқа да негізгі құралдарды сатып алумен байланысты болса, Project Expert сізге амортизация мерзімін және әдісін таңдатады: өндірістік, сызықтық, қалдық, құн және схема бойынша. Жүйе сондай-ақ, активтердің 2 рет бағалауын, сондай-ақ инвестицияны есепке алады. Күнтізбелік жоспардың мысалы 4-ші суретте көрсетілген. Project Expert сізге өзіңіздің күнтізбелік жоспардың жүйесін қолдана отырып, басқа да жобалардың басқару жүйесін мүмкіншіліктерін екі еселей отырып, шек қоймайды.

Project Expert инвестициялық жоспарын қалыптастыру.

Project Expert жүйесінде күнтізбелік жоспар алдағы қолданған ақпараттарды қолдану негізінде жүзеге асады. Күнтізбеік жоспарға жоба кезеңдерінің ұзақтылығы, құны, активтер туралы ақпарат, керекті ресурстар және кәсіпорынның ішке қосылуы туралы көрсеткіштер енгізеді.

Күнтізбелік жоспарды құру маұсаты –жоба туралы толық көрініс алу және оның орындалу мерзімін қадағалау.

Негізгі түсініктер:

- жол – бастапқы нүктеден соңғы нүктеге дейін қозғалыстардың кезектілігі;
- дағдарыстық жол-жобаның ең ұзақ жолы, жалпы жобаның ұзақтылығын анықтайды;
- дағдарыстық жолға қатысты қозғалыстар – дағдарыстық қозғалыстар;
- уақыт резерві – жолға жіберілетін тұнба.

Тапсырма – жұмысты кезекті мерзімге бітіру мақсатында ресурстарды тиімді және дұрыс пайдалану.

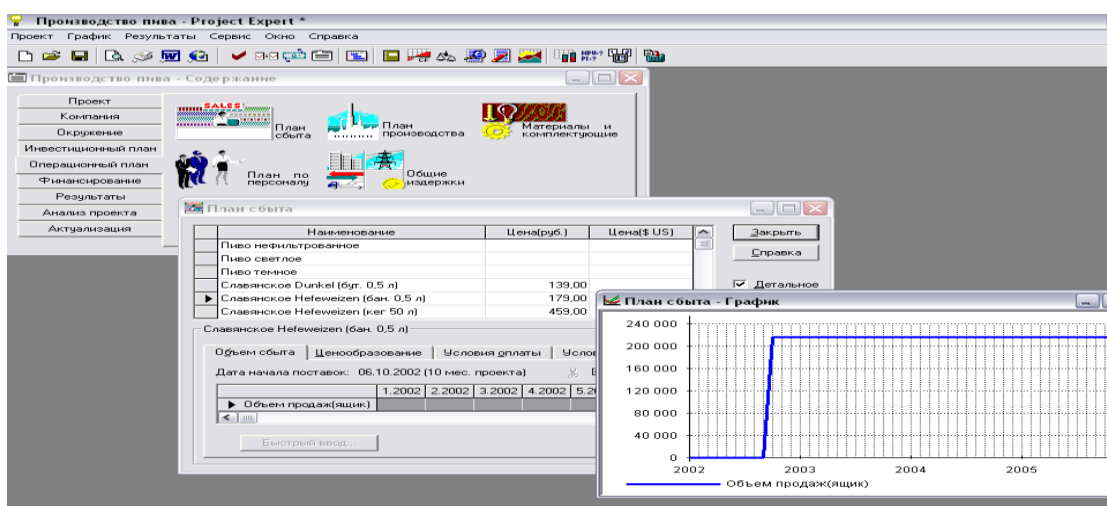
Жобада қозғалыс уақытын бағалау белгілі-бір ресурс үшін беріледі. Көптеген жағдайда жоба ұзақтылығын қысқартуға тура келеді не ресурстар сұранысын төмндету керек.

5. «Операциялық жоспар» бөлімі



Сурет 15. «Операциялық жоспар» бөлімі

Негізгі жоспардың жұмысы жобада өнім мен қызмет көрсетудің орындалу көлемін болжау, ал өз кезегінде нарықты зерттеу нәтижесіне негізделеді. Орындалу жоспары



Сурет 16. Орындалу жоспарының көрінісі.

Жобаны жүзеге асыруда компания сатылым стратегиясы жоспарлау бөлімінде бөлшектеп орындалуы керек. .

Project Expert те өнімнің орындалу жоспарын модельдеу үшін, өнімдер тізімін енгізу керек, әр тауарға өз бағасын көрсету керек және ұсынған сатылым көлемін де.

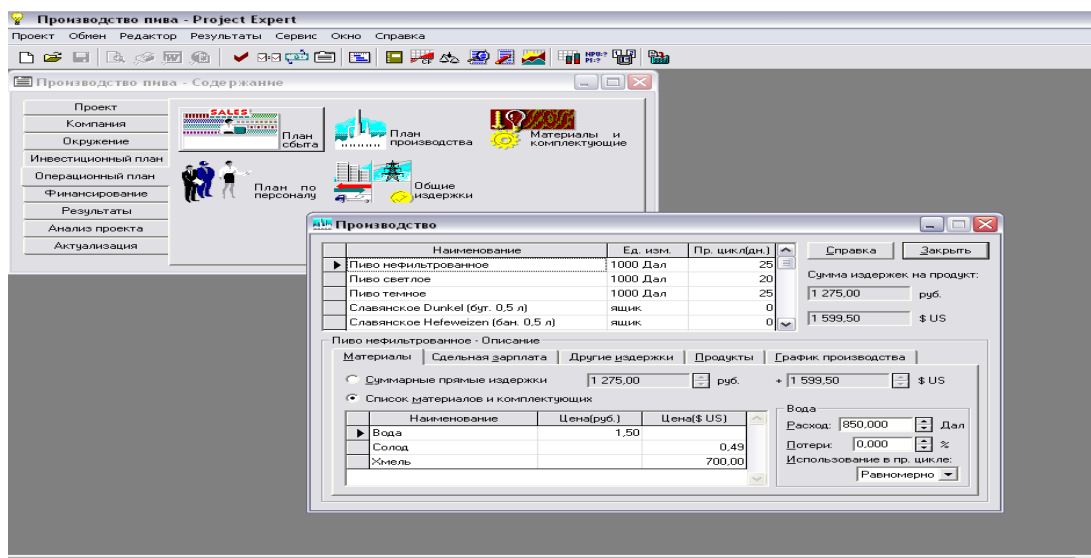
Жүйе жоба кезіндегі өнімнің бағасын қалыптастырады және бағаға маусымдық әсер етудің қосымша ақпаратын енгізуге мүмкіндік береді. Project Expert сатылым стратегиясын жүзеге асыру үрдісінде уақыт факторларын есепке алады, мынадай: өнімнің алу уақыты, өнімді жібергеннен кейін төлемнің кешігуі, пайдаланушының өнімге не қызмет көрсетуге қойатын шарты.

Орындалуды модельдеу кезінде сіз қоймадағы өнім көлемін және сақтау мерзімін өнім өндірудегі процент жоғалтуларды есепке аламыз. Жүйе сондай-ақ жарнамаға кететін шығындарды және өнімнің нарықтағы өтімділігін анықтайды.

Таңдаған орындалу шартының талдауын пайдалана отырып, әр орындалу сызбасын бағалай аласыз.

Өнімнің басқа факторлардан математикалық тәуелділік орындалуын құру, мысалы сұраныс көлемі бойынша «формула» механизі көмегімен сатылым көлемін автоматты есептеу және өнім не қызметтің жеке стратегиясын жүзеге асуын бейнелеу.

Кәсіпорын жоспары



Сурет 17. Project Expert кәсіпорынды бейнелеу

Project Expert те модельдеу кезінде сізге тек жүйеге өнім көрсеткіштерін, өндіру көлемін, шикізаттар мен материалдарды бағасы мен саны, кәсіпорындық құрылымға сәйкес келетіен персонал шығыны, басқару, маркетинг т. б.

Жүйе кәсіпорынның Жүйе кәсіпорынның графигін салуға, әр түрлі кіріс түрлерін ккруге мүмкіндік береді. Тандалған мекеменің қаржылық параметрлері қиын математикалық тәуелділіктермен байланыстырады. Мысал, өнім өндірісін модельдеу кезінде мекеменің мүмкіндіктерін және сыйымдылығын болжаудан бөлек.

Өнімнің өзіндік құнын есептеу әдістері

Абсорпшен костинг (absorption costing) – өндірілген өнім мен қоймадағы қалдық өнімді және барлық шығындарды реттеу арасындағы өнімнің өзіндік құнын калькуляциялау әдісі.

Директ костинг (direct costing) – шығындарды тұрақты және тұрақсыз болып бөлінетін қнімнің шығындарды тұрақты және тұрақсыз болып бөлінетін өнімнің өзіндік құнын калькуляциялау әдісі, және тұрақты шығындар өндірілген өнімге жатады.

20 кесте. Шығындардың сыныпталуы.

Шығындар:	Тұрақты	Тұрақсыз
-----------	---------	----------

Тікелей	Кәсіпорындардағы құрылғылардың амортизациясы Негізгі өндірістік персонал жалақысы	Шикізаттар мен материалдар Сауда агенттерінің комиссиясы Тасымал шығыны электрэнергия
Жанама	Құрылғылардың қосымша амортизациясы Басқару персоналының жалақысы жылу	қосымша құрылғыларға арналған элекирэнергия

Шығындардың сыныпталу әдісі.

Абсорпшен костинг (absorption costing) –сыртқы есепті құру үшін қолданылатын әдіс.

ОНЫҢ МАҒЫЗДЫЛЫҒЫ:

-өнімнің түрі бойынша, өнімнің өзіндік құнын қосатын, барлық шығындарды реттеумен негізделеді;

-тікелей жіне жанама бөлінуін болжайды;

-қоймададағы жылдық өнімдік қорды толық өзіндік қормен бағалайды.

Директ костинг (direct costing) - басқарушылық есепте қолданылатын әдіс.

Оның маңыздылығы:

-нақты өндірістік шығындар негізінде есепке алынады;

-тұрақты шығындар толық сомасымен қаржылық нәтижеге жатқызылады және өнім түріне бөлінбейді;

-шығындардың тұрақты және тұрақсыз бөлінуін болжайды және орындалмау талдауын өткізу мүмкіндігін береді;

-қоймадағы жылдық өнімнің қоры тек тұрақсыз шығындармен бағаланады;

-баға құрылымын жылдам жүзеге астырады, ішкі маркетингтік саясатты құрады.

6. «Қаржыландыру» бөлімі

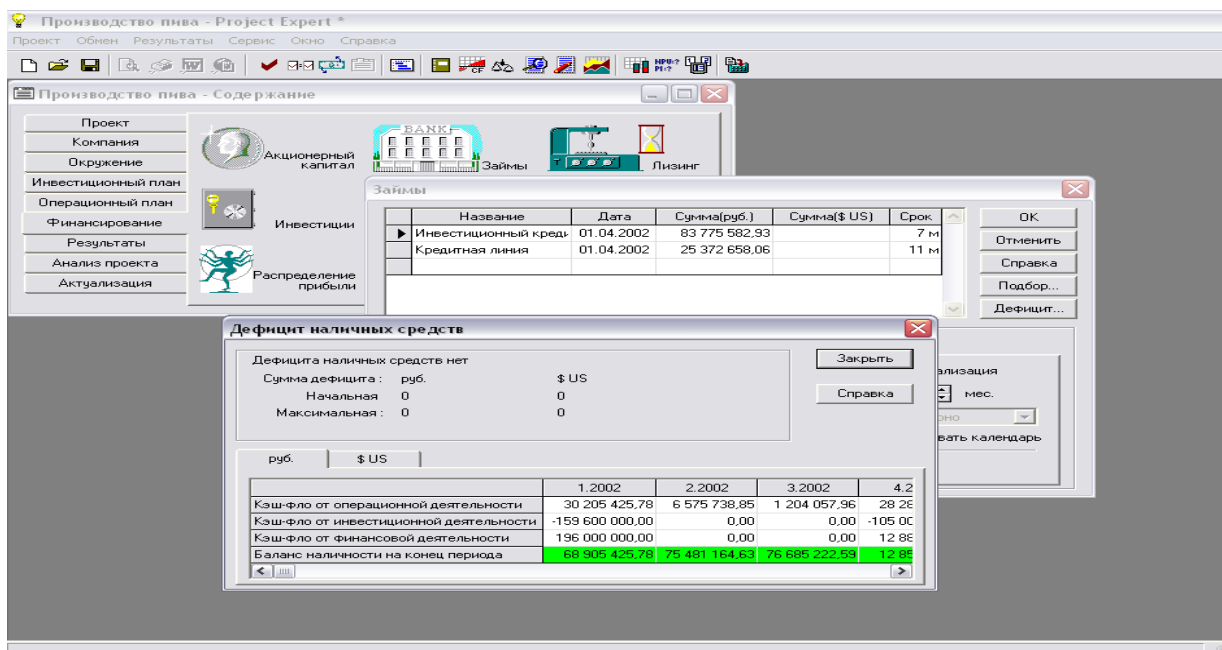


Сурет 18. «Қаржыландыру» бөлімі

«Қаржыландыру» бөлімі мекеменің қаржылық жұмысының жоспар дайындығы үшін құрылған.

Жобаны қаржыландыру

Project Expert жүйесінде модельдеу және қаржыландыру сызбасын таңдау мүмкіндігі құйылған. Отчетте көрсетілген ақша қаражаттарының қозғалысы қандай көрсеткіштер негізінде талап етіледі.



Сурет 19. Қаржылық стратегияның қалыптасуы

Жұмыс барысы бойынша, Cash-Flow капиталдық керегін сыйлықтауға негізделген мекеменің қаржылық стратегиясын қалыптастыру, сондай-ақ капиталды тиімді қолдану үшін керекті құжат болып табылады.

Мекеменің сальдо Cash-Flow кестесінің соңғы бағанында көрсетілген және түрлі уақыт мерзімінде мекеменің есептеу шотының болжау жағдайын көрсетеді. Есептік шоттың қарама-қарсы мағынадағы сальдосы сіздің мекеме керекті капитал сомасымен қамтылмағандығын көрсетеді.

Капиталды бірде-бір уақыт мерзімінде есептеу шотының сальдосы қарама-қарсы мағынада болмайтындай қалыптастыру керек. Бірақ негізгі принципті ұстану керек, капитал қай кезде керек, сол кезде қолдану керек. Капитал таратудың негізгі шарттарын ескерген жөн. Project Expert автоматты түрде әр есептік уақыттың дефицитті жою капиталын, қанша ақша қаражаттарының керектігін анықтап отырады.

Қаржыландыру жобасының параметрлері.

Қаржыландыру параметрлері қызығушы инвесторлармен тыңыз байланысты. Себебі екі жақты үрдіс: бір жағынан компания өзіне не керек екенін біледі, екәншә жағынан нарықта бар нақты мүмкіншіліктер мен талаптапрды түсіну керек, қаржылық папарметрлерді анықтау кезінде келесі тапсыпмаларды шешу керек:

- инвестициялық шекті бағалау және талдау;
- нарықтағы ұсыныстардың талдауы;
- нағыз компания мүмкішіліктеріне баға, қаржылық инвестор тарту;
- әр ресурс көзі үшін бағалық есебі;

- оптималды қаржыландыру әдісін таңдау;
- қолданыстағы капиталдың қзіндік бағалық есептеу.

Компания инвестор іздестіру кезінде жасалағн инвестиция жобаның көмегімен келесі негізгі қаржылық папарметрлерді анықтайды:

- қаржыландыру мерзімі;
- қаржыландыру көлемі;
- қаржыландыру құны;
- қаржыландыру сызбасы;
- қаржыландыру көзі.

Осы параметрлерге тоқтала кетейік.

Қаржыландыру мерзімі. Негізінен жобаның қайтарымдылық мерзіміне тәуелді.

Қаржыландыру көлемі анықталады:

- қаржылық сұраныстың сомасын есептеу мерзімінде жобаны әр түрлі нұсқалары;
- жобаны тарту есебімен.

Қаржыландыру құны минималды болу керек, бұл жағдайда қаржыландырудың пайдасы мен құны арасында компанияға және оның иесіне беріледі. Егер де қызықтыру капитал құны мен пайда көп болса, онда ол тиімді. Қаржыландыруды орташа құны қаржыландырудың толық көмегінен қандай пайыздық мөлшерлеменен төлейтіндігі айқындалады.

Қаржыландыру сызбасы негзі формамен және басқа да факторлармен, сонымен қатар таңдалған форманың әсерінсіз инвесторлар алдына қаржылық жағдайы мен компанияның өзіндік деңгейі мен орындалмайтын тәуекелдік міндеттерімен анықталады. Қаржыландыру формасы компания қаржы жағдайының келесі көріністерімен анықталады:

-өзіндік құралдар – айналымдағы құралдардың толығынан жалтарынады, жылдам жойылу төмендейді;

-іс инвестициясы – компанияның қаржылық жағдайын мықты қылады;

-қысқа мерзімді қаржылық қаражаттар төлем қабілетін нашарлатады. қаржы резервтерінен жобаның сатып алыну мерзіміне дейін қайтарылады;

-ұзақ мерзімдік қарыздық қаражаттар - жылдам жойылуға әсер етпейді, бірақ өзіндік және қарыздық қаражаттардың ара қатынасын өзгертеді.

Қаржыландырудың қайнар көзін таңдау қаржылану көзінің ұсынған талаптардың да, қайнар көзбен қатынас сапасына және іскерлік қатынастарға тәуелді. Қаржыландыру көздері мыналар бола алады:

-банктер (қазақ және шетел) банктік емес несие мекемелері;

-инвестициялық қорлар;

-қаржылық қорлары;

-жеке инвесторлар;

-ірі профильді компаниялар;

-маманданған компаниялар;

-бағалы қағаздар нарығы және оған қатысушылар;

-ірі қаржылық институттар

- аудандық кәсіпкерлікті қолдау қорлары;
- мемлекет.

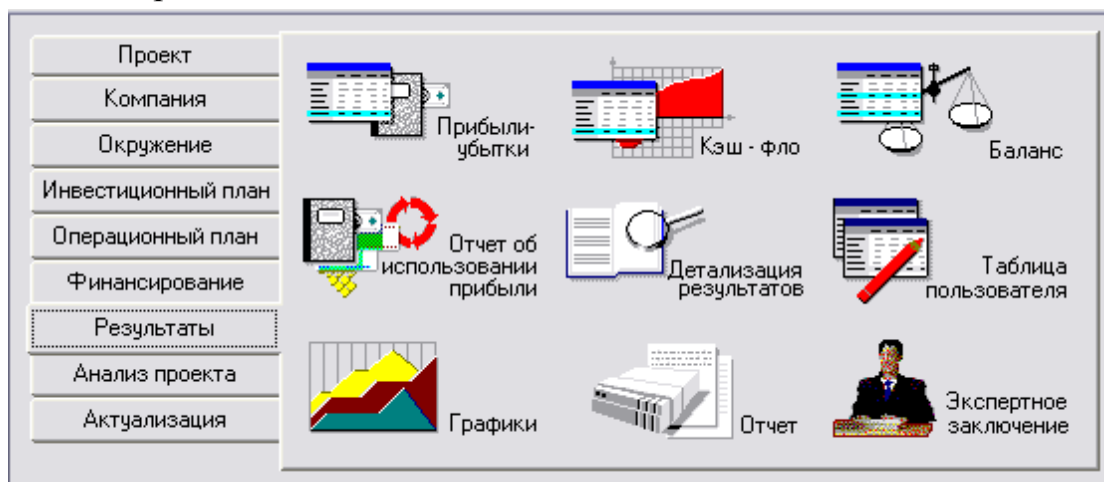
Компания жобаның қаржыландыру параметрлерін анықтаған кезде, яғни қанша, қандай мерзімге, қандай тәсілмен, қандай жағдайда, ол қаржылық ресурстарды қайдан алады дегендерді анықтаған кезде, қаржылық жобаны жүзеге асыры практикалық жұмысы басталады.

Өңдеумен, бағамен және қаржылық-инвестициялық жоспармен байланысты есептер тек әлемдік және ірі масштабты бола алады, себебі компанияның мақсаттар комплексіне және іштен қойылған талаптарға тіреледі.

Жобаның қаржылануындағы қажеттіліктердің кезектілігі:

- бизнес дамуының тұжырымдамалық анықтамасы;
- компанияның даму стратегиясын дайындау;
- стратегияны жүзеге асыру жоспарын дайындау;
- қаржылық модельді құру;
- қаржыландырудағы қажеттілік анықтамасы;
- капитал тарту стратегиясын жасау.

7. «Нәтижелер» бөлімі



Сурет 20. «Нәтижелер» бөлімі

Мекеме жұмысының модельдеу нәтижелері оның қаржылық есеп беруде нәтижелер кестелер және графиктерде көрініс табады. Бұл материалдар түсіндіру тексттерімен бірге бизнес-жоспарға кіреді. Project Expert қамтамасыз ететін дайындықты, оформление және шығарылған көрсеткіштерді көру, программа дайындаған «жобалар» бөлімінде орындалады.

Қаржылық нәтижелердің көрінісі.

Project Expert мекемелердің қаржылық нәтижелерін қалай болжай алады? Мекемелердің модельдеу нәтижелері олардың есеп беруіде көрініс табады: пайда мен шығын есебі, баланс, ақша ағымдарының жоспары, Cash-Flow.

Телефонизация города N - Project Expert *

Проект Обмен Редактор Результаты Сервис Окно Справка

Телефонизация города N - Содержание

Проект
Компания
Окружение
Инвестиционный план
Операционный план
Финансирование
Результаты
Анализ проекта
Актуализация

Заголовок
Список продуктов
Текстовое описание
Отображение данных
Настройка расчета
Защита проекта

Прибыли-убытки (тыс. \$)

	1.2001	2.2001	3.2001	4.2001	5.2001	6.2001	7.2001	8.2001	9.2001	10.2001	11.2001	12.2001
Валовый объем продаж	60,7	61,9	62,6	63,2	63,7	64,0	64,3	64,6	64,8	65,1	65,3	65,4
Налоги с продаж	2,4	2,5	2,5	2,5	2,5	2,6	2,6	2,6	2,6	2,6	2,6	2,6
Чистый объем продаж	58,2	59,5	60,1	60,7	61,1	61,5	61,7	62,0	62,2	62,5	62,7	62,8
Материалы и комплектующие	8,5	9,0	9,2	9,5	9,6	9,8	9,9	10,1	10,2	10,3	10,4	10,5
Сдельная зарплата	7,0	7,0	6,9	6,8	6,8	6,7	6,6	6,5	6,4	6,4	6,3	6,2
Суммарные прямые издержки	15,5	15,9	16,1	16,3	16,4	16,5	16,5	16,6	16,6	16,7	16,7	16,7
Валовая прибыль	42,7	43,5	44,0	44,4	44,7	45,0	45,2	45,4	45,6	45,8	46,0	46,1
Налог на имущество	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,3	0,3	0,3	0,3
Административные издержки	8,3	8,2	8,1	8,0	7,9	7,8	7,6	7,5	7,4	7,3	7,2	7,2
Производственные издержки	17,0	17,1	17,2	17,3	17,3	17,4	17,5	17,6	17,6	17,7	17,8	17,9
Зарплата административного персонала	2,8	2,7	2,7	2,7	2,6	2,6	2,5	2,5	2,5	2,4	2,4	2,4
Зарплата производственного персонала	9,2	9,1	9,0	8,8	8,7	8,6	8,5	8,4	8,2	8,1	8,0	7,9
Суммарные постоянные издержки	37,3	37,1	36,9	36,7	36,5	36,3	36,1	36,0	35,8	35,6	35,5	35,3
Амортизация	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,3	0,3	0,3
Суммарные непроизводственные издержки	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,3	0,3	0,3
Прибыль до выплаты налога	5,2	6,2	6,9	7,5	8,0	8,5	8,9	9,3	9,4	9,6	10,0	10,2
Налогооблагаемая прибыль	5,2	6,2	6,9	7,5	8,0	8,5	8,9	9,3	9,4	9,6	10,0	10,2
Налог на прибыль	1,8	2,2	2,4	2,6	2,8	3,0	3,1	3,3	3,3	3,4	3,5	3,6
Чистая прибыль	3,4	4,0	4,5	4,9	5,2	5,5	5,8	6,0	6,1	6,3	6,5	6,7

Сурет 21. Жоба нәтижелері (ақша ағымдары жоспары)

Жүйе халықаралық бухгалтерлік есеп беру стандартына бағдарланған (ХБЕС).

Ол бізге шет ел инвесторларымен жұмыс жасауды жеңілдетеді және қаржылық нәтижелер талдауын нақты жасауға мүмкіндік береді. Қаржылық есеп беру компанияның жұмысбастылық нәтижелерін көрсетеді, және сіз Project Expert есеп беру нәтижелерінің автоматты түрде аласыз.

Бухгалтерлік процедуралардың генерариялық үрдістері және қаржылық документтердің есеп беру қалыптасуы (ХБЕС) пен жүзеге асады.

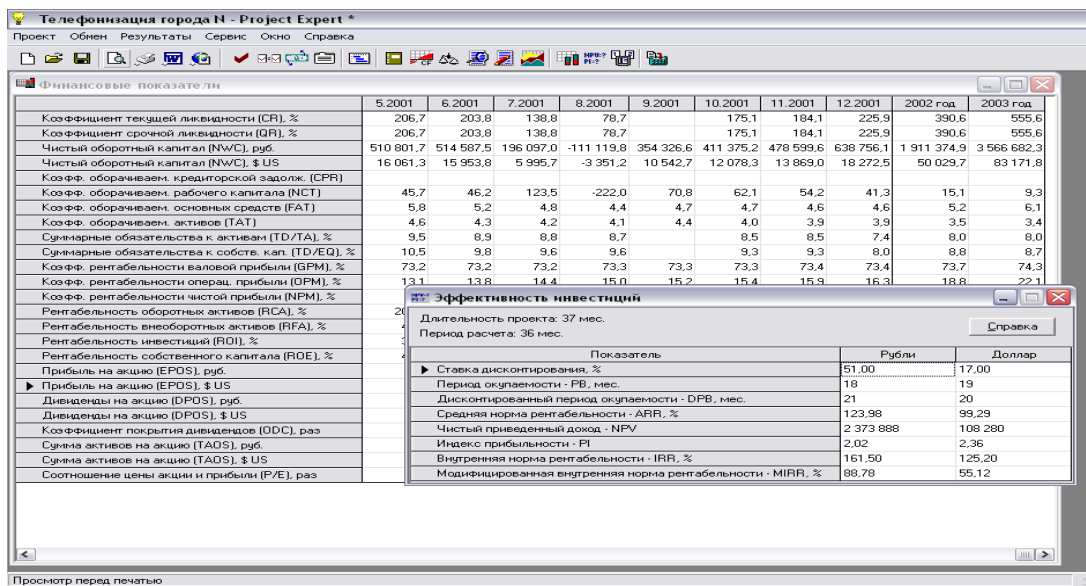
Project Expert сонымен қатар келесі көрсеткіш топтарының инвестициялық әсер ету көріністер кестесін және қаржылық көрсеткіштерді көруге болады:

Жойылу көрсеткіштері – ағымдағы жойылу, жылдам жойылу, таза жұмыстық капитал және басқа да көрсеткіштер. Қысқа мерзімді қаржылық міндеттерін ұстаушылар шағымдарын компанияның қамтамасыздандыру қабілеттілігінің көрінісі.

Рентабельность көрсеткіші – компания қаншалықты пайда әкелетіндігі және түрлі ресурстар пайдаланудағы әсерлілігі, коэффициентінің жиынтығы.

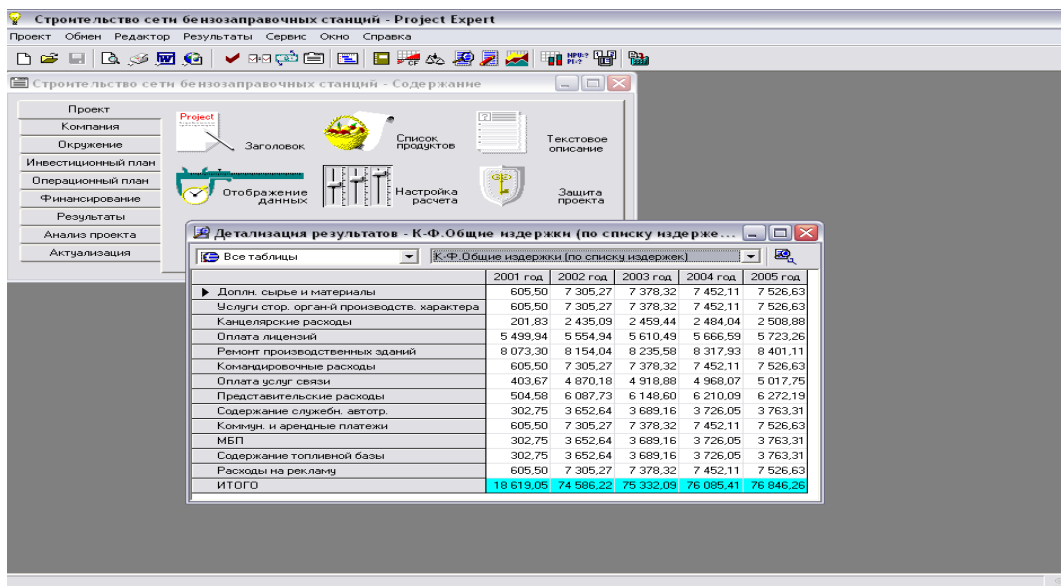
Іскерлік активтілік көрсеткіштері – мекеме құралдары қаншалықты тиімді пайдаланатындығы туралы және әр түрлі құралдардың айналым көрсеткіштерінің жиынтық жұмыс жасауы, міндеттемелер т.б., талдау жасауы.

Тұрақтылық көрсеткіштері - қаржылық тәуелсіздікті міндеттейді және компанияның төлем қабілеттілігі.



Сурет 22. Инвестицияның тиімділік бағасы және қаржылық көрсеткіштер

«Нәтижелерді бөлшектеу» модулі жобалық есептеулерде нәтижелерді бөлшектеу мүмкіндігін береді. Барлығы жобаның нәтижелері мен жағдайын көрсететін отыз кесте қолдануға болады.



Сурет 23. Нәтижелерді бөлшектеу

Егер бұл сізге жеткіліксіз болса, онда сіз оларды қолданушы «кестесінен» құра аласыз. Кірген көрсеткіштерді және оформлениені көру «Нәтижелер» бөлімінде орнындалады.

Project Expert қалыптастырушы бұл материалдар түсініктеме тексттерімен бизнес-жоспар құрамына кіреді.

«Текстік көрініс» модулі бизнес-жоспар текстін жасауға комментарий жүйесін қолдана отырып, кітапхананы құру және қосуға мүмкіндік береді. MS Word пен жіберілген есеп берудің динамикалық жаңаруы.

MS Word қалыптасқан барлық параметрлерді сақтайды (нәтижелерді жаңарту кезінде).

Егер көрсеткіштерді өзгерткен жағдайда басқа да бір пернені басу керек. Сонда жаңа көрсеткіштер есеп беруде дайын болады. Графика және диаграмма жүйесінде барлық құрылғандар (дайындау кезінде есеп беруді) MS Wordтан жіберілгеннен кейін MS Graph ауыстыруға болады.

8. «Жобаны талдау» бөлімі



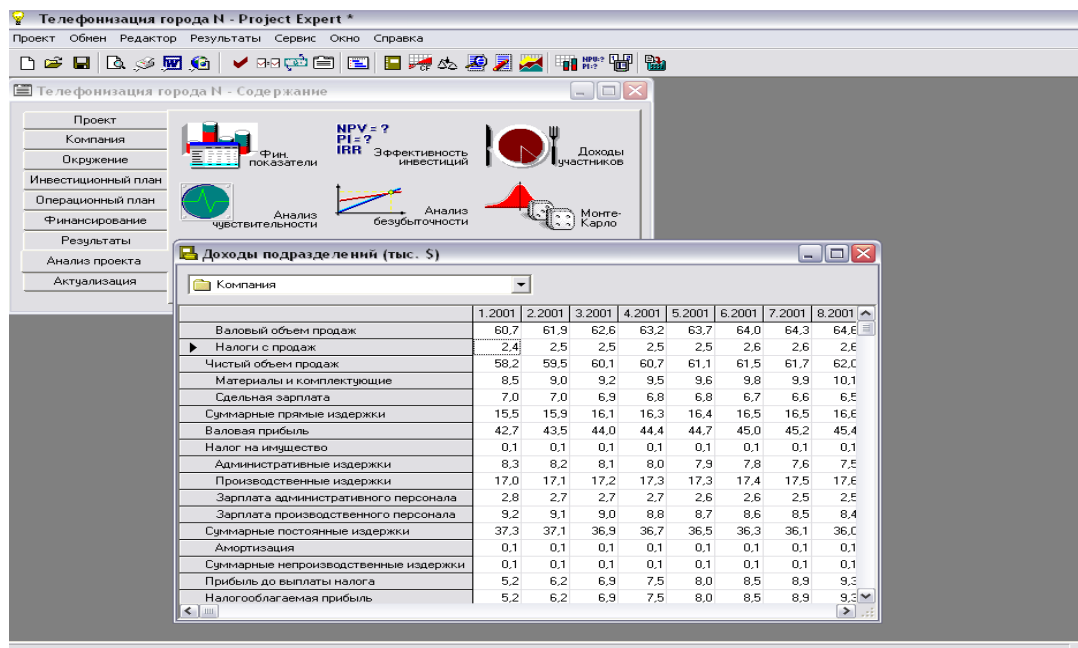
Сурет 24. Бөлімшелердің кірістік талдау

«Жобаны талдау» бөлімінде жобаның жасаған қаржылық тиімділікті зерттеу үшін құралдар жинағы бар.

Project Expert талдау мүмкіндіктері.

Жүйе кезқарастарды қалыптастырылғаннан кейін мекеме күтетін қаржылық нәтижелердің құрамы болжамды есеп беру негізінде ұсынылған кірістер мен шығыстар есеп беруі, баланс, ақша ағымының қозғалысы туралы есеп беру – автоматты түрде жоспарланған қаржылық көрсеткіштер және инвестицияның тиімді көрсеткіштерді жобаны бағалау барлық қаржылық көрсеткіштер талдау. Project Expert инвестициялық көрсеткіштердің тиімділігін талдау сезімталдық талдау, статистикалық талдау, шығынсыздық талдау жүргізе алады.

Жобада салым тиімділігін бағалаумен қатар Project Expert «инвестор есебі» қадам басады сіз қаржылық нәтижелердің жобадағы барлық қатысушылардың талаптары бойынша қана, аттансыз ба: кәсіпкерлік иелері, инвесторлар, кредиторлар, мемлекет құрылымшылар қаржылық көрсеткіштер, және инвестицияның тиімді көрсеткіштері негізгі жүйемен есептелінген.



Сурет 25. Project Expert тегі бөлімшелердің табыстану талдау

Project Expert көрінісінде сіз компания құрылымын көрсеріңіз. Енді сіз тек әр бөлімшенің қаржылық нәтижесін ғана болжау емес, сондай-ақ қандай бөлімшелердің жұмысы тиімді екенін бағалай және болжай аласыз.

Тәуекелдерді моделдеу.

Анықтама мен тәуекел факторларының талдау – инвестициялық жобалаудың ең маңызды бөлімдерінің бірі. Құрылған жоба ағымдағы көрсеткіштердің анықтамасы тиімділікті есептеу көрсеткішімен беріле алатынын көрсетеді және болжамы болады. Алайда өзінің қатты болжаған жоспарымен құрғанда тәуелді, бірақ нақты бақылаудағы параметрлер болып табылмайды. Бұл барлық өлшемдерді кездейсоқ фактор ретінде қорғауға болады. Олар нәтижеге үлкен әсерін тигізеді. Олар өзгеру тәуекелі кездейсоқ факторларға байланысты.

Келесі талдаудың негізгі әдіс – тәсілдері көрсетілген:

- сценарий талдауы;
- шығындалмау талдауы;
- сезімталдық талдау;
- факторлық талдау;
- Монте-карло әдісі;
- мамандар талдауы.

Project Expert – жоба сезімтал талдауын құралуы.

Мекеменің мықтылық қоры қаншалықты үлкен? Бұл бағдарламада мекеменің әр түрлі параметрлерінің өзгеруіне сезімталдық моделі арасырылады. Сезімталдық талдау мына сұрақтарға жауап іздейді: фактордың мағынасы басқа жаққа өзгеріп кетсе жобаға не болмақ?

Параметрлер диапазондары кез болған сайын, жобаның мықтылық қоры көбейе түседі. Ол соғұрлым факторлардың ауытқуларынан сақтайды. Project

Expert сізге жобаның қаржылық көрсеткіштері жалпы инфляция деңгейінің өзгеруіне, салық мөлшерлемесінің, персонаға шығындалудан, орындалу өлшеміне және т. б. ағымды жбаның көрсеткіштеріне тәуелді екендігін көрсетеді.

Сезімталдық талдаудың топтары:

Жобаның кілттік параметрлерін сызып көрсету (NPV, IRR, FV и т. д.), ағымдағы проектiнiң өзгертулері нақты түрде көрінеді және оған әсер етуші факторлар;

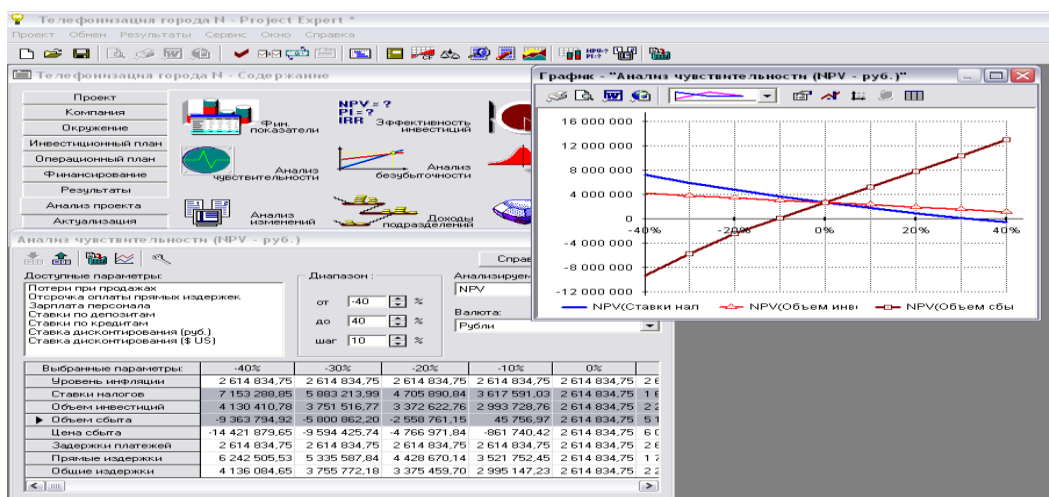
Факторлардың базалық мағынасы кезіндегі кілттік параметрлер есебі;

Факторлардың кезекпен өзгеруі және жаңа талаптардағы кілттік параметрлердің есебі;

Бірінші және екінші типтің болу болмау ықтималдылығындағы таңдалған параметрлердің сезімталдылығын тексеру;

Бұл кілттік параметрлік үлкен ығиалтиізуші анықтама;

Жобаның әрбір факторы бойынша сезімталдылық салыстыру. .



Сурет 26. Project Expert сезімталдылық талдау.

Project Expert кездейсоқ факторлардың жобадағы инвестиция тиімділігі көрсеткіштеріне ықпал ету деңгеіне бағаланады. Қандай факторларды кездейсоқ қарайтынымыз әрбіреуіне қажетті диапазонды кездейсоқ өзгерістердің мағынасын көрсете аласыз, берілген факторларға кездейсоқ мағынамен жобаның қайта санау санын беру. Кездейсоқ факторлар ретінде, мыс бөлек өнімдердің бағасы мен сату көлемі мен инфляция көрсеткіші салық мөлшерлемесі т. б. жобадағы ағымдағы көрсеткіштер.

Шешім қабылдау талдауы

Талдау компоненттері:

Шығыс көлемі – таза инвестиция;

Потенциалды пайда –таза ақша ағымы;

Жобаның табыс ікеліп тұратын кезеңі –инвестицияның өмірлік кезеңі.;

Инвестиция өміріндегі экономикалық мерзім соңындағы кез-келген капиталдың еріктігі –жойылған құн.

Таза инвестициялар – еркін активтердің құнын алып тастағандағы капиталдың жаңа активтеріне керекті жалпы көлем.

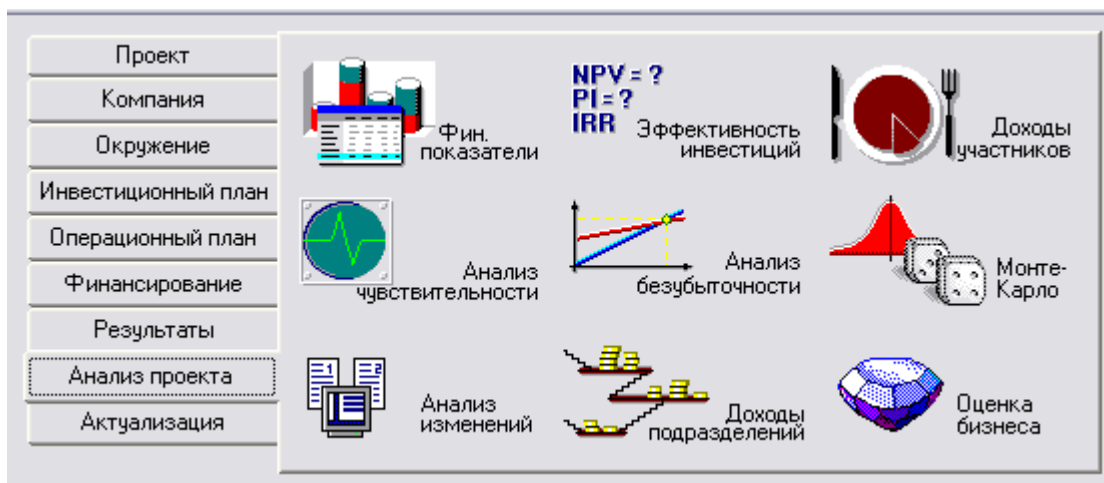
Жобадан таза ақша ағымы: кіріс кіргізетін аралық емес база болып табылатын инвестициялық жобаның өмірлік циклі кезіндегі кезеңге өзгерістер болып табылады. .

Тімділік критерийлері

Кез-келген ұсынылған жоспарды ресурстың қамсыздандыру позициясы сияқты мекемеге тиімді позициядан бағалау керек.

Инвестициялық жобаның тиімділік көрсеткіштері

Жобаның келешек ақшаағымдарын санай отырып, бұл жобаны инвестициялау тиімділігін біліп алу керек. Сондай-ақ инвестициялар көрсеткіштерді басқалармен салыстыру керек.



Сурет 27. «Жобаны талдау» жүйе бөлімі

Инвестицияның тиімді көрсеткіштер салымының тиімділігін білуге мүмкіндік береді. Инвестициялық жобаны талдау мынадай инвест. Тиімділік көрсеткіштері қолданылады. :

Ақтау кезеңі PP (payback period)

Ақтау кезеңі (PBP) - өзін-өзі ақтайтын болжалынған ақша қаражаттарының ағыны бастапқы инвест-ны жабуға кететін уақыт кезеңі.

Дисконтталған ақтау кезеңі DPB (discounted payback period) –ағымдағы таза табыс сол кезде де алдағы уақыттағы уақытта қарама-қайшылықта болмайтын қысқа ұзақтылық кезеңі.

Таза пайда NV (net value)

Таза пайда – санақ кезеңінің эффект кезеңі.

Таза дисконтталған пайда NPV (discounted net value)

Таза нақты құн = нақты құн - қажетті инвестициясы

Тиімділіктің ішкі нормасы IRR (internal rate of return)

Тиімділіктің ішкі нормасы (IRR) – таза нақты құнның нөлге тең болғандағы дисконттау мөлшерлемесі.

Пайда табу индексі PI (profitability index)

Пайда табу индексі (PI) – инвестицияланған қаражаттардың таза нақты құнның ақша ағымдарымен байланысы.

Модифицирленген ішкі норма тиімділігі MIRR (modified internal rate of return).

Ішкі тиімділік нормасына IRR модифицирленген ішкі норма пайдалылығының қолданудағы артықшылығы:

MIRR жобаны жүзеге асырудағы келетін пайда капитал бағасының мөлшерлемесімен реинвестицияланады;

Көптеген ішкі қайтару нормаларымен байланысты модифицирленген тиімділіктің ішкі нормасы көрсеткіштері арқылы проблемманы шешуге болады.

Қосымша қаржыландыру қажеттілігі - бұл инвест. Жәнеоперациялық жұмыстардың қарсылықты жинақтық сальдолық максималды абсолютты өлшем анықтамасы ол қаржылық жүзеге асыруды қанағаттандыру үшін жобаның ішкі қаржыландырудың минималды көлемі қосымша инвест. қажеттілік капитал тәуекелі деп аталады.

Сценарий талдауы. Сценарлық талдау жобаның бірнеше даму сценарийлерін модельдеуге мүмкіндік береді. Бизнес-жоспарда негізінен үш сценарий қосады:

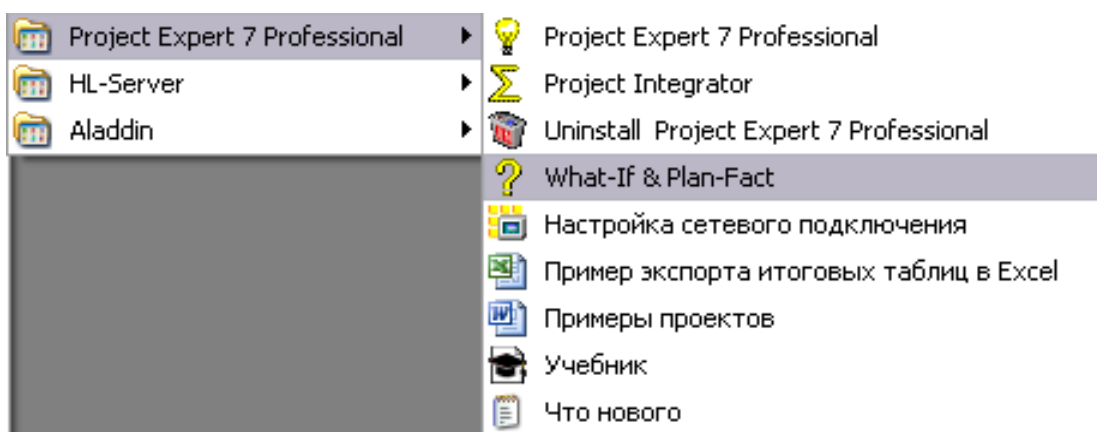
Оптималды;

Екінші ретті (Оптималды емес);

Ықтималдылау.

Жобаны дайындау кезінде бірнеше варианттар дайындалуы мүмкін—болып жатқан құбылыстарды даму қажеттіліктеріне жобалық қаржылық кілттік өзгеруенен болу мүмкін.

Ықтималды вариант көбінесе есепсіз тәуекел факторында қолданылады. Оптималды стратегиялық маркетингтік жоспарға жөндеу мен тәуекелдің кері функциясы. Сценарийлерді есептеу үшін әр түрлі кілттік көрсеткіштер іріктелінеді.



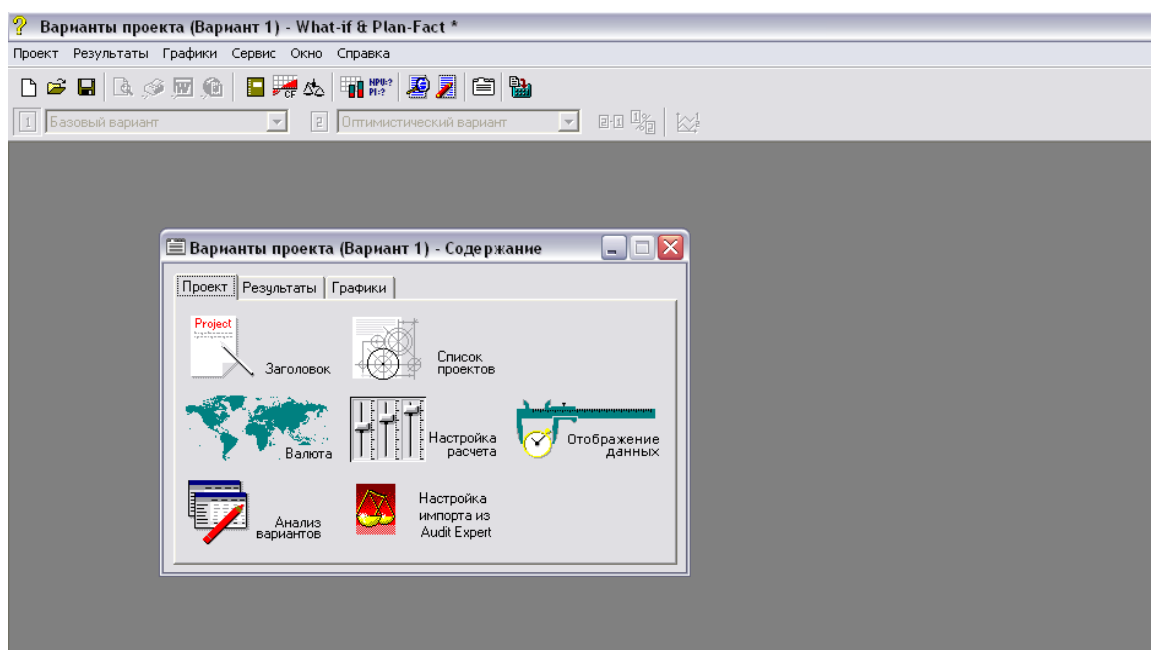
Сурет 28. Оптималды стратегиялық маркетингтік жоспар

Сценарлық талдау шығындалмау және сезімтал талдаумен байланысты .

Project Expert жүйесінде What-If & Plan-Fact қолдану арқылы сценарийді талдау мүмкіншілігі қарастырылған. Оны іске қосу программаның менюінде:

Project Expert 7. Программасы арқылы What-If талдауы жобаны құру және талдауға арналған.

Орталық меню программасының терезесі:



Сурет 29. Орталық меню программасының терезесі

What-If талдау программасы келесі жағдайларда қолданылады:

Қандай да бір жобаны негізгі нұсқасы ретінде Әр нұсқалық параметрлерімен өзгеру диапазонының копия саны көюейеді

Әр түрлі жобалардың көрсеткіштерін салыстыруға болады. Тек олар бірдей ұзақтылық пен валютаға ие болу керек. Екі жағдайда да What-If талдау тиімділік көрсеткіш есебін және талдаудың салыстырмалы нәтижелерін график және есеп беру түрінде көрсетеді .

«Мазмұны» терезесінде іш бөлім жинақталған:

Жоба – жоба туралы ақпаратты енгізуге жіне есептеу параметрлерінің баптауларымен көрсеткіштерді көрсету үшін жасалған.

Нәтижелер – есеп беру дайындығын есеп беру нәтижелерін көруге мүмкіндік береді. .

Графиктер - негізгі графиктерінің көрсеткіштерін көруге NPV, PV и IRR.

№1 Оқу кейсі. «Жаңа мекеме үшін қаржыландыру сызбасын таңдау».

Заңды тулғалар тігін өнер кәсібін ашуға бел буған. Жұмысты бастау уақыты – 01. 01. 2019. Жобаның ұзақтығы 2 жылды құрайды. Негізгі валюта – тенге, қосымша валюта – доллар, бағам – 378тг. Құрылғылар ұзақ мерзімді жолға алынады делінген. Сондай ақ өнеркәсіптің 1 жыл жұмыстан кейін құрылғылар жоспары бар.

Өнеркәсіп 21 күн ішінде қасындағы мекемелердің қызметімен тіркеуге алынады деген – тіркеу қызметінің құны 700у. е. Содан кейін 10 күн ішінде өз күнімен керекті келісім шарттарды бітіруге жүзеге асыру. Дайындық кезеңінен өткеннен кейін, өндірістік кезең басталады.

Шешім қабылдауды талап ететін есептер

Жаңа мекеменің нақтылы «жеңілдетілген» қаржылық модулін құрастыру.

Нақтылы модульге өаржылық сызбасын таңдау.

Тәуікел факторларын анықтау және қайта талдау.

4. Қаржылық есептеулермен мекемеге зайымының берілуінің мақсаттылығын бағалау.

Әдістемелік нұсқаулар.

Оқушының көмегімен бұл кейс өзінше орындалады. Тексттің оқу мысалымен дұрыстап танысыңыз. Кейсте моделді құрудың қадамы бейнеленген. Керекті мәліметтерге назар аударыңыз, басқа керек емес мәліметтермен шатастырмаңыз.

Жобада файлдың үш түрі құрылады; жеңілдетілген нұсқау, қаржыландырусыз нақты, қаржыландыруы нақты.

«Тігін өнеркәсібі»

Жаңа мекеме құрылды.

Директор —1500 USD/ай

Бухгалтер —1000 USD/ай

өндірістегі директор орныбасары — 1000 USD/ай.

Мекеме сауда палаталары үшін тенттерді тігумен бастайды. Сауда өндіріс көмегін көбейтуді жоспарлап отыр, олар туристік палаталарды тігуді көздеп отыр.

Алғашқы 5айда тенттерді тігуде 2 тігінші жұмыс жасайды. Одан кейін 3 тігінші туристік палаталарды тігумен айналысады.

Салықтар:

Табыс салығы;

ҚҚС;

Сауда тентерін шығару:

-уақыт ережесі:1тент 20минутта тігіледі.

-1 бұйымға кеткен мата шығыны:3метр,

-материалдарды жоғалту 2% құрайды.
-болжамдалған штат -2тігінші келісілген төлем талаптармен.
Жұмыс: 8сағ6 айына 22жұмысшы,
төлем сағатпен, 1,8 USD\ сағ.
Туристтик палаталарды шығару:
Уақыт ережесі: 1 палатка 30 млн тігіледі.
Бір бұйымға кеткен мата шығыны: 6.5 м.
Материалдарды жоғалту: 5% ты құрайды.
Келісілген штат: 3 тігінші, келісілген төлем талабымен.
Жұмыс уақыты: күніне 8сағ, айына 22 күн.
Төлем сағат: 1.8USD\сағ.
Шығындар:
Офисті жалға алу 24м \кв -840 USD/АЙ
Өндірістік орынды жалдау 21 м\кв - 525USD/ай
Транспорттық шығындар-550
Құрылғыларжалдау -2.5 USD\күн\ бірлігіне
Өнімді жүзеге асыру- көтерме сауда
Өндіріс және тігін бұйымдарын өткізу жобасы
1 кадам-Өндірісте жеңілдетілген модельді құру.

Новый проект

Информация о проекте | Шаблоны

Название: Швейное производство

Вариант: Упрощенный

Автор: Слушатель

Дата начала: 01.01.2009 Длительность: 2 лет 0 мес.

Расположение файла проекта

Файл: C:\Program Files\PIC\Project Expert 7 Professional\Projects\Samples\Производство и реализация

Сжатый Пролить...

Для создания нового проекта Вы можете использовать входящие в комплект поставки шаблоны, содержащие типовые настройки в зависимости от условий реализации проекта и решаемых задач (таблицы, графики, шаблоны текстового описания, настройки параметров налогообложения и т.д.), а также созданные Вами ранее шаблоны, содержащие в том числе и исходные данные. При создании нового проекта содержимое файла, выбранного в качестве шаблона, копируется в файл проекта. Для выбора шаблона перейдите на вторую закладку этого диалога.

OK Отменить Справка

Сурет 29. «Жоба турулы мәлімет»

Өзіңіздің қалтаңызда жаңа «Тент» қалтасын ұұрыңыз. Тент қалтасында жаңа жобаның құрылып жатқан файлдарын сақтаңыз. «Өндіріс» папкасын

ашамыз. (құрамыз). Бұл файлда жобаның жеңілдетілген моделі құрылады, яғни салықсыз, жабдықтаушылар мен тұтынушылар мен байланыссыз.

«Жоба туралы мәлімет» бетінде «Атауы», «Нұсқауы», «Авторы», «Бастау мерзімі» -01. 01. 2007. Ұзақтылығы – 2 жыл.

2. «Өнімдер тізімін» модулін толықтырамыз- кндіретін тауарды кіргіземіз:

-сауда тенті, өлшем құны - дана., сатылым мерзімі жобаны бастау мерзіміне сәйкес келеді;

-туристік палатка, өлшем құны - дана, сатылым мерзімі жобаны бастау мерзімімен сәйкес келеді:

	Наименование	Ед. изм.	Нач. продаж
▶	тент	шт	01.02.2009
	тур. палатка	шт	02.07.2009

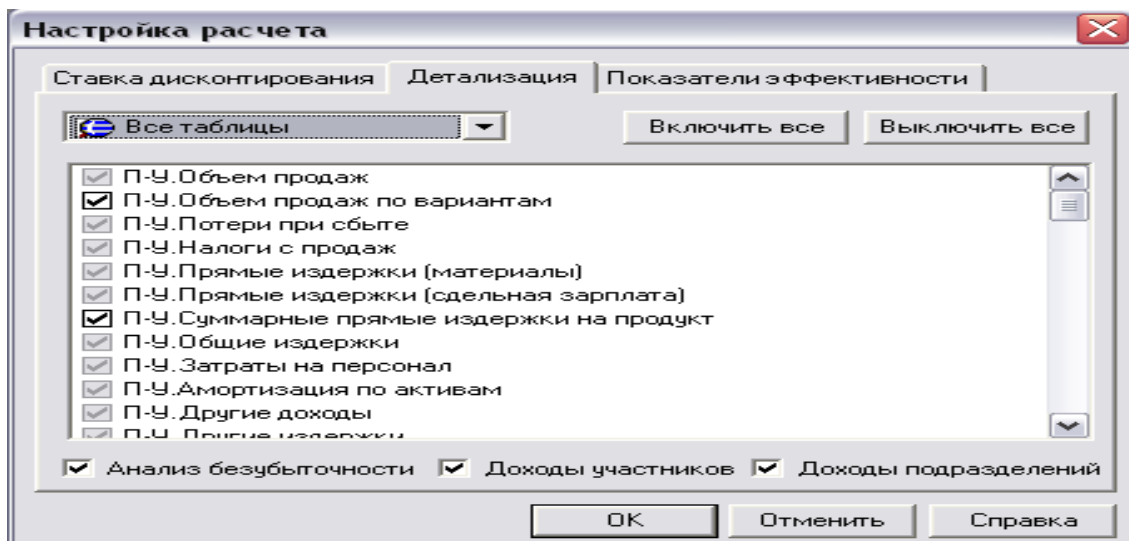
3. «Мазмұны» бетіндегі «Жоба» бетшесіндегі «Есептеу баптауларында» «Бөлшектеу» бетшесінде «Барлығын қосу» командасын тексереміз. «масштаб» одан «Айлап көрсету» 2009 жылға дейін, «Шешуші кесте» туды алу «Соңғы ұяшықты көрсету» батырмасын басу.

Показывать данные

по месяцам до 2009 года включительно.

по кварталам до ... года включительно,
далее - по годам.

4. «Мазмұны» бетіндегі «Жоба» бетшесіндегі «Есептеу баптауларында» «Бөлшектеу» бетшесінде «Барлығын қосу» командасын тексереміз.



5. На "Қоршаған «Қоршаған орта» бетінде «Валюта» модулін толтырамыз.

Валюта проекта

Валюта: _____ Ед. измерения: _____

Основная:

Вторая:

(для расчетов на внешнем рынке)

Курсовая инфляция

Курс на момент начала проекта: 1\$ US = KZT.

Темпы роста/падения курса (%) Использовать ежемесячные значения

	1 год	2 год
▶	0,00	0,00

Абсолютные значения курса

	1.2009	2.2009	3.2009	4.2009	5.2009	6.2009	7.2009	8.2009	9.2009	10.2009
▶	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00

6. «Қоршаған орта» бетіндегі «Салықтар» модулінде барлық салықтарды нөлге теңестіреміз.

Налог

Список налогов:

▶	Название	Ставка, %

Описание

Налогооблагаемая база: Выплачивать из статьи:

Годовая ставка

Периодичность выплат:

Изменения ставки:

▶	месяц проекта	Ставка, %

7. Күнтізбелік жобаның жоспарын құрамыз:

«Мекемені тіркеу» кезкңі, ұзақтылығы – 21 күн, құны – 700 долл (басындағы төлеммен);

«Келісім шарттарды толтыру» кезеңі, 10 күн ұзақтылығы;

«Өндіріс» - 2 кезең;

7.1. «Инвестициялық жоспар» бөлімінде «Күнтізбелік жоспар» модуліне кіреміз де «Мекені тіркеу» енгіземіз. Бұл кезеңді есептеу үшін ресурстарды қолданамыз. Ол үшін «ресурстар» кнопкасынан «Ресурстар» диалоктік терезесін ашамыз.

Редактирование этапа проекта

Наименование:

Ответственный:

Длительность: дн.

Даты

Начало: Фиксированная дата

Окончание:

Стоимость этапа

KZT

\$ US

Этап является активом

«Ресурстарды қайта құру» диалогтық терезесінде осы кнопкада «Ресурстарды қайта құру» диалогтық терезесін ашамыз.

Ресурсы

Наименование этапа:

Ресурсы этапа:

Список доступных ресурсов:

Текущий ресурс:

Количество: ед.

Стоимость

руб.

\$ US

Регулярные выплаты:

Разовые выплаты

Сумма

руб.

\$ US

День от начала этапа:

Дата:

Оң жақтағы кнопканы басу арқылы «Ресурстарды қайта құру» жолында «тіркеу туралы қызметтерді» енгіземіз.

Редактирование ресурсов

Добавить новый ресурс

Введите имя нового ресурса

Текущий ресурс:

Тип ресурса: Без НДС

Единица измерения: Инфляция...

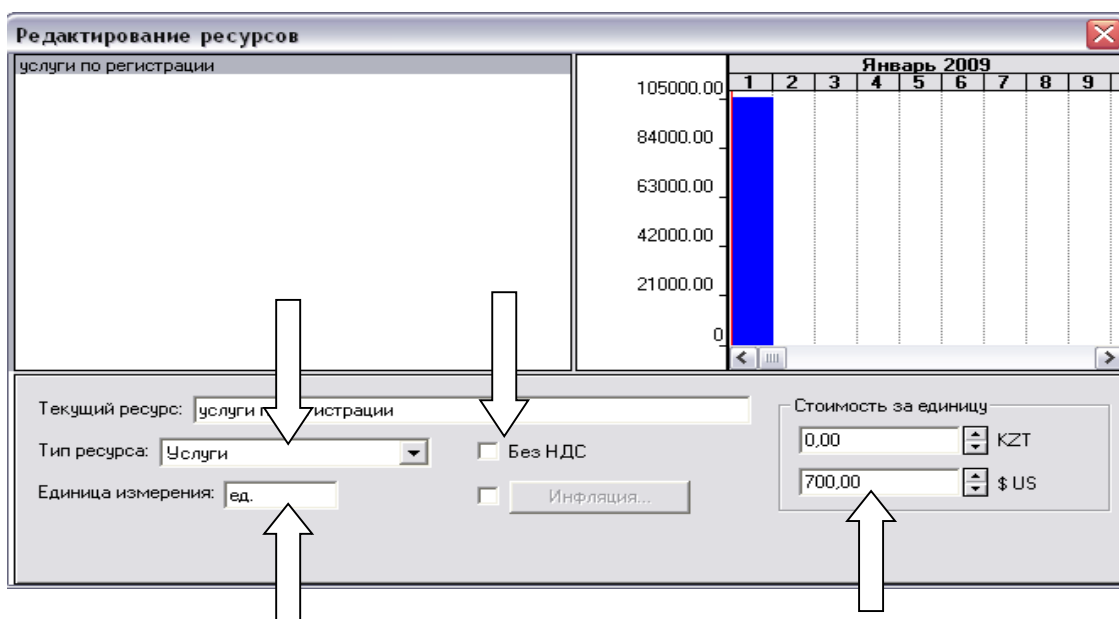
Стоимость за единицу

тыс. руб.

млн. руб.

Январь 2009								
1	2	3	4	5	6	7	8	9

Бұл тізімнен «Қызметтер» ресурстар типін таңдаймыз. ҚҚС – сыз жалауын алып тастаймыз. Өлшем бірлігін енгіземіз, бірлік үшін құнды белгілейміз.

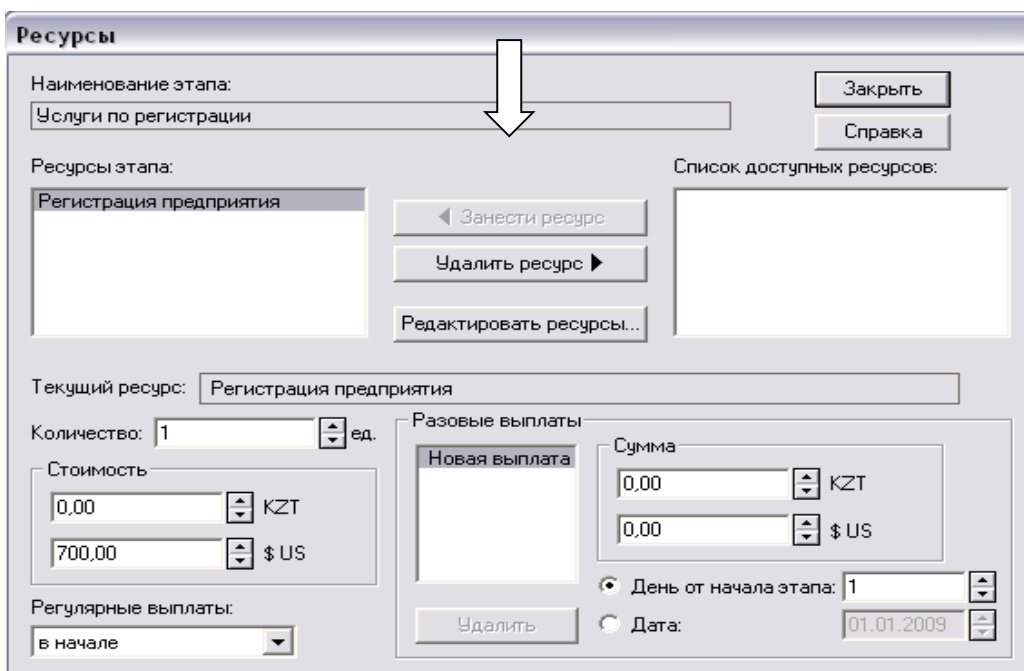


✖ арқылы терезені жабамыз.

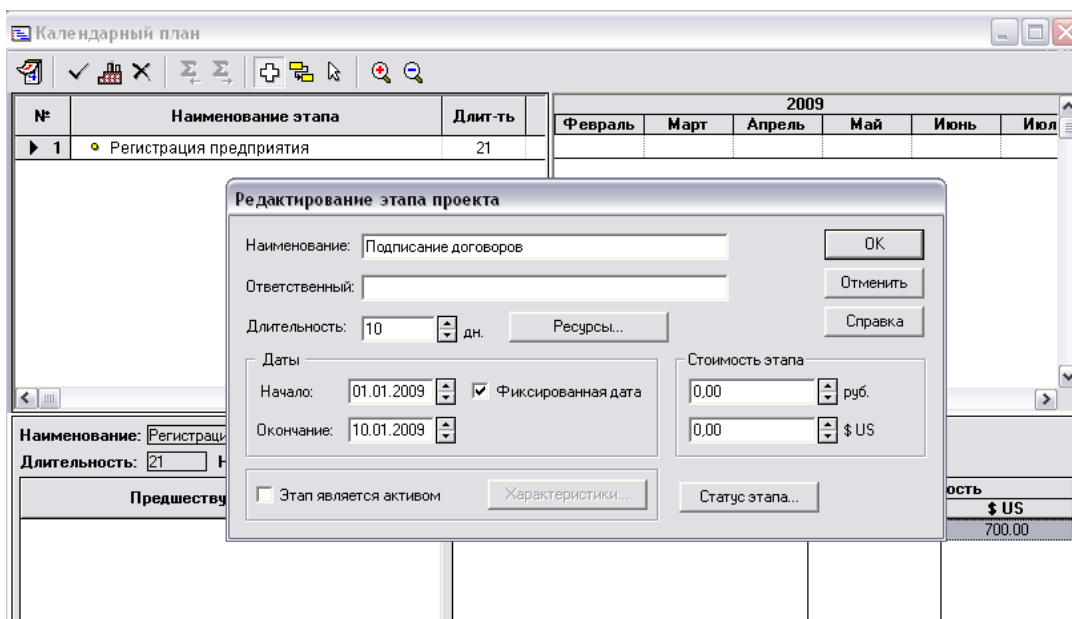
Пайда болатын «Қол жетімді ресурстар тізімінен» «Қызметтер» ресурсын

«Занести ресурс» кнопкасымен орындаймыз.

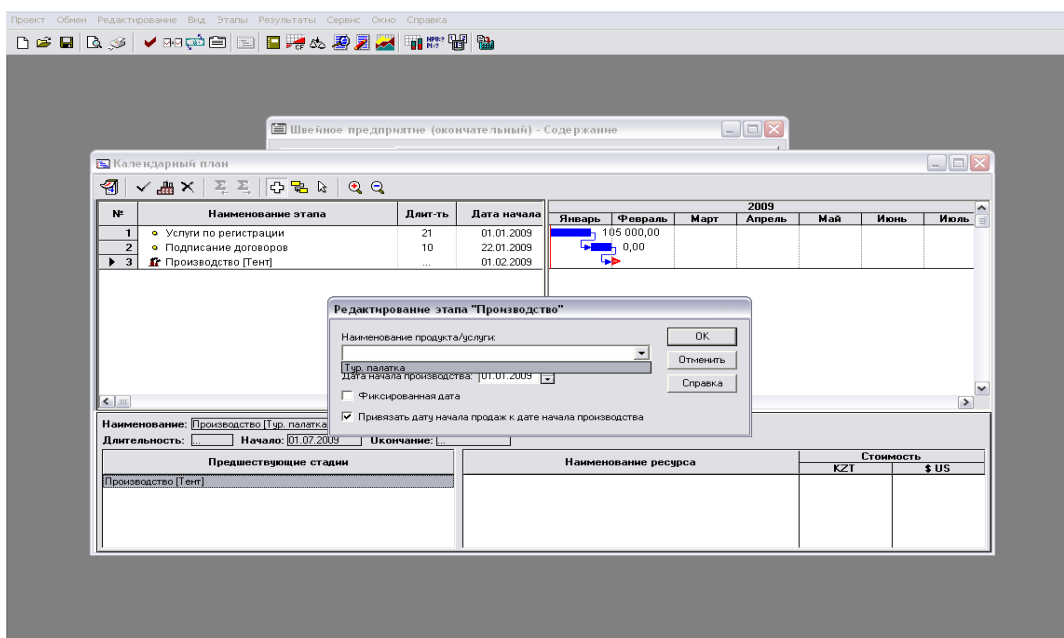
«Сан» тізімде қолданатын ресурстың бірлік санын белгілейміз «Күнделікті тқлемдер» тізімінде басында көрсетеміз. Қолданатын ресурс құнының бірлік саны енгізілгеннен кейін ресурс құны автоматты түрде 700 USD өзгереді.



7.2. дәл сол кезекпен жаңа кезең қосамыз: келісім шарттарды аяқтау. Кезең құны нөлге тең равнаестірілгендіктен, ресурстарды қайта құрудың қажеті жоқ. Тек қана «Ұзақтылық» жолын толтырамыз.

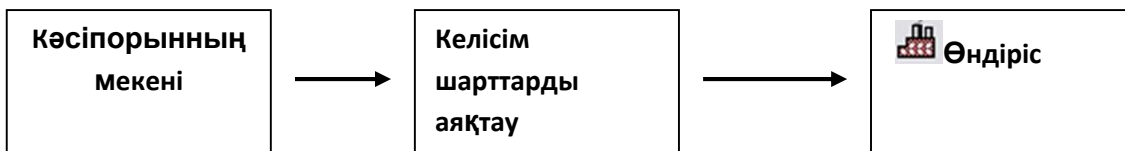


7.3. «Өндіріс» кнопкасымен кезең енгізу тізімінен өндіріс атауларын таңдаймыз: Өндіріс(сауда тенті). Сатылым бастауын «Жобаның басымен біріктіреміз» жалауын орнатамыз. «Қойылған мерзім» жалауын алып тастаймыз.

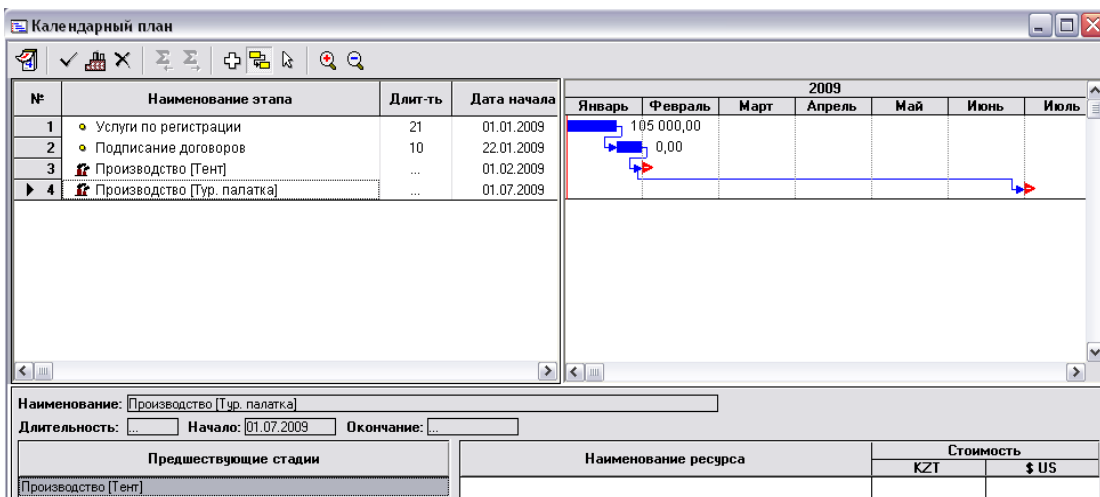


7.4. Дәл сол кезекпен «Өндіріс» кезеңін кіргіземіз.

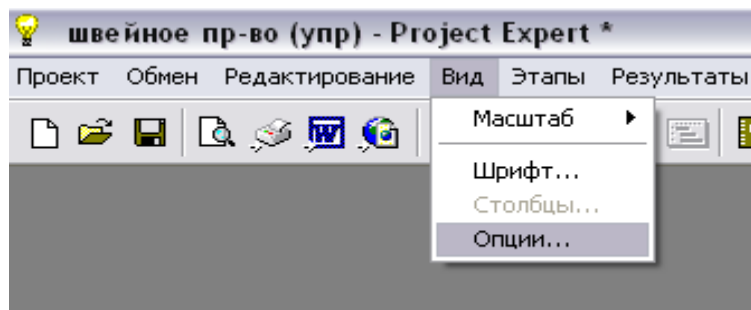
7.5. Этаптар арасында байланыс енгіземіз.



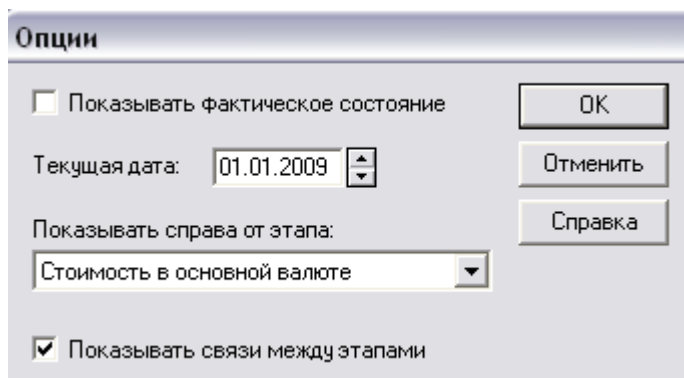
Гантта диаграммасының келесі түрін көреміз:



Маңызды: Егер кезеңдер арасында байланыс көрінбесе, мәзірден «түр», одан соң «Опции» таңдаймыз.

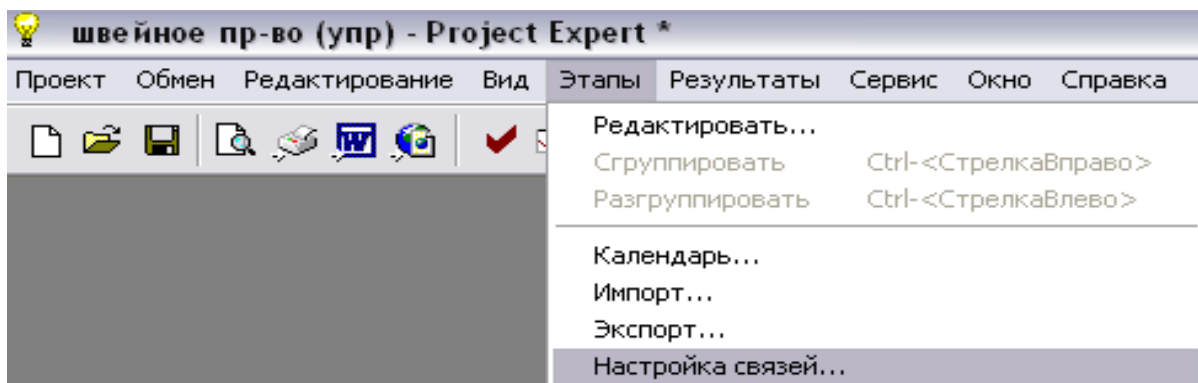


«Кезеңдер арасындағы байланыс» жолауын енгіземіз.

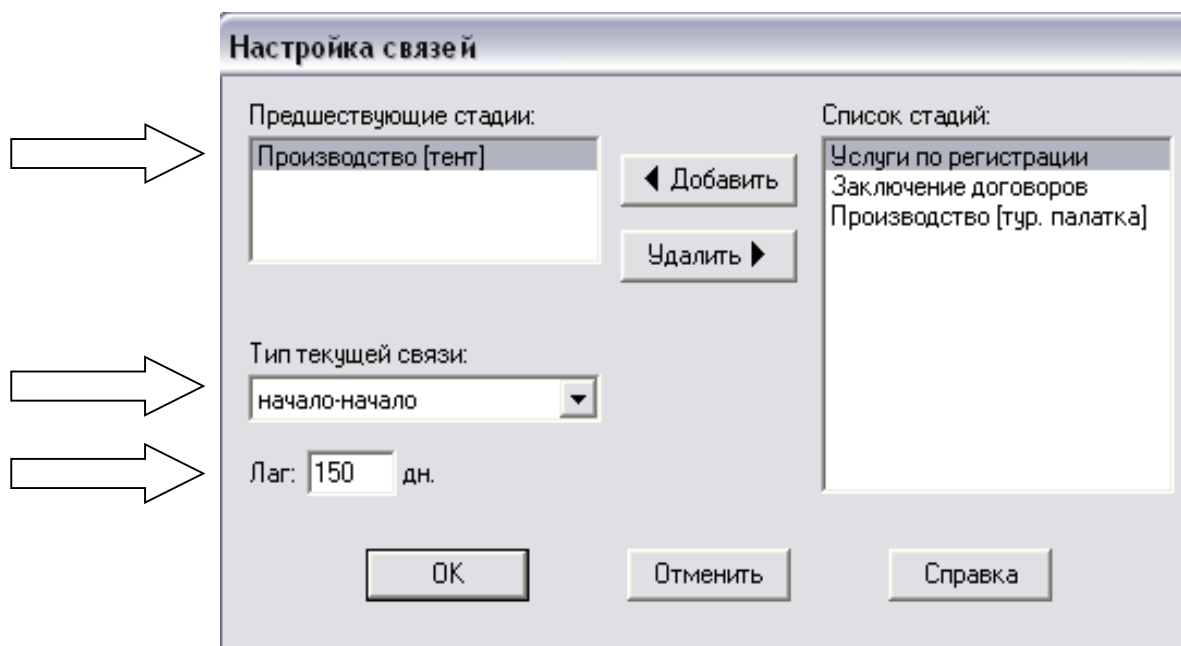


7.6. Назар аударыңыз: Есептің талаптары бойынша, туристік палаткаларды өндіру басы -өндірістің басынан 5 айдан басталады. «Өндіріс» (сауда тенті) мен

«Өндіріс»(туристік палатка)» арасында байланыс енгіземіз. «Күнтізбелік жоспар» кезеңін белгілейміз. Содан соң Project Expert программасында «кезеңдер» терезесін тандаймыз, «Байланыстарды баптау» диалогы.



«Байланысты баптау» кезеңінде келесі этаптарды- «өндіріс» (сауда тенті) «бастау-бастау» байланыс түрін енгіземіз. (150 күн):



8. Операциялық жоспарды құрамыз:

8.1. «Орындалу жоспары» модулін толтырамыз:

8.1.1. Сатылым көлемін есептейміз:

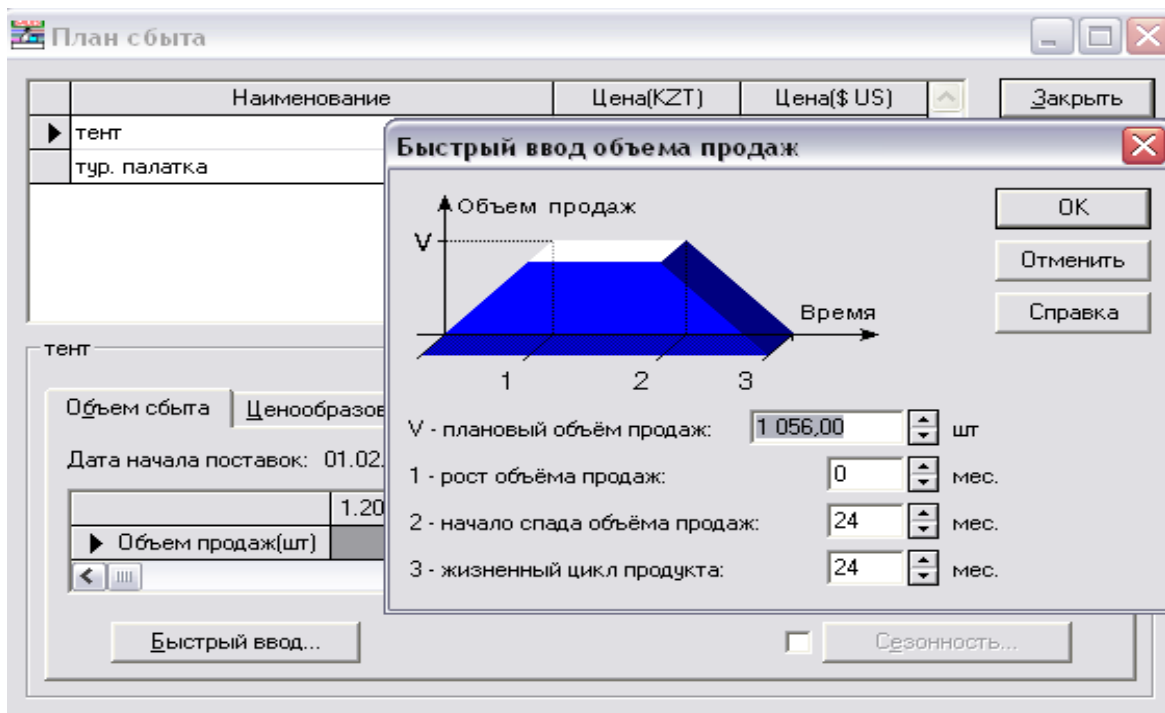
- сауда тенті.

Бір тенті тігуге 20 минут кетеді, ал 1 сағ тігінші 3 тент тігеді. Есептейміз: 3 тент x 8 сағ x 22 күн x 2 адам = 1056 дана айына.

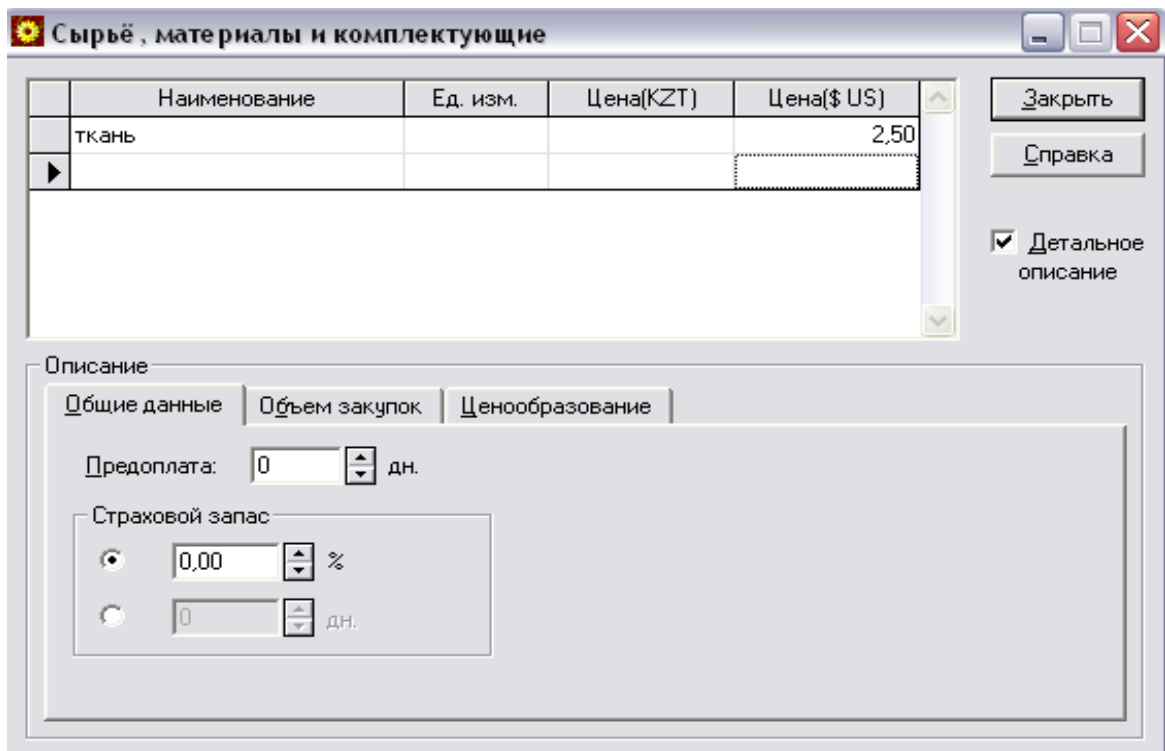
- туристік палата.

Бір палатканы тігу үшін 30 минут кетеді, ал 1 сағ тігінші 2 палатка тігеді. Есептейміз: 2 палатка x 8 сағ x 22 күн. x 3 адам = 1056 дана айына.

8.1.2. «Шығындар жобасына» әр сатылымның көлем\құнын енгіземіз.



8.2. «Шикі заттар мен материалдар» модулін толтырамыз. Материал енгіземіз (мата, баға - 2, 5 USD).



8.3. «Персонал бойынша жоспар» модулін толтырамыз. Кезеңдік төлем – ай сайын, жобаның ұзақтылық кезінде.

План персонала

Управление | Производство | Маркетинг

Должность	Кол-во	Зарпл.(KZT)	Зарпл.(\$ US)
Директор	1		1 500,00
бухгалтер	1		1 000,00
зам.директора	1		1 000,00

Директор - Описание

Периодические выплаты
 Ежемесячно

Разовая выплата
 01.01.2009

Сложная схема выплат

В течение
 всего проекта
 периода производства
 периода с 1 по 1 мес.

Задержка платежей: 30 дн.

Учет... | Сезонные изменения...

8.4. «Жалпы шығындар» модулін толтырамыз.

8.4.1 «Басқару диалогына» көрсеткіштер енгіземіз. Шығындарды өндіріс кезеңіне өткізген дұрыс.

Общие издержки

Управление | Производство | Маркетинг

Название	KZT	\$ US
аренда офис. пом.		840,00

аренда офис. пом. - Описание

Периодические выплаты
 Ежемесячно

Разовая выплата
 01.01.2009

Сложная схема выплат

В течение
 всего проекта
 периода производства
 периода с 1 по 1 мес.

Задержка платежей: 0 дн.

Инфляция... | Налоги/Учет... | Сезонные изменения...

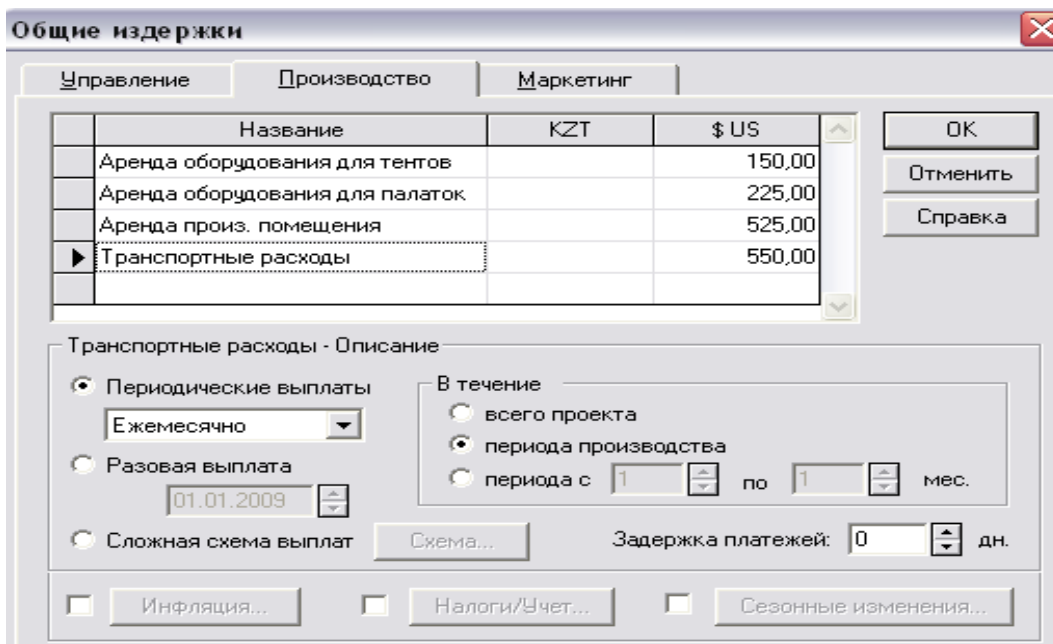
8.4.2. «Өндіріс» диалогына көрсеткіш енгіземіз:

Құралдарды жолдарда айлық төлем өлшемімен есептейміз:

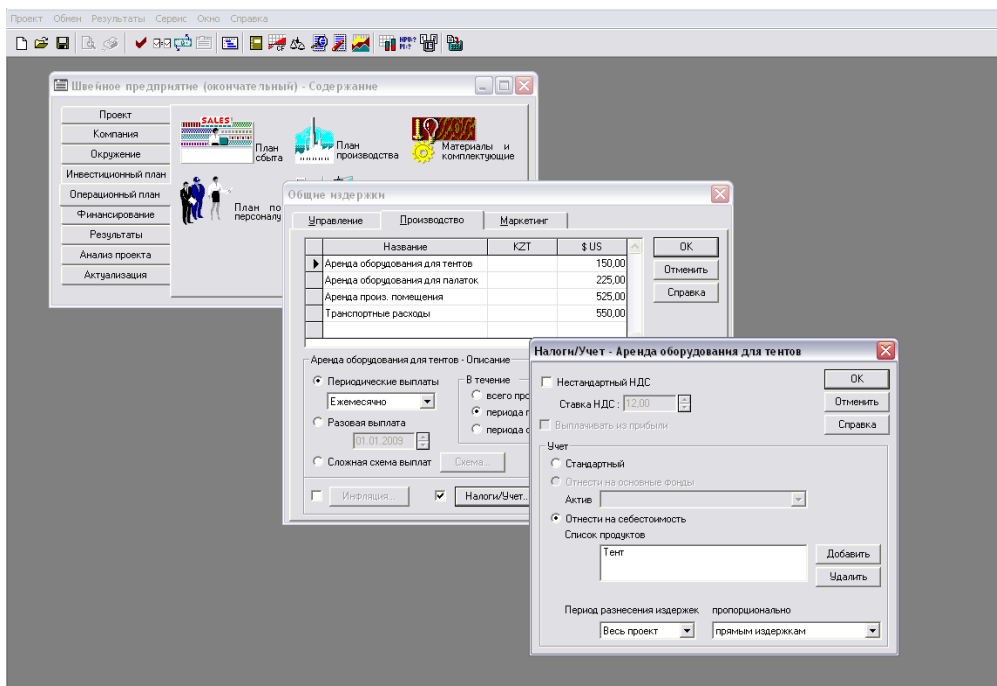
2 тігін машинасы = 2, 5 доллара x 30 күн x 2 дана = 150 USD/мес.

3 тігін машинасы = 2, 5 доллара x 30 күн x 3 дана = 225 USD/мес.

Көрсеткіштерді «Өндіріс» диалогына енгіземіз. Шығындарды өндіріс кезеңіне өткіземіз.



Құралдарды жолдау шығындарды өнімінің өзіндік құнына кіркіземіз. Оларды қатаң түрде өнімнің қай өндіріске жататындығын біліп жіберу керек. Жалпы шығындар – салық есептеу өзіндік құнына апару өнімді қай құрыл, ынығ өзіндік құнына баратындығын таңдау.



9. «Операциялық жоспар» бөлімінде «Өндіріс жоспары» модулін толтырамыз:

9.1. «Өндірісі» диалогтік терезесі «Материал» бетшесінде «мата» материалын енгіземіз. Бір тентке кететін мата шығынын 3, 0 м. Материалды жоғалту 2%.

Производство

Наименование	Ед. изм.	Пр. цикл(дн.)
тент	шт	0
тур. палатка	шт	0

Справка Закрыть

Сумма издержек на продукт:
 0,00 KZT
 7,65 \$ US

тент - Описание

Материалы Сдельная зарплата Другие издержки Продукты График производства

Суммарные прямые издержки 0,00 KZT + 7,65 \$ US

Список материалов и комплектующих

Наименование	Цена(KZT)	Цена(\$ US)
ткань		2,50

ткань
 Расход: 3,000
 Потери: 2,000 %
 Использование в пр. цикле: Равномерно

9.2. «Келісілген жалақы» бетшесінде 1 тентті тігуге кеткен келісілген жалақыны есептейміз. (1/3 сағ x 1, 8 USD/сағ = 0, 6 USD). Өнімнің аралық шығыны 8, 25 USD құрайды.

Производство

Наименование	Ед. изм.	Пр. цикл(дн.)
тент	шт	0
тур. палатка	шт	0

Справка Закрыть

Сумма издержек на продукт:
 0,00 KZT
 8,25 \$ US

тент - Описание

Материалы Сдельная зарплата Другие издержки Продукты График производства

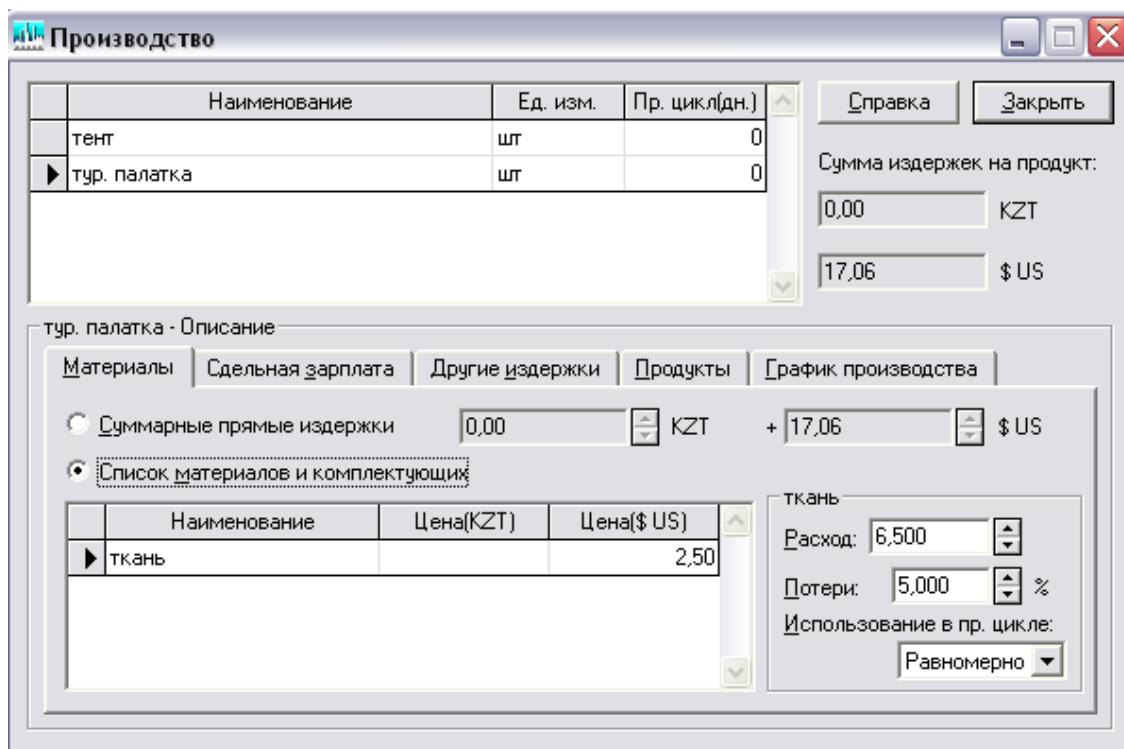
Суммарные прямые издержки 0,00 KZT + 0,60 \$ US

Список операций

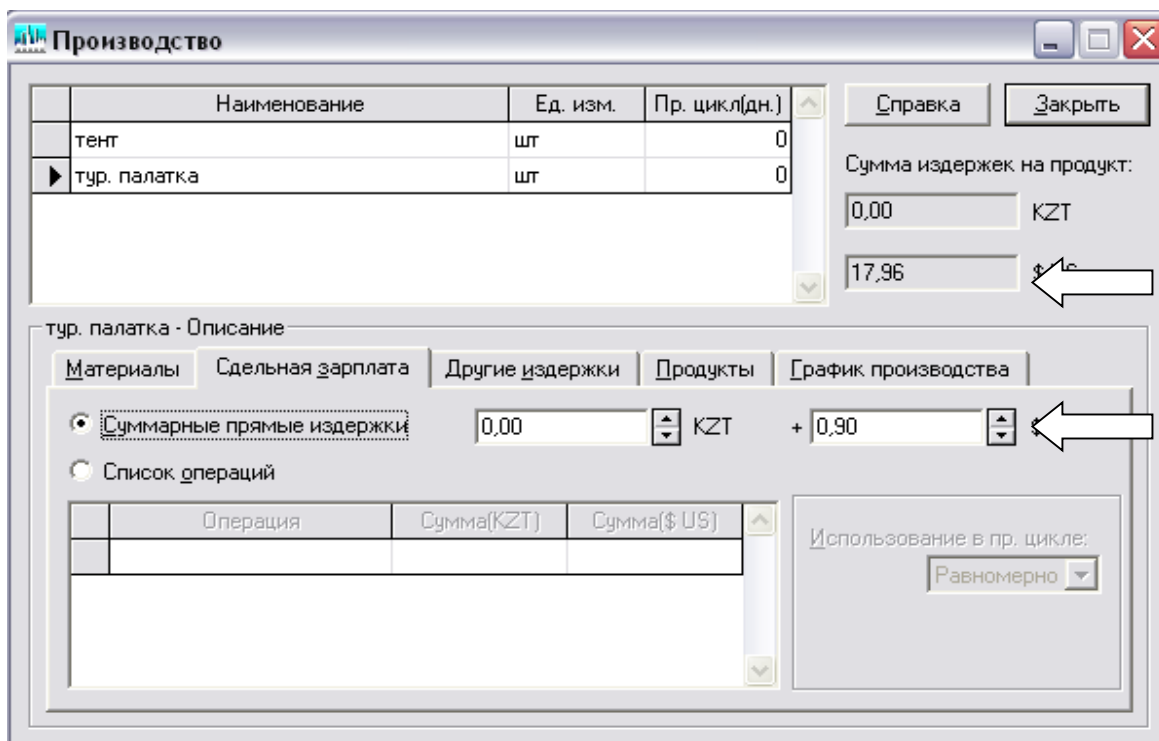
Операция	Сумма(KZT)	Сумма(\$ US)

Использование в пр. цикле: Равномерно

9.3. Туристік палаталардың өндірісі туралы ағымдағы көрсеткіштерді аналогты түрде енгіземіз. Бір палаткаға кеткен шығын 6, 5 м, жоғалту 5%.

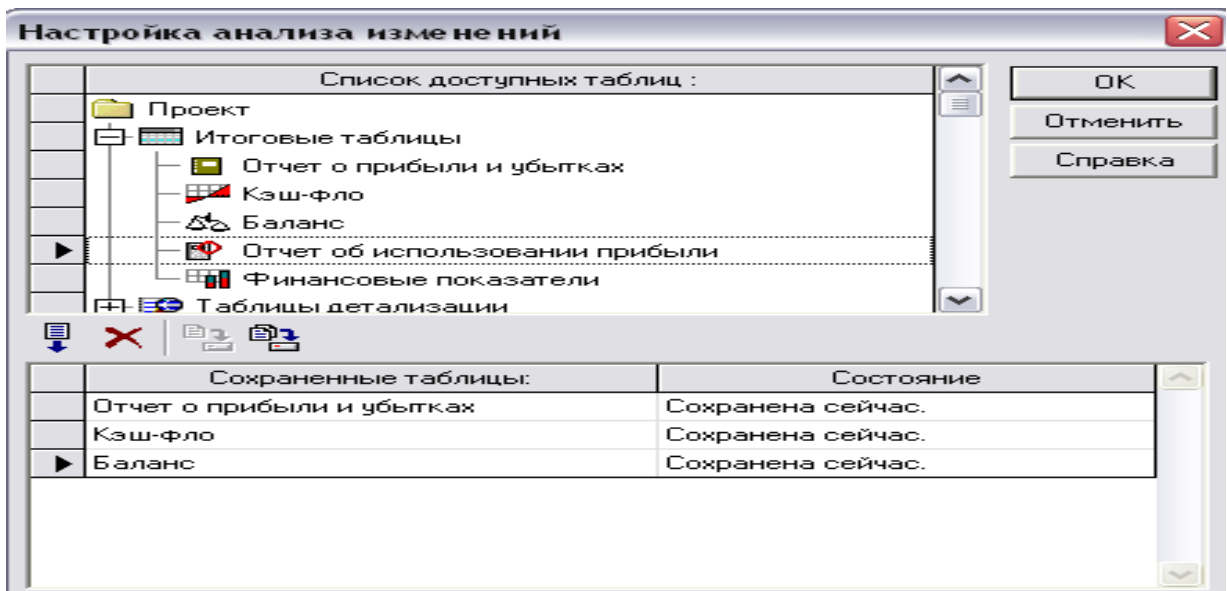


9.4.«Келісілген жалақы» бетшесінде бір палаткаға кеткен келісілген жалақыны есептейміз. $(1/2 \text{ сағ} \times 1,8 \text{ USD/сағ} = 0,9 \text{ USD})$. Өнімнің аралық шығындар 17,96 USD құрайды.



9.  кнопкасы арқылы (құрал жабтар панелінде) есептеу жүргіземіз.

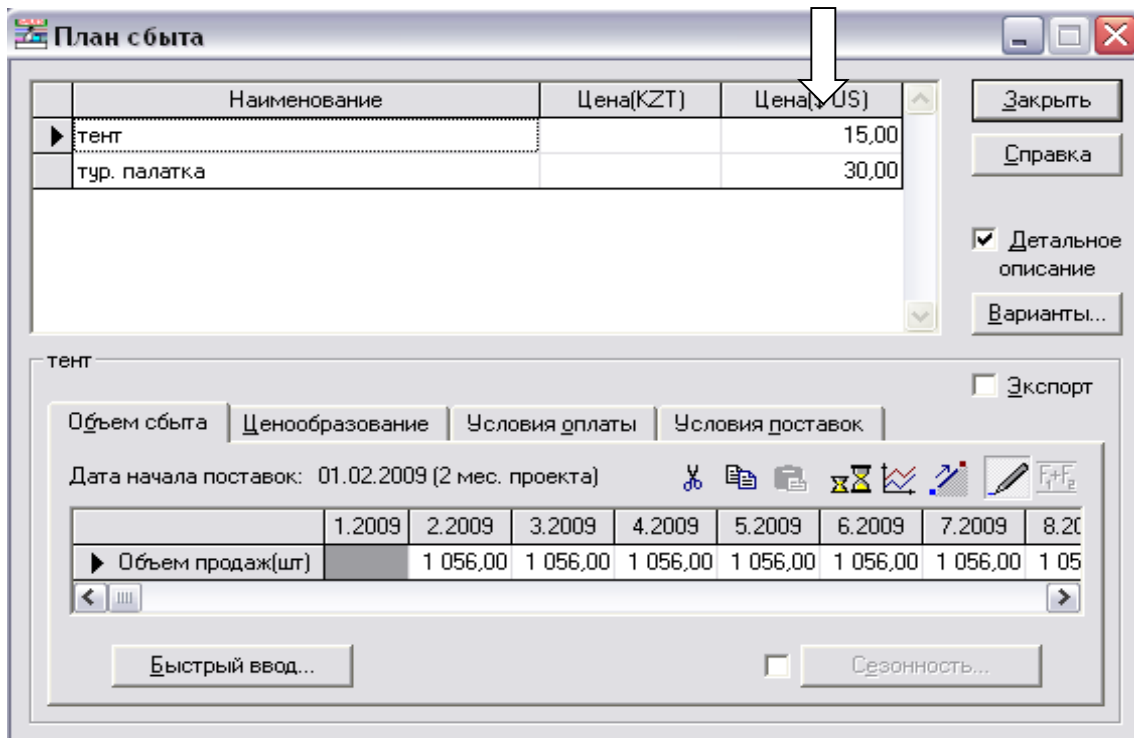
10. «Жобаны талдау» бөліміндегі «өзгерулер талдауында» баптаулар жасаймыз. Ол қазіргі және сақталған жағдайды тексеру үшін.



10. Ағымдағы жағдайда Кэш-фло және есеп беру. Пайда және шығын туралы қорытынды жасаймыз.

Кэш-фло	1.2009	2.2009	3.2009	4.2009	5.2009	6.2009	7.2009	8.2009	9.2009
Поступления от продаж		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Затраты на материалы и комплектующие		1 268 010,00	1 268 010,00	1 268 010,00	1 268 010,00	1 268 010,00	3 970 710,00	3 970 710,00	3 970 710,00
Затраты на сдельную заработную плату		95 040,00	95 040,00	95 040,00	95 040,00	95 040,00	95 040,00	95 040,00	95 040,00
Суммарные прямые издержки		1 363 050,00	1 363 050,00	1 363 050,00	1 363 050,00	1 363 050,00	4 065 750,00	4 065 750,00	4 065 750,00
Общие издержки		287 250,00	287 250,00	287 250,00	287 250,00	287 250,00	287 250,00	287 250,00	287 250,00
▶ Затраты на персонал	525 000,00	525 000,00	525 000,00	525 000,00	525 000,00	525 000,00	525 000,00	525 000,00	525 000,00
Суммарные постоянные издержки	525 000,00	812 250,00	812 250,00	812 250,00	812 250,00	812 250,00	812 250,00	812 250,00	812 250,00
Налоги			0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Кэш-фло от операционной деятельности	-525 000,00	-2 175 300,00	-2 175 300,00	-2 175 300,00	-2 175 300,00	-2 175 300,00	-4 878 000,00	-4 878 000,00	-4 878 000,00
Другие издержки подготовительного периода	105 000,00								
Кэш-фло от инвестиционной деятельности	-105 000,00								
Баланс наличности на начало периода		-630 000,00	-2 805 300,00	-4 980 600,00	-7 155 900,00	-9 331 200,00	-11 506 500,00	-16 384 500,00	-21 262 500,00
Баланс наличности на конец периода	-630 000,00	-2 805 300,00	-4 980 600,00	-7 155 900,00	-9 331 200,00	-11 506 500,00	-16 384 500,00	-21 262 500,00	-26 140 000,00

12. Сауда тентінің демалыс уақыт бағасын анықтаймыз 15 USD, туристік палатка – 30 USD. Оны «Орындау жоспарына» енгіземіз.



13. Пайда және шығын қорытындыларын Кэш-фло және Есеп беруін ағымдағы сақталған жағдайды талдаймыз.

Анализ изменений "Кэш-фло"(KZT) - сохраненные данные

Кэш-фло

	1.2009	2.2009	3.2009	4.2009	5.2009	6.2009	7.2009	8.2009	9.2009
▶ Поступления от продаж		2 376 000,00	2 376 000,00	2 376 000,00	2 376 000,00	2 376 000,00	7 128 000,00	7 128 000,00	7 128 000,00
Затраты на материалы и комплектующие		1 268 010,00	1 268 010,00	1 268 010,00	1 268 010,00	1 268 010,00	3 970 710,00	3 970 710,00	3 970 710,00
Затраты на сдельную заработную плату		95 040,00	95 040,00	95 040,00	95 040,00	95 040,00	95 040,00	95 040,00	95 040,00
Суммарные прямые издержки		1 363 050,00	1 363 050,00	1 363 050,00	1 363 050,00	1 363 050,00	4 065 750,00	4 065 750,00	4 065 750,00
Общие издержки		287 250,00	287 250,00	287 250,00	287 250,00	287 250,00	287 250,00	287 250,00	287 250,00
Затраты на персонал	525 000,00	525 000,00	525 000,00	525 000,00	525 000,00	525 000,00	525 000,00	525 000,00	525 000,00
Суммарные постоянные издержки	525 000,00	812 250,00	812 250,00	812 250,00	812 250,00	812 250,00	812 250,00	812 250,00	812 250,00
Кэш-фло от операционной деятельности	-525 000,00	200 700,00	200 700,00	200 700,00	200 700,00	200 700,00	2 250 000,00	2 250 000,00	2 250 000,00
Другие издержки подготовительного периода	105 000,00								
Кэш-фло от инвестиционной деятельности	-105 000,00								
Баланс наличности на начало периода		-630 000,00	-429 300,00	-228 600,00	-27 900,00	172 800,00	373 500,00	2 623 500,00	4 873 500,00
Баланс наличности на конец периода	-630 000,00	-429 300,00	-228 600,00	-27 900,00	172 800,00	373 500,00	2 623 500,00	4 873 500,00	7 123 500,00

14. Жобаны сақтаймыз.

2 қадам – Тігін өнеркәсібінің жобадағы есептік моделін құрамыз.

Жаңа файл құрамыз «өндіріс»_(қар_жеңіндет)>>, «Қалай сақтау. . » командасын қолдана отырып.

Өзгерулер талдауды қолдана отырып, нақтылық жасаймыз, алдын ала төлем енгіземіз материалға -10 күн, материалды сақтандыру қоры-5 күн, жылдық өнім қоры-10 %, өнімнің жылдық жеткізу қридетке -15 күн.

Материал үшін алдын ала төлем туралы көрсеткіштер, материалдық қордың сақтандыру енгіземіз. «Операциялық жоба», «Материалдық модуль».

Сырьё , материалы и комплектующие

Наименование	Ед. изм.	Цена(KZT)	Цена(\$ US)
▶ ткань			2,50

Закреть
Справка
 Детальное описание

ткань - Описание

Общие данные

Предоплата: 10 дн.

Страховой запас

0,00 %

5 дн.

2.3. Жылдық өнімдік қор көрсеткіштерін енгіземіз. «Операциялық жоспар» бөлімі «Орындалу жоспары» модулі. Әр өнімге бөлек!

План сбыта

Наименование	Цена(KZT)	Цена(\$ US)
тент		15,00
тур. палатка		30,00

Закреть
Справка
 Детальное описание
Варианты...
 Экспорт

тур. палатка

Объем сбыта | **Ценообразование** | Условия оплаты | Условия поставок

Потери: 0,000 %
 Время на сбыт: 0 дн.
 Поставки в течение месяца:
 Равномерно

Запас готовой продукции
 10,00 % от месячного объема продаж
 0 дн.

2.4. Кредитке өнімді жылдық жеткізу көрсеткіштері «Операциялық жоспар» бөлімі, «Орындалу жоспары», «Төлем талаптары» орқиясы. Көрсеткіштердің әрқайсысы бөлек енгізіледі!

План персонала

Управление | Производство | Маркетинг

Должность	Кол-во	Зарпл.(KZT)	Зарпл.(\$ US)
Директор	1		1 500,00
бухгалтер	1		1 000,00
зам.директора	1		1 000,00

Директор - Описание

Периодические выплаты
 Ежемесячно

Разовая выплата
 01.01.2009

Сложная схема выплат
 Схема...

В течение
 всего проекта
 периода производства
 периода с 1 по 1 мес.

Задержка платежей: 30 дн.

Учет... Сезонные изменения...

OK
Отменить
Справка

3. Салық көрсеткіштерін енгізу. «Қоршаған орта» бөлімі, «Салықтар» модулі.

Налог

Список налогов:

Название	Ставка, %

Описание

Налогооблагаемая база: Зарплата
 Формула...
 Выплачивать из статьи: Налоги с продаж
 Годовая ставка

Периодичность выплат: Месяц

Изменения ставки:

месяц проекта	Ставка, %

OK
Отменить
Справка
Настройка...

4. Қызметкерлердің жалақы төлеу талаптарын қарастырамыз. Бірінші ай туралы төлемнің кешігуін енгізу. Әр маманға өз кешігуін бөлек енгіземіз!

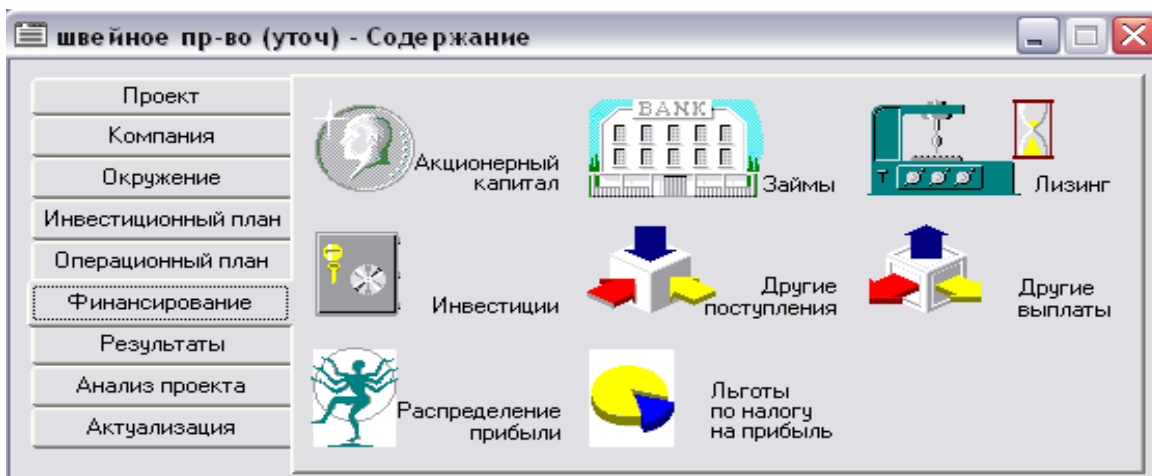
5. Есептеу жүргіземіз. Кезеңнің соңына қарай көру үшін баланс туралы графикті құру. Бастапқы кезеңде ақша қаражаттарының дефицитін жабу үшін өндірісті қаржыландыруға көзімізді жеткіземіз.

	1.2009	2.2009	3.2009	4.2009	5.2009	6.2009	7.2009	8.2009	9.2009	10.2009	11.2009	12.2009
Поступления от продаж		7 920,00	15 840,00	15 840,00	15 840,00	15 840,00	31 680,00	47 520,00	47 520,00	47 520,00	47 520,00	47 520,00
Затраты на материалы и комплектующие	3 455,76	9 934,44	8 363,64	8 453,40	8 453,40	16 161,10	29 774,70	26 271,20	26 471,40	26 471,40	26 471,40	26 471,40
Затраты на сдельную заработную плату		696,96	633,60	633,60	633,60	633,60	633,60	633,60	633,60	633,60	633,60	633,60
Суммарные прямые издержки	3 455,76	10 631,40	8 997,24	9 087,00	9 087,00	16 794,70	30 408,30	26 904,80	27 105,00	27 105,00	27 105,00	27 105,00
Общие издержки		1 915,00	1 915,00	1 915,00	1 915,00	1 915,00	1 915,00	1 915,00	1 915,00	1 915,00	1 915,00	1 915,00
Затраты на персонал		3 500,00	3 595,26	3 595,26	3 595,26	3 595,26	3 582,50	4 531,53	4 531,53	4 531,53	4 531,53	4 531,53
Суммарные постоянные издержки		5 415,00	5 510,27	5 510,27	5 510,27	5 510,27	5 497,50	6 446,53	6 446,53	6 446,53	6 446,53	6 446,53
Налоги				18,10	586,24	586,24	586,24		1 888,11	2 050,03	2 050,03	2 050,00
Кэш-фло от операционной деятельности	-3 455,76	-8 126,40	1 332,50	1 224,63	656,49	-7 051,21	-4 812,04	14 168,67	12 080,35	11 918,44	11 918,44	11 918,44
Другие издержки подготовительного периода	700,00											
Кэш-фло от инвестиционной деятельности	-700,00											
Баланс наличности на начало периода		-4 155,76	-12 282,16	-10 949,66	-9 725,03	-9 068,54	-16 119,75	-20 931,79	-6 763,12	5 317,23	17 235,67	29 154,10
Баланс наличности на конец периода	-4 155,76	-12 282,16	-10 949,66	-9 725,03	-9 068,54	-16 119,75	-20 931,79	-6 763,12	5 317,23	17 235,67	29 154,10	41 072,10

3 кадам – Жеңілдетілген модельдің тентінің тігу үшін қаржыландыруды таңдау.

Жаңа файл құрамыз_(жеңіл_с_қаржы)>>>, «Қалай сақтау» командасын таңдау арқылы.

«Қаржыландыру», бөлімін пайдала отырып, жобаны қаржыландыру сызбасын таңдаймыз.



Біз мұнда алғашқы күнен бастап ақша қаражаттарының дефициті байқалатынын көреміз «Кэш-фло» кестесінен. Дефицит өндірісті бастау үшін жабдықтаушылар материалына, мекемені тіркеуге кеткен төлемнен көрінеді.

Бұл кездегі «Займы» модулі заңды тұлғаны болу фактісіне дейін пайдаланбаймыз. Әрине ол акционерлердің қаражаттарымен жүзеге асады. Содан соң «Займы» модулі арқылы кредит таңдаймыз.

2. 1. «Акционерный капитал» модулін пайдалана отырып, жобаның бірінші айын қаржыландыруды қарастырамыз. Жобаның бірінші айындағы ақша қаражаттарының дефициті 600 000 тенге құрайды. Ол үш акционерлердің салымдарымен ақталуы керек: $600\ 000 : 3 = 200\ 000$ тг

Акционерный капитал

Акционеры | Стоимость компании | Распределение акций

Список акционеров:

Акционер	Дата вклада	Сумма(KZT)	Сумма(\$ US)	Дата выхода
Акционер 1	01.01.2009	220 000,00		31.12.2010
Акционер 2	01.01.2009	220 000,00		31.12.2010
Акционер 3	01.01.2009	220 000,00		31.12.2010

Акционер 3 - Описание

Разовая выплата Госфинансирование

Постепенная выплата взноса в течение 1 мес.

Сложная схема выплат

Акции

Номинальная стоимость: 5 500,00 KZT Количество: 40

Привилегированные акции: 0,00 %

Справка | Отменить | OK

Есептеу жасаймыз.

2. 3 Ағымдағы кэш-фло жағдайын талдаймыз.

Анализ изменений "Кэш-фло"(KZT) - текущие данные

Кэш-фло	1.2009	2.2009	3.2009	4.2009	5.2009	6.2009	7.2009	8.2009	9.2009
Поступления от продаж		1 188 000,00	2 376 000,00	2 376 000,00	2 376 000,00	2 376 000,00	4 752 000,00	7 128 000,00	7 128 000,00
Затраты на материалы и комплектующие	518 364,00	1 490 166,00	1 254 546,00	1 268 010,00	1 268 010,00	2 424 165,00	4 466 205,00	3 940 680,00	3 970 710,00
Затраты на сдельную заработную плату		104 544,00	95 040,00	95 040,00	95 040,00	95 040,00	95 040,00	95 040,00	95 040,00
Суммарные прямые издержки	518 364,00	1 594 710,00	1 349 586,00	1 363 050,00	1 363 050,00	2 519 205,00	4 561 245,00	4 035 720,00	4 065 750,00
Общие издержки		287 250,00	287 250,00	287 250,00	287 250,00	287 250,00	287 250,00	287 250,00	287 250,00
Затраты на персонал		525 000,00	539 289,75	539 289,75	539 289,75	539 289,75	537 375,00	679 730,01	679 730,01
Суммарные постоянные издержки		812 250,00	826 539,75	826 539,75	826 539,75	826 539,75	824 625,00	966 980,01	966 980,01
Налоги		62 004,00	63 432,98	66 148,40	151 369,40	151 369,40	151 177,93	77 477,00	360 694,1
Кэш-фло от операционной деятельности	-518 364,00	-1 280 964,00	136 441,28	120 261,85	35 040,85	-1 121 114,15	-785 047,93	2 047 822,98	1 734 575,8
Другие издержки подготовительного периода	105 000,00								
Кэш-фло от инвестиционной деятельности	-105 000,00								
Собственный (акционерный) капитал	660 000,00								
Кэш-фло от финансовой деятельности	660 000,00								
Баланс наличности на начало периода		36 636,00	-1 244 328,00	-1 107 886,72	-987 624,88	-952 584,03	-2 073 698,19	-2 858 746,11	-810 923,1
Баланс наличности на конец периода	36 636,00	-1 244 328,00	-1 107 886,72	-987 624,88	-952 584,03	-2 073 698,19	-2 858 746,11	-810 923,13	923 652,7

2.4. «Займы» модулінде «Подбор» опциясын таңдаймыз.

Займы

Название	Дата	Сумма(KZT)	Сумма(\$ US)	Срок
	01.01.2009			1 м

Описание

Ставка : 0,00 % Капитализация

Регулярные
 Разовые

Регулярные: Ежемесячно

 Отсрочка первой выплаты: 0 мес.

Разовые:
 Задолженность выплачивается: Равномерно

Учитывать календарь

Отнесение процентов : На затраты

2.5. Несиені таңдау ағымдағы көрсеткіштер енгіземіз: таңдау талаптары, процеттерді төлеу, ақша қаражаттары несие бойынша түсу және қайтару талаптары.

Таңдау талаптары - 24 айдан көп емес несие мерзімі, шоттағы қаражаттардың минималды қалдығы 750 000 тенге, проценттік төлем -17% мөлшерлеме, төлем проценттерінің кезенділігі: төлемдердің қалып қоюы жоқ, шығындарға байланыс, түсу –автоматты таңдау, қайтару – ай сайын.

2.5.1. Несиені таңдау талаптарының көрсеткіштерін енгіземіз.

Подбор кредита

Подобрать кредит для периода : с: 1 мес. по: 24 мес.

Остаток на счете: 750 000,00 KZT

Допустимое отклонение: 0,00 KZT

Валюта кредита: KZT

2.5.2. Проценттерді төлеу көрсеткіштерін енгіземіз.

Подбор кредита [X]

Условия подбора | Выплаты процентов | Поступления | Возврат

Ставка: 17,00 % Капитализация

Периодичность выплат процентов: Ежемесячно

Отсрочка первой выплаты: 0 мес.

Задолженность выплачивается: Равномерно

Отнесение процентов: С учетом ставки рефинансирования

Расчет
Отменить
Справка

2.5.3. Түсу туралы көрсеткіштерді енгізу.

Подбор кредита [X]

Условия подбора | Выплаты процентов | Поступления | Возврат

Автоматический подбор

По схеме

Расчет
Отменить
Справка

2.5.4. Несиені қайтару талаптары көрсеткіштерін енгіземіз. Модульде енгізілген кнопка арқылы есептеу жүргіземіз.

Подбор кредита [X]

Условия подбора | Выплаты процентов | Поступления | Возврат

Отсрочка первой выплаты: 0 месяцев

Периодичность выплат: Ежемесячно

- Ежемесячно
- Ежеквартально
- Раз в 6 месяцев
- Раз в год

Расчет
Отменить
Справка

3. Есептеу жүргіземіз. Сіздің нәтижелерінің несиені таңдау төмендей өзгеше болуы мүмкін.

Займы

Название	Дата	Сумма(KZT)	Сумма(\$ US)	Срок
▶ Результат подбора кре	01.01.2009	3 830 873,58		12 м

Результат подбора кредита - Описание

Выплаты процентов | Поступления | Возврат

Ставка : 17,00 % Капитализация

Регулярные Ежемесячно Отсрочка первой выплаты 0 мес.

Разовые Учитывать календарь

Задолженность выплачивается

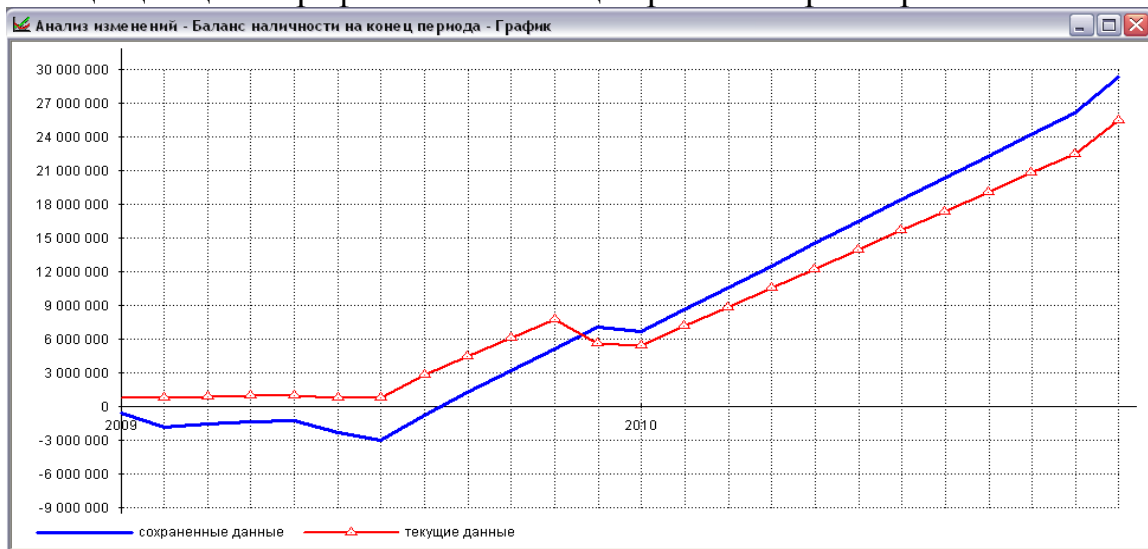
Отнесение процентов :

4. Негізгі мәзір арқылы жобаның нәтижелерін есептеуді жүргіземіз. Ағымдағы кэш-фло жағдайын талдаймыз.

Кэш-фло (KZT)

	1.2009	2.2009	3.2009	4.2009	5.2009	6.2009	7.2009	8.2009	9.2009	10.
▶ Поступления от продаж		1 188 000,00	2 376 000,00	2 376 000,00	2 376 000,00	2 376 000,00	4 752 000,00	7 128 000,00	7 128 000,00	7 128 000,00
Затраты на материалы и комплектующие	518 364,00	1 490 166,00	1 254 546,00	1 268 010,00	1 268 010,00	2 424 165,00	4 466 205,00	3 940 680,00	3 970 710,00	3 970 710,00
Затраты на сдельную заработную плату		104 544,00	95 040,00	95 040,00	95 040,00	95 040,00	95 040,00	95 040,00	95 040,00	95 040,00
Суммарные прямые издержки	518 364,00	1 594 710,00	1 349 586,00	1 363 050,00	1 363 050,00	2 519 205,00	4 561 245,00	4 035 720,00	4 065 750,00	4 065 750,00
Общие издержки		287 250,00	287 250,00	287 250,00	287 250,00	287 250,00	287 250,00	287 250,00	287 250,00	287 250,00
Затраты на персонал		525 000,00	539 289,75	539 289,75	539 289,75	539 289,75	537 375,00	679 730,01	679 730,01	679 730,01
Суммарные постоянные издержки		812 250,00	826 539,75	826 539,75	826 539,75	826 539,75	824 625,00	966 980,01	966 980,01	966 980,01
Налоги		62 004,00	63 432,98	66 148,40	151 369,40	151 369,40	151 177,93	77 477,00	360 694,14	360 694,14
Кэш-фло от операционной деятельности	-518 364,00	-1 280 964,00	136 441,28	120 261,85	35 040,85	-1 121 114,15	-785 047,93	2 047 822,98	1 734 575,84	1 710 000,00
Другие издержки подготовительного периода		105 000,00								
Кэш-фло от инвестиционной деятельности	-105 000,00									
Собственный (акционерный) капитал		660 000,00								
Займы		723 615,22	1 309 770,29			958 169,43	839 318,64			
Выплаты в погашение займов										
Выплаты процентов по займам		10 251,22	28 806,29	28 806,29	28 806,29	42 380,36	54 270,71	54 270,71	54 270,71	54 270,71
Кэш-фло от финансовой деятельности	1 373 364,00	1 280 964,00	-28 806,29	-28 806,29	-28 806,29	915 789,07	785 047,93	-54 270,71	-54 270,71	-54 270,71
Баланс наличности на начало периода		750 000,00	750 000,00	857 634,98	949 090,53	955 325,08	750 000,00	750 000,00	2 743 552,28	4 423 857,41
Баланс наличности на конец периода		750 000,00	750 000,00	857 634,98	949 090,53	955 325,08	750 000,00	2 743 552,28	4 423 857,41	6 077 714,82

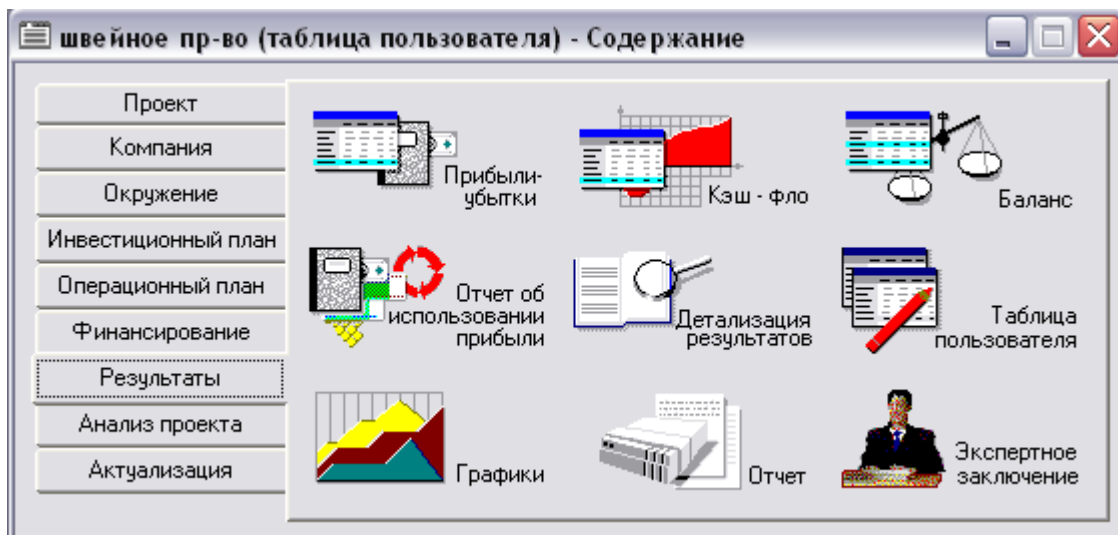
Кезеңнің соңына график балансының көрсеткіштерін көрсетеміз.



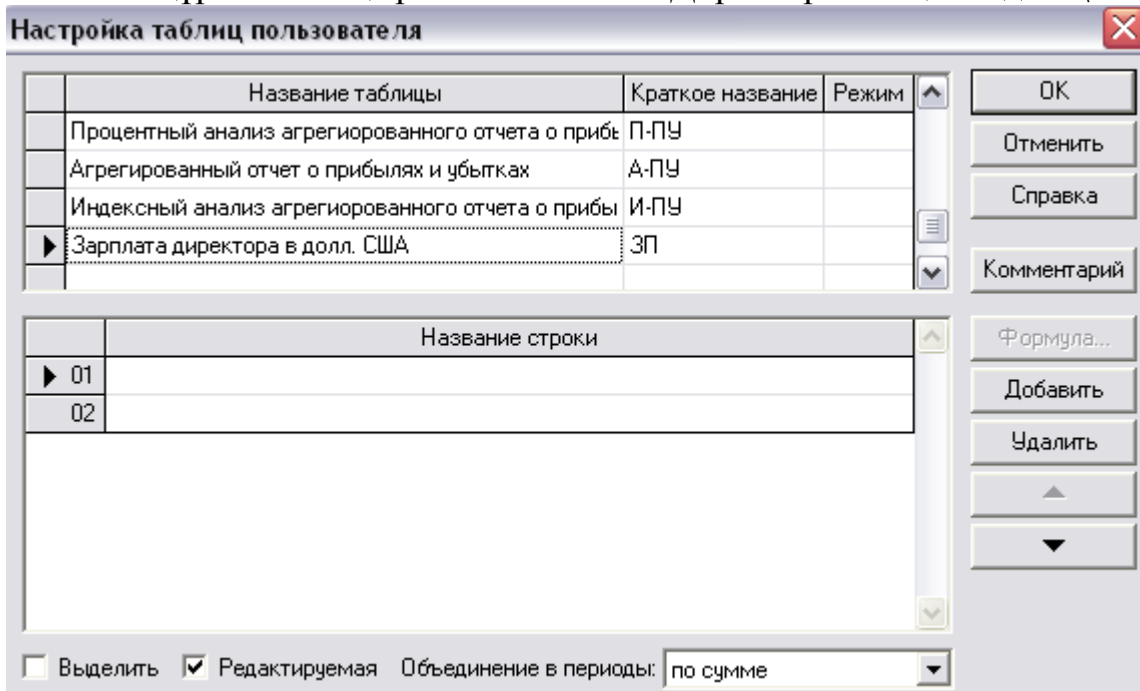
4 қадам – Пайдаланушы кестесін пайдалану

7. Кейбір жағдайда Project Expert жүйесінде қажетті қолдану модулі туындайды ол «Пайдаланушы кесте».

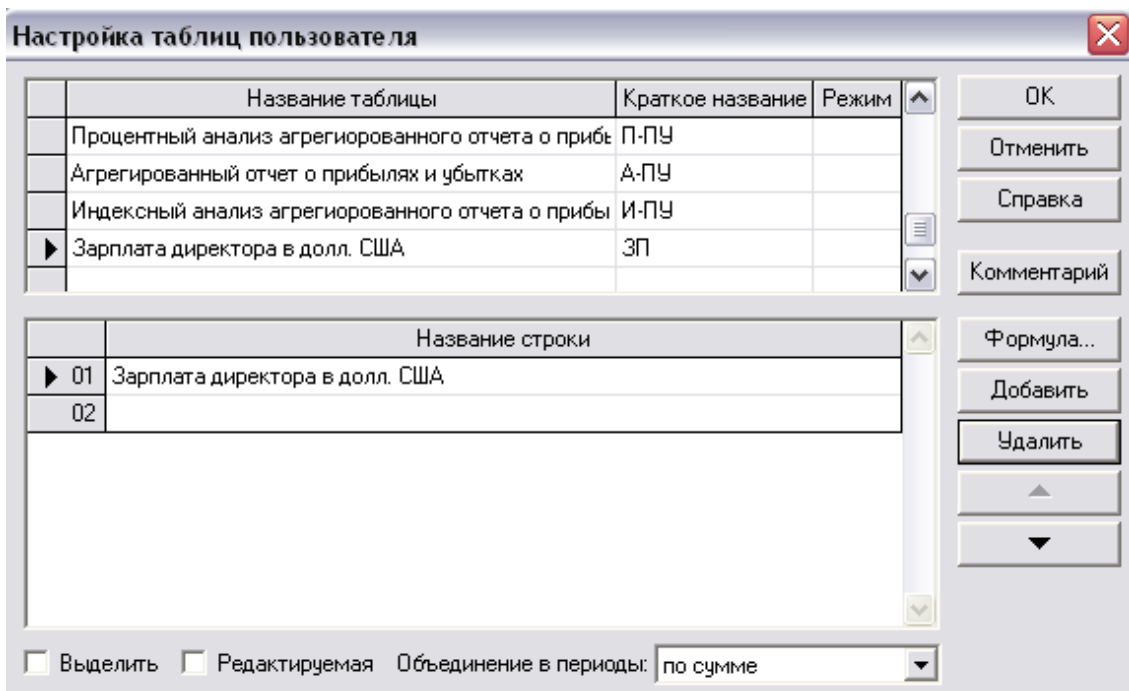
Мысалы: Кәсіпорын директоры өзінің \$1500 жалақысынан басқа, үстеме ретінде бір айда 10% таза табыс табады. Осы тапсырманы орындау үшін «Пайдаланушы кестесін» қолданамыз.



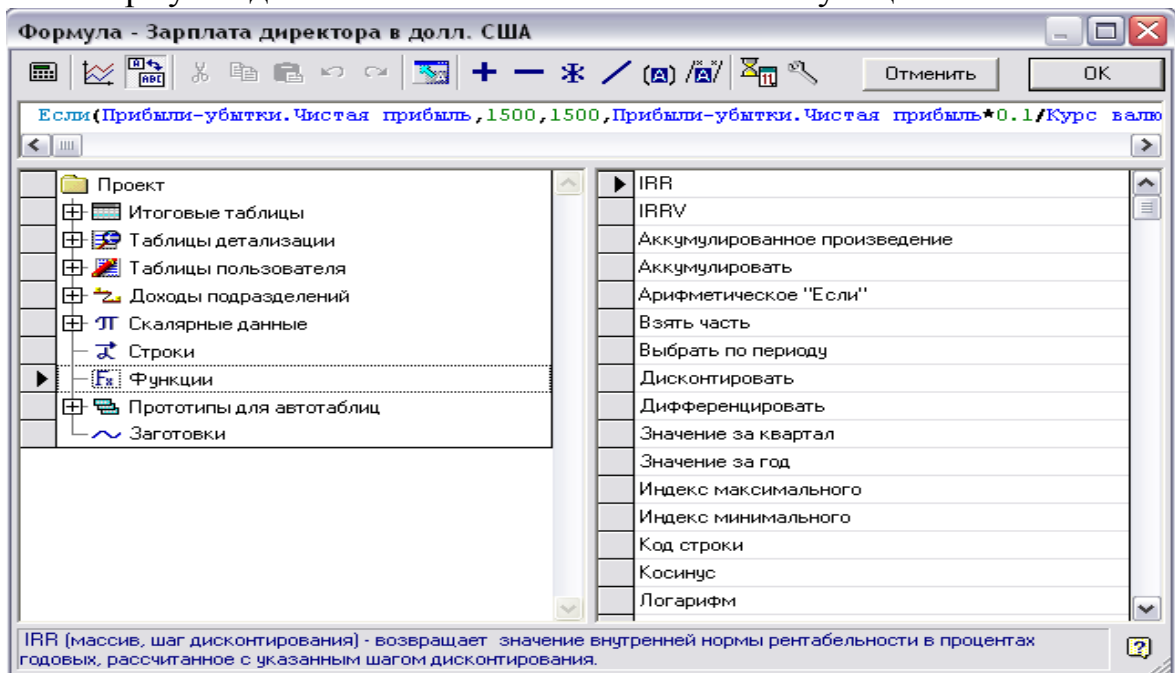
7.1 Кесте құрамыз. Тақырыбын жазамыз: Директор жалақысы долл\АҚШ



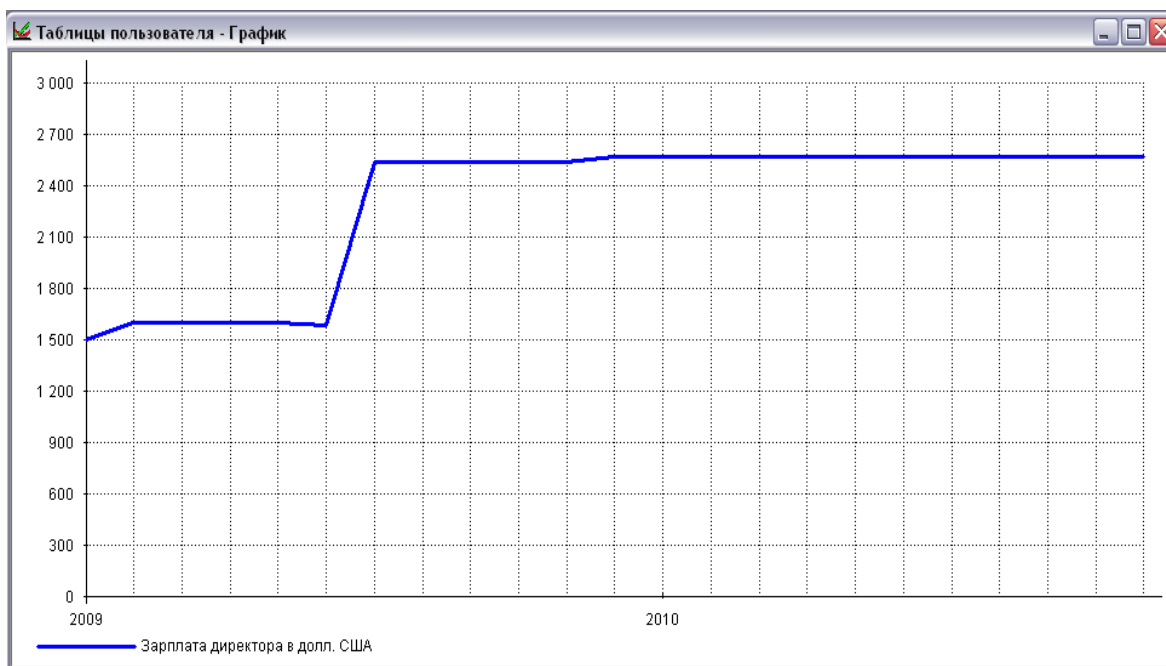
7.3 Тақырыбты кесте жолына енгіземіз.



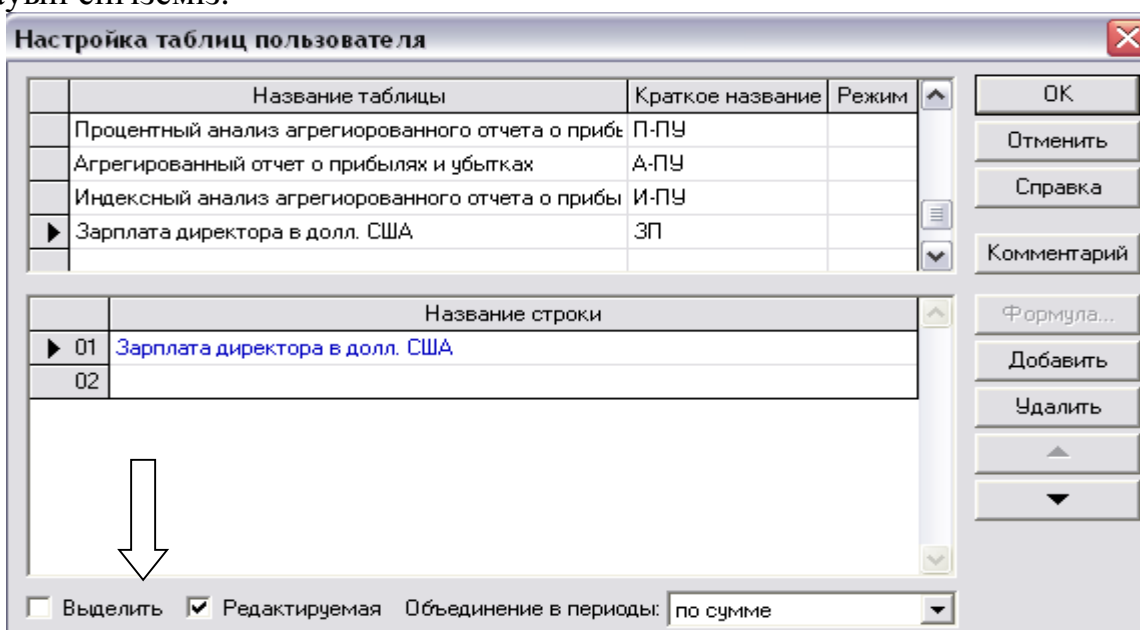
7.4 Бағыттауышпен бағанды белгілейміз. «Формула» кнопкасын басу арқылы «Формула» диалогына енеміз. Сол жағынан «Функцияны» басамыз.



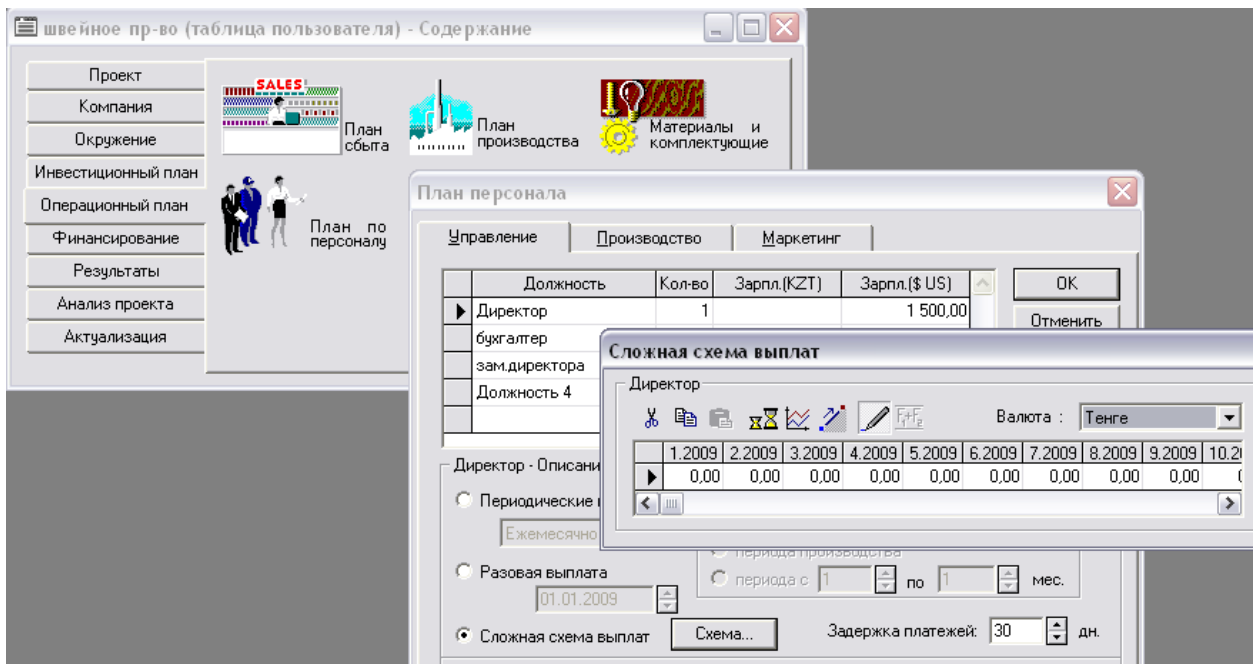
7.9 Шыққан нәтижесін графика жүзінде көреміз.



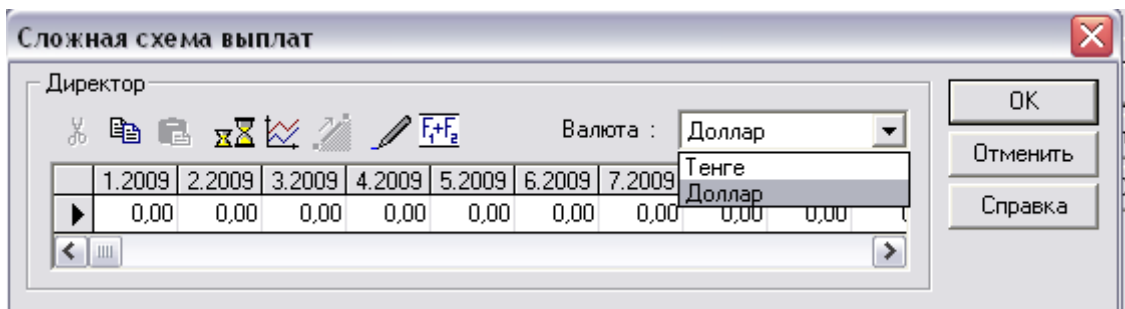
8. «Баптау» кнопкасын басып, диалогты ашып «Баптау кестесін қолдану» бағыттауышпен белгілеп «Директор жалақысы долл\АҚШ», «Редактируемая» жалауын енгіземіз.



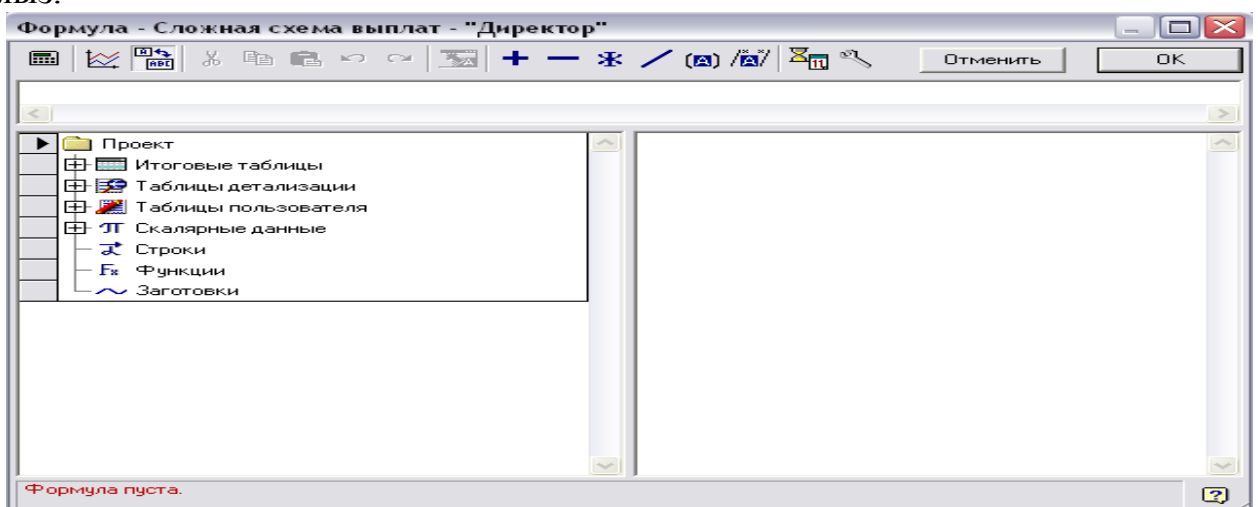
8.1 «Операциялық жобаның» модулінде, диалогты ашып «Персонал 4жобасын» бағыттауышпен жолды белгілейміз, «Директор», опциясын таңдаймыз «Төлемдердің қиын сызбадары» кнопкасын басамыз.



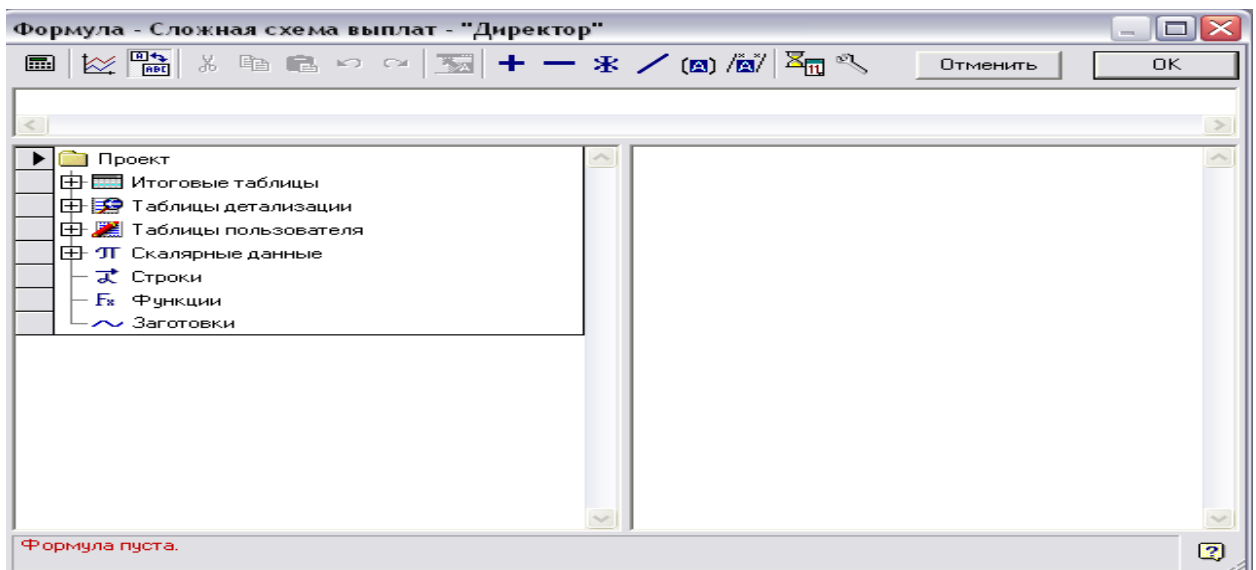
8.2 «Төлемдердің қиын сызбасы» диалогында пиктограмманы басамыз, шыққан Валюта : Тенге «Валюта» терезесінен доллар ды таңдаймыз.



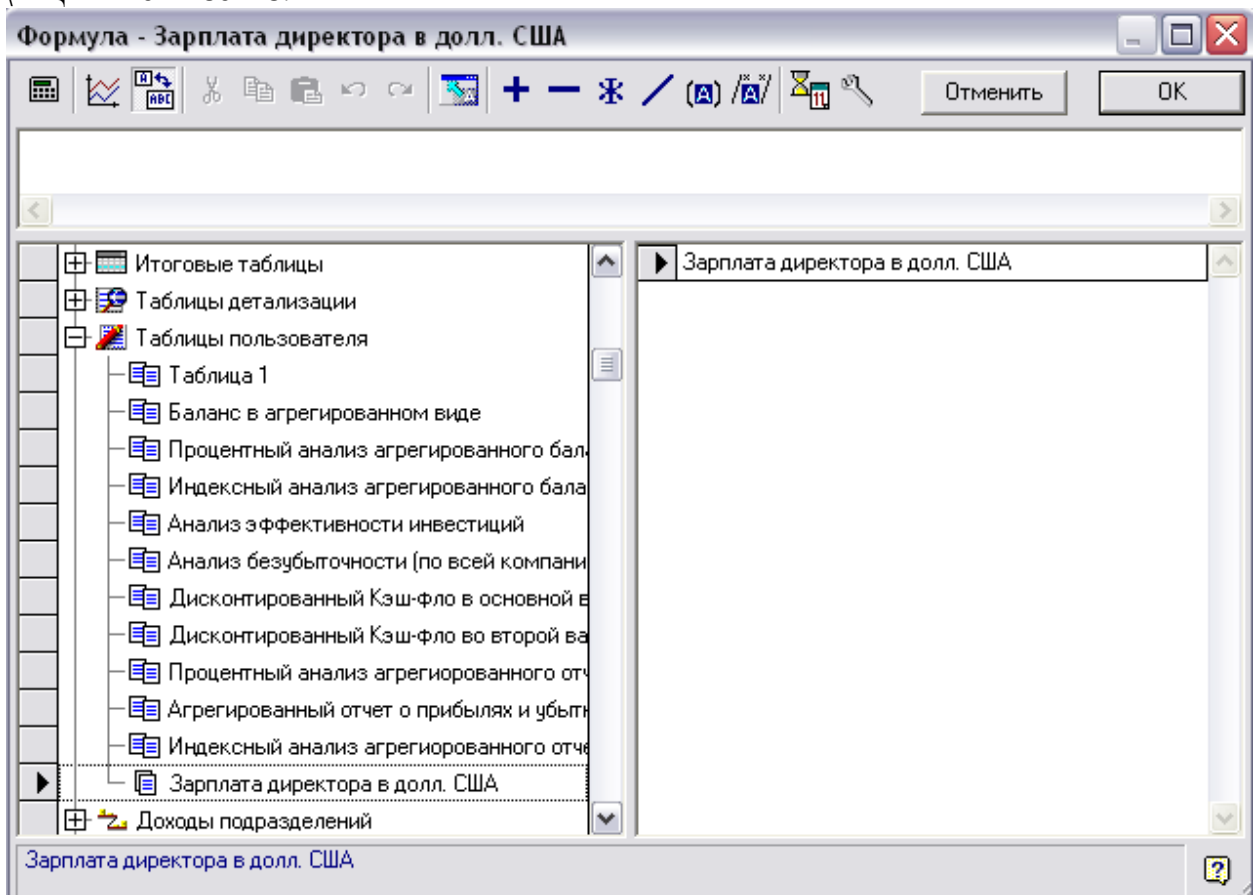
8.3 Пиктограмманы басамыз $F_1 + F_2$. «Төлемдердің қиын сызбасы» диалогты ашамыз.



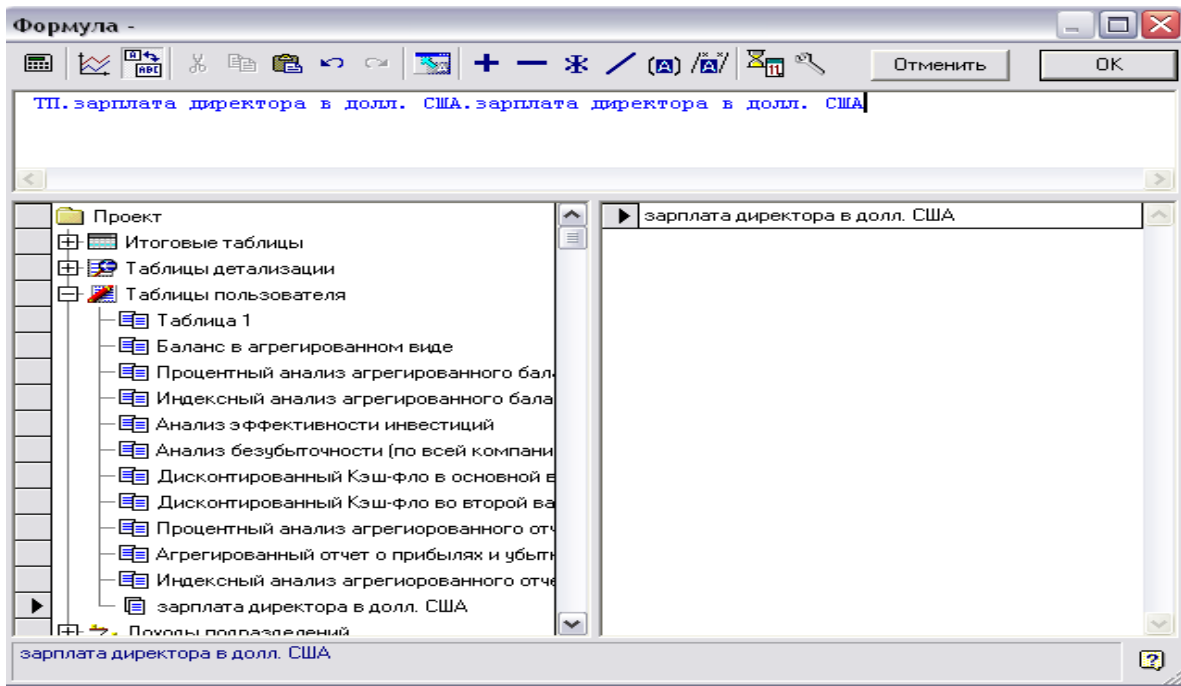
8.4 Сол жақтағы диалогтан «Пайдаланушы кестесі» опциясын таңдаймыз.



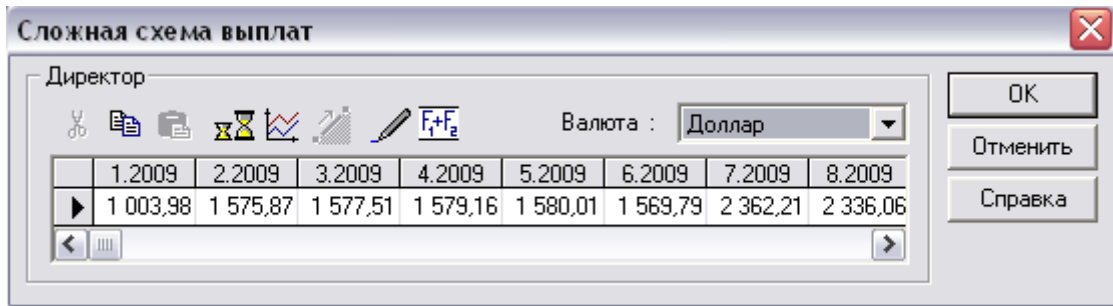
8.5 Сол жақтағы диалогтан таңдалған кесте пайдаланушысын «Директор жалақысы долл\АҚШ» белгілеп, Оң жақтағы жолға «Директор жалақысы долл\АҚШ» енгіземіз.



«Директор жалақысы долл\АҚШ»екі рет белгілеп, жол формуласына енгіземіз.



«OK» кнопкасын басамыз.



Осылай директордың жалақысын таза пайда негізінен анықтаймыз.

СӨЗДІК

Активтік операциялар — бұл банктердің табыс алу және өзінің өтімділігін қамтамасыз ету мақсатында иелігінде бар ресурстарды орналастыруды жүзеге асыратын операциялар.

Аккредитив — бұл сатып алушының тапсырмасы бойынша сатып алушының (аккредитив ашушының) банкісінің жабдықтаушының банкісіне аккредитивте көрсетілген құжаттарды жабдықтаушы бергеннен соң және аккредитивтің басқа да шарттарын орындаған жағдайда төлемді төлеуге берген шартты ақшалай міндеттемесі.

Акция — бұл акционерлік қоғамның жарғылық капиталына үлес қосқандығын куәландыратын және басқару ісіне қатысуға құқық беретін, сондай-ақ иесіне табыс әкелетін бағалы қағаз.

Ақша — барлық тауарлардың құнын өлшейтін, жалпыға балама айрықша тауар.

Ақша айналысы — шаруашылықтағы тауарларды өткізуге, сондай-ақ тауарлы емес төлемдерді және есеп айырысуларды жүзеге асыруға қызмет ететін қолмақол және қолмақолсыз ақша формаларындағы ақшаның қозғалысы.

Ақша бірлігі — барлық тауарлардың бағаларын бейнелеуге қызмет ететін, заңды түрде бекітілген ақша белгісі.

Ақша-несие саясаты — бұл айналыстағы ақша массасын, несие көлемін, сыйақы (мүдделендіру) мөлшерлемесін өзгертуге жалпы банк жүйесінің қызметін реттеуге бағытталған шаралар жиынтығы.

Ақша массасы — жеке тұлғаларға, кәсіпорындарға және мемлекетке тиісті және шаруашылық айналымына қызмет ететін сатып алу және төлем құралдарының жиынтық көлемі.

Ақша базасы — бұл міндеттемелерге жататын резервтік және бастапқы ақшалар.

Ақша реформасы — ұлттық Ақша бірлігін тұрақтандыруға, елдің ақша жүйесін қалпына келтіруге және нығайтуға бағытталған ақша айналысында мемлекет тарапынан жүзеге асатын түрлендірулер.

Ақша жүйесі — бұл тарихи түрде қалыптасқан және ұлттық заңдылықтармен бекітілген, ақша айналысын ұйымдастыру формасы.

Ақша рыноғы — қысқа мерзімді депозиттік қарыздық операциялар жүзеге асырылатын қарыз капиталдар рыногының бір бөлігі, ақшалай қаражаттарды сатып алу-сату нарығы.

Ақша мультипликаторы — Ақша-несие жүйесіндегі салымдарды ұлғайту немесе қысқарту нәтижесінде қанша мөлшерде ақша ұсынысының көбеюін немесе азаюын көрсететін сандық коэффициент және оның шамасы Ақша-несие жүйесінде пайдаланылатын резервтеу нормасына кері пропорционал болып келеді.

Ақша механизмі — ақша жиынындағы өзгерістер арқылы экономикаға ықпал ету тәсілі.

Аудармалы вексель (тратта) — вексельде көрсетілген соманы білгілі бір уақытта алғашқы вексельді ұстаушыға (ремитентке) төлеу туралы үшінші бір тұлғаға (трассатқа) вексель берушінің (трассанттың) еш нәрсемен негізделмеген ұсынысын (бұйрығы) сипаттайтын вексель.

Банк — бұл банктік қызметті жүзеге асыруға құқылы коммерциялық ұйым болып табылатын заңды тұлға.

Банктік несие — бұл банктік мекемелерден қарыз алушыларға ақшалай түрде берілетін несие.

Банк құпиясы — банк клиенттерінің шоттары мен салымдары және банктің жасаған операциялары туралы айтуға болмайтын ақпараттар.

Банктік консорциум — бірлесіп несиелік операцияны жүргізуге және қарыз алушының төлем қабілетсіздігінен туындайтын шығынды азайту мақсатында уақытша біршама банктер арқылы ұйымдастырылған банктер тобы.

Банкнота — орталық банктің айналысқа шығарған әр түрлі номиналдағы ақша бірліктері.

Банктің меншікті қаражаттары — банктің экономикалық дербестігін және қызмет ету тұрақтылығын қамтамасыз ететін әр түрлі қорлар (капиталдар) мен бөлінбеген пайдасы.

Банкаралық несие — бұл коммерциялық банктердің бір-біріне беретін несиелері.

Биметаллизм — жалпыға бірдей балама рөлі екі бағалы металға (алтын мен күміске) негізделген ақша жүйесі.

Бөлінбеген пайда — акциялар бойынша дивидендті төлегеннен кейін және резервтік қорға аударғаннан қалған пайданың бөлігі.

Валюталық жүйе — ұлттық заңдылықтармен немесе мемлекетаралық келісімшарттармен бекітілетін валюталық қатынастарды ұйымдастыру және реттеу формасы.

Валюталық нарық — бұл шетел валюталары мен шетел валютасындағы бағалы қағаздарды сату және сатып алу операциялары жүзеге асырылатын арнайы орталық.

Валюталық интервенция — ұлттық валюталық бағамына әсер ету мақсатында орталық банктің шетел валютасын сату және сатып алу жолымен валюталық нарықтағы операцияларға араласуы.

Валюта — бұл біріншіден, сол елдің ақша бірлігі; екіншіден, шетел мемлекеттерінің ақша белгілері; үшіншіден, халықаралық есептесу бірліктері және төлем құралы (СДР, еуро).

Валюталық бағам — бір елдің ақша бірлігінің екінші бір елдің ақша бірлігіне қатысты бейнеленетін бағасы.

Валюталық паритет — валюталық бағамның негізі болып табылатын заңды тәртіпте белгіленетін екі валюта арасындағы шекті қатынас.

Валюталық саясат — бұл елдің ағымдық және стратегиялық мақсаттарына сәйкес халықаралық валюталық және басқа экономикалық қатынастар аумағында жүзеге асырылатын шаралар жиынтығы.

Валюталық резервтерді диверсификациялау — бұл халықаралық есеп айырысуларды қамтамасыз ету, валюталық интервенция жүргізу және валюталық шығындардан сақтау мақсатында әр түрлі валюталарды қосу жолымен валюталық резервтердің құрылымын реттеуге бағытталған мемлекеттің және банктердің саясаты.

Валюталық шектеу — резиденттер мен бейрезиденттердің, валюталар және басқа валюталық құндылықтармен жасалатын операцияларын заңды түрде немесе әкімшілік түрде тыйым салу.

Валюта биржасы — шетел валютасымен валюталық операцияларды жүзеге асыратын, сұраныс пен ұсыныс негізінде ұлттық валютаға қатысты шетел валюталарының ағымдағы бағамын белгілейтін ұйым.

Вексель — белгілі бір соманы алдын ала келісілген мерзімде және белгіленген жерде төлейтіндігі туралы борышқордың қарыздық міндеттемесі.

Вексель дисконты — 1) қызмет ету мерзімі аяқталғанға дейін вексельді номиналдан төменгі бағамен сатып алу; 2) вексельдерді есепке алу барысында банктердің алатын есепке алу пайызы.

Делистинг — құнды қағаздарды олардың қамтамасыз ету деңгейінің төмендігі анықталғаннан кейін қор биржасындағы сауда-саттық тізімінен шығарып тастау.

Демонетизация — несиелік ақшалардың, банк билеттерінің (банкнота), қолмақолсыз ақшалардың, чектердің кеңірек қолданылуына байланысты ақша құралы ретінде бағалы металдарды, соның ішінде, алтын мен күмісті пайдалануды қысқарту, яғни олардың ақша қызметтерін атқармауы.

Дефляция — инфляцияның қарқынын төмендету және айналыстағы ақша массасының өсуін тежеу мақсатында айналыстағы ақша массасының бір бөлігін алу. Дефляция салықтарды ұлғайту, еңбекақының өсуін тежеу, мемлекеттік бюджет шығыстарын қысқарту жолымен, мемлекеттің бағалы қағаздарын сатуды ұлғайту есебінен жүзеге асырылады.

Дивиденд — акционерлерге қолында бар акцияларының құндылықтарына қарай жыл сайын төлеп отыратын және акционерлер (акция иелері) арасында бөлінетін акционерлік қоғам пайдасының бір бөлігі.

Дисконт — қор биржасында сатылатын бағалы қағаздардың бағасы мен оның ағымдары биржалық бағамының арасындағы айырма.

Дүниежүзілік валюталық жүйе — бұл халықаралық несиесіз институттары мен валюталық құралдардың қызмет етуін қамтамасыз ететін халықаралық келісімшарттар мен мемлекетаралық құқықтың нормалар кешені.

Девальвация — ұлттық валюталық бағамының шетел валюталарына қатысы бойынша төмендеуі.

Дисконттық (есепке алу) саясаты — бір жағынан, валюталық бағам мен төлем балансын реттеуге, екіншіден, ішкі несиелер динамикасын, ақша массасын, бағаны, жиынтық сұранысты реттеуге бағытталатын орталық банктің есепке алу мөлшерін өзгертуі.

Девиздік саясат — мемлекеттік ұйымдардың немесе орталық банктің шетел валюталық сату және сатып алу жолымен ұлттық валюта бағамына әсер ету әдісі.

Депозит — бұл клиенттердің (жеке және заңды тұлғалардың) банктегі белгілі бір шотқа салған және өздері пайдалана алатын қаражаттары.

Депозиттік емес тартылған қаражаттар — бұл банктің қарыз түрінде немесе өз меншікті қаражаттарын сату жолымен тарататын қаражаттары.

Дефляциялық саясат — бұл ақша және несие механизмі арқылы ақшаға деген сұранысты шектеуді, салық механизмін қолдану арқылы мемлекеттік шығыстарды азайту, несие үшін пайыз мөлшерін жоғарлату, ақша массасын шектеу әдістерінің жиынтығы.

Дебеттік (төлем) карточка — банкте арнайы карточкалық қаражаты бар, клиент арасындағы келісімшартқа сәйкес шоттағы қаражатты пайдалануға, банкомат арқылы қолмақол ақша алуға, сондай-ақ тауарлар мен қызметтер үшін төлеуге арналған төлем құралы.

Домицилиант — вексельде көрсетілген төлемді жүзеге асыратын, вексельге делдал ретінде қатысатын банк.

Депозиттік сертификат — бұл салым иесіне белгілі мерзім өткен соң, тиісті қаражатты және оған есептелетін пайызды алуға құқық беретін және оның шотындағы ақшалай қаражатының барлығын куәландыратын эмитент банктің жазбаша куәлігі.

Еркін өзгермелі бағам — бұл валюталық нарықтағы сұраныс пен ұсыныс негізінде белгіленетін нарықтық бағамды білдіреді.

Есеп айырысу балансы — елдің шетелге қатысты талаптары мен міндеттемелері.

Еуропа валюталық жүйесі — Еуропа қауымдастығына кіретін бірқатар елдермен қабылданған, елдер арасындағы экономикалық қатынастарды жеңілдететін, олардың экономикаларының бірігуін ынталандыратын, валюталарының тұрақтануына ықпал ететін валюталық қатынастар мен валюталар айырбасын ұйымдастырудың нысаны.

Жай вексель (соло) — вексельді ұстаушыға вексельде көрсетілген соманы белгілі бір уақытта немесе талап етуге байланысты төлеу туралы вексель берушінің еш нәрсемен негізделмеген міндеттемесін сипаттайтын вексель.

Жинақ кассасы — жинақ салымдары түрінде халықтың ақшалай қаражаттарын тартатын және оларға пайыз төлейтін несиелік мекеме.

Инфляция — бұл бағаның өсуінен, тауарлар тапшылығынан және тауарлар мен қызметтер сапасының төмендеуінен туындайтын ақшаның құнсыздануы, сондай-ақ оның сатып алу қабілетінің төмендеуі.

Индексациялау — ақшаның құнсыздануы, инфляцияның нәтижесінде болған зиянның орнын толтыру әдісі.

Ипотекалық несие — бұл қозғалмайтын мүліктерді (тұрғын үйді, өндіріс ғимараттарын, жерді және т. с. с.) кепілге алып, ұзақ мерзімге берілетін несие.

Инкассалық өкім — заң актілерінде көзделген жағдайда ақшаны жәнелтушінің келісімінсіз, оның банктік шотынан ақшаны алу үшін пайдаланылатын төлем құжаты.

Инкассо — банк клиенттің тапсырмасы бойынша төлеушіден төлемді немесе төлемге беретін келісімді алуға міндеттеме алатын банктік операцияның түрі.

Көпілденген чек — чек берушінің банкіндегі шотындағы қаражаттың көлеміне байланыссыз чекте көрсетілген соманы төлеуге қызмет көрсетуші банктің беретін кепілін көрсететін чек.

Көпілдендірілмеген чек — чек беруші банктің кепілдігі керсетілмеген чек.

Корреспонденттік шот — бұл коммерциялық банктердің өзара есеп айырысуларды жүргізуге арналған елдің орталық банкінде және банктердің бір-бірінде ашатын шоты.

Коммерциялық несие — бұл қарыз берушінің қарыз алушыға қарызға берген тауары.

Коммерциялық банк — бұл ерекше өнім шығарумен айналысатын кәсіпорын немесе қолмақол және қолмақолсыз ақшада төлем айналысын реттеуді жүзеге асыратын ақша-несие институты.

Құмәнді несиелер — қайтарылу уақыты кешіктірілген, мерзімі ұзартылған және банк үшін тәуекел туғызатын несиелер.

Күндізгі заем — банктік жұмыс күні ішінде банктердің Ұлттық банкте ашқан корреспонденттік шотында уақытша қаражат жоқтығына немесе жетіспеуіне байланысты ақшалай аударымдар мен төлемдер жасау мақсатында берілетін несие.

Кроссбағам — бұл үшінші валютаға байланысты анықталатын екі валютаның шекті қатынасы.

Кредиттік карточка — оның эмитенті мен карточка иесі арасындары келісімшартқа сәйкес, несиелік көлемінде тауарлар мен қызметтер үшін төлемді жасауға не қолмақол ақша алуға арналған карточка.

Куәландырылған чектер — бұл банктің шоттағы қаражаттың барлығын чектер арқылы куәландыруы.

Қағаз ақшалар — бюджет тапшылығын жабу мақсатында шығарылатын және металға ауыстырылмайтын, сондай-ақ мемлекет белгілеген өзіндік номиналы бар құнның белгілері.

Қаржылық (банктік) вексель — белгілі бір ақша сомасын қарызға беруден туындайтын қарыздың міндеттеме.

Қаржы лизингі — бұл уақытша пайдалануға берген лизинг затының мерзімі ішінде өзінің толық амортизациялық құнын төлеп шығуымен немесе өзін-өзі өтеуімен байланысты ұзақ мерзімді лизинг.

Қазыналық вексель — бұл мемлекеттік бюджет тапшылығын жабу мақсатында шығарылған, оның қарыздық міндеттемесі.

Қолмақолсыз ақшалар — чектер, пластикалық карточкалар электрондың аударымдар кемегімен пайдаланылатын клиенттердің шоттардағы сақтаған ақшалары (депозиттер).

Қолмақолсыз ақшалармен есеп айырысу — бұл ақшалай қаражаттарды төлеушілер мен алушылардың шоттарына байланысты жазбаша түрде жасалатын ақшалай есеп айырысулар.

Ломбардтар — бұл жылжитын мүліктерді (өтімді активтерді) кепілге ала отырып, қысқа мерзімге ссудалар беретін несиелік мекеме.

Ломбардтық несие — тез іске асатын бағалы заттарды немесе бағалы қағаздарды кепілге алып берілетін несие.

Лизинг — бұл лизинг берушінің (жалға берушінің) өзіне тиесілі құралжабдықтарды, машиналарды, ЭЕМ, ұйымдастыру техникаларын, өндіріске, саудасаттыққа және қоймаға арналған құрылғыларды лизинг алушыға (жалгерге) лизингтік төлем төлеу шартымен, белгіленген мерзімге пайдалануға беруін қарастыратын жалға беру шарты.

Маусымдық несие — жабдықтаушының қаржыландыру уақыты мен түсімді алу мерзімі арасындағы уақыт бойынша алшақтықты жабуға арналған несие.

Монометаллизм — бұл барлығына бірдей балама және ақша айналысының негізі болып бір ғана металл (алтын немесе күміс) қызмет ететін ақша жүйесі.

Мемлекеттік даму банкі — бұл банк экономиканың маңызды салаларында тиімді инвестициялық жобаларды ұзақ мерзімді несиелеуді жүзеге асыруға бағытталған үкіметтің қаржы несие институты.

Мерзімді депозит — белгілі мерзімі бар және тұрақты пайыз төленетін, сол сияқты алдын ала алуға шек қойылатын салым.

Микрокредиттік ұйымдар — бұл микрокредит берумен айналысатын ұйымдар.

Несие — бұл пайыз төлеу және қайтару шартында уақытша пайдалануға (қарызға) берілетін ссудалық капитал қозғалысы.

Несиелік ақшалар — тауар өндірісінің дамуымен, яғни тауарларды сатып алу және сатудың уақытын кешіктіріп төлеуге (несиеге) берілуімен байланысты пайда болған ақшалар.

Несие жүйесі — жалпы банктердің (ұлттық және коммерциялық) және банктік операциялардың жекелеген түрлерін жүзеге асыратын банктік емес мекемелердің жиынтығы.

Несиелік одақтар — бұл белгілі бір жеке тұлғалардан немесе ұсақ несиелік мекемелерден ұйымдастырылатын несиелік кооперативтер.

Несиелік серіктестік — бұл оның қатысушыларының бос ақшалай қаражаттарын жұмылдыру жолымен қаржылық көмек көрсету барысындағы қажеттіліктерін қанағаттандыру мақсатында заңды және жеке тұлғалардың, ерікті түрде бірігуінің нәтижесінде құрылған, банк болып табылмайтын және ҚР Ұлттық банкінің лицензиясы негізінде жекелеген банк операцияларын жүзеге асыратын заңды тұлға.

Овернайт — банктердің Ұлттық банктегі корреспонденттік шотында дебеттік қалдықтың пайда болуына байланысты бір түнге берілетін несие.

Облигация — оның иесінің ақшалай қаражат салғандығын куәландыратын және эмитенттің осы қаражат сомасы (номиналдық құны) мен пайызды қайтарып беру туралы міндетемесін растайтын бағалы қағаз.

Овердрафт несиесі — клиенттің шотынан қаражатты шегеру, дебеттік қалдық бойынша берілетін қысқа мерзімді несие.

Овернайт несиесі — өтімділікті қолдау мақсатында бір түнге берілетін банкаралық несиенің түрі.

Онқольдық несие — кредитордың алғашқы талабы бойынша өтелетін қысқа мерзімді несие.

Пассивтік операциялар — бұл несиелік және активтік операцияларды жүзеге асыруға арналған банктің өз ресурсын құру операциялары.

Пайыз тәуекелі — берілген несиелерге байланысты пайыз мөлшерлемелерінен тартылған қаражаттар бойынша төленетін пайыз мөлшерлемелерінің артып кетуі нәтижесінде коммерциялық банктер, несиелік мекемелер және инвестициялық ұйымдар қызметі процесіндегі зияндардың пайда болу қаупі.

Рамбурстық несие — шикізаттарды ішке алып кіру және жартылай фабрикат және дайын өнімдерді сыртқа шығару тәжірибесінде пайдаланылатын несие.

Рестрикциялық ақша-несие саясаты — екінші деңгейлі банктердің несиелік операциялар көлемін шектеуге және қатаң шарт белгілеуге, сондай-ақ сыйақы мөлшерлемесінің деңгейін арттыруға бағытталатын шаралар.

Ревальвация — ұлттық валюта бағамының шетел валюталарға қатынасы бойынша жоғарлауы.

Резервтік валюта — бұл басқа елдер үшін валюталық паритет пен валюталық бағамды анықтауда негіз ретінде қызмет ететін және валюталар бағамын реттеу мақсатында валюталық интервенция жүргізуде пайдаланылатын халықаралық төлем және резерв құралы қызметін атқаратын, әлемнің алдыңғы қатарлы елдерінің еркін ауыстырылатын ұлттық валюталары.

Резервтік қор — банк қызметінде пайда болуы мүмкін зияндардың орнын жабу мақсатында құрылған ақшалай қаражаты.

Стандартты несие — қайтарылу уақыты жетпеген, бірақ қайтуында ешқандай күмән жоқ несиелер.

Сенім несиесі — банктің сеніміне кірген, төлем қабілеті жоғары клиенттерге берілетін несие.

Талап етуіне дейінгі депозиттер — бұл салым иелерінің бастапқы талап етуіне байланысты әр түрлі құжаттар арқылы қолмақол ақшаларын алатын әр түрлі шоттардағы қаражаттары.

Төлем балансы — бұл халықтың белгілі бір уақыт ішінде шетелге шығарғандарынан түскен түсімдері мен сырттан әкелінген тауарлары мен қызметтер үшін төленген төлемдер арасындағы шекті қатынасы.

Тіркемелі бағам — Ұлттық банктің ұлттық валютаның шетел валютасына қатысты айырбас бағамын анықтауда валюталық нарықтағы сұраныс пен ұсынысқа араласуы нәтижесінде анықталатын бағам.

Телеграфтық инкассо — жабдықтаушының тауар құжаттарын инкассоға қабылдағаны туралы жабдықтаушы банкісінің жіберген телеграммасына қарсы сатып алушының төлемі жасалатын инкассоның ерекше нысаны.

Тұтыну несиесі — бұл жеке тұлғаларға тұтыну тауарларын сатып алу үшін және тұрмыстық қызметтерді өтеуге берілетін несие.

Тұрғын үй құрылыс банкі — бұл тұрғын үй құрылысын коммерциялық құрылысшылар арқылы несиелеуге, халық үшін құрылыс жинақ шоттарын қалыптастыру және ипотекалық несиелеу жүйесін құру мақсатында құрылған банк.

Төлем тапсырмасы — ақшаны аударушының (төлеушінің) аталған тапсырмада көрсетілген ақша сомасын бенефициарға аудару туралы қызмет көрсетуші банкке берген тапсырмасы.

Төлем талап-тапсырмасы — бенефициардың төлеушіге оған қызмет көрсетуші банкке бағытталған, жөнелтілген өнім, атқарылған жұмыстар және көрсетілген қызмет құнын жіберілген есеп айырысу құжаттары негізінде төлеу талабы.

Толық құнды ақша- номиналдық құны оны дайындауға кеткен нақты құнымен сәйкес келетін ақшалар.

Толық құнсыз ақша — номиналдық құны нақты құнынан, яғни олардың өндірісіне кеткен қоғамдық еңбектен жоғары болып келетін ақшалар.

Үмітсіз несиелер — қайтару уақыты кешіктірілген, мерзімі өткен ссудалар шотына жазылған несиелер.

Ұлттық валюталық жүйе — халықаралық төлем айналымын жүзеге асыратын, ұдайы өндіріс процесіне қажетті валюталық ресурсты құрайтын және оны пайдалануға көмектесетін экономикалық қатынастар жиынтығы.

Ұлттық банк — бұл ақшалай резервтерді құрайтын, оған қоса меншікті алтын валюта резервтерден, басқа да материалдық бағалықтардан тұратын мүліктерге ие болып табылатын заңды тұлға.

Факторинг операциясы — жабдықтаушының (банк клиентінің) жабдыктаран тауары мен көрсеткен қызметтері үшін төленбеген төлем құжаттарын (шотфактурасын) банкке сатумен байланысты комиссиялық-делдалдық операция.

Форфейтинг операциясы — форфейтордың, яғни коммерциялық банктің немесе арнайы компанияның экспортерға төлеуге тиісті импортердің төлем құжатын сатып алуы.

Форсмажор жағдайы — экономикалық келісімшарттарға қатысушылардың әр түрлі төтенше жағдайларға (өрт, жер сілкінісі, су тасқыны және т. б.) байланысты міндеттемелерді орындай алмауы.

Экспортты-импорттық банк (Эксимбанк) — даму және ғылыми ұйымдардың экспортын қаржыландыру үшін, экспорттық несиелер мен инвестицияларға кепілдеме беретін банк.

Электрондық ақшалар — компьютер торабының, ақпараттарды автоматты түрде өңдеу құралдарын қолданатын байланыс жүйелері арқылы жүзеге асыратын банктер және олардың клиенттері, сатушылар мен сатып алушылар арасындағы төлемдер жиынтығы.

Экспансиондық ақша-несие саясаты — несие беру көлемін кеңейтумен, айналыстағы ақшамассасының өсуіне бақылаудың әлсіздігімен және сыйақы мөлшерлемесінің төмендеуімен байланысты шаралар.

Чек — ағымдағы шот иесінің чекті ұстаушыға белгілі бір ақшалай соманы төлеу туралы немесе басқа ағымдық шотқа аудару туралы өзінің банкісіне берген жазбаша бұйрығы.

«БИЗНЕС-ЖОСПАРЛАУ» пәнінен өзін-өзі тексеру тест сұрақтары

1. Бизнес-жоспар – бұл:

- О) инвестициялық жобаны жүзеге асыратын кәсіпорынның әрекеттер жоспары
- О) кәсіпорынның қаржылық жағдайы туралы есеп
- О) жоба бойынша түсімдер мен шығындарды салыстыруға бағытталған шаралардың кешені
- О) инвестициялық жобаны жүзеге асыру туралы есеп
- О) жасалған жұмыс туралы кәсіпорынның есебі

2. Бизнес жоспар термині біздің тәжірибеміздегі қай жылы қолданыла бастады?

- О) 1990 ж басында
- О) 1983 ж ортасында
- О) 1991 ж аяғында
- О) 1985 ж басында
- О) 1986 ж ортасында

3. «Бизнес» сөзі ағылшыннан аударғанда қандай мағынаны береді?

- О) кәсіпкерлік-іскерлік
- О) акша айырысу
- О) тауарларды өндіру
- О) қарыз капиталы
- О) нарықты талдау

4. Бизнес құрылымын анықта?

- О) барлығы дұрыс
- О) алғашқы өндіріс
- О) екінші ретті өндіріс
- О) үшінші ретті өндіріс
- О) барлығы дұрыс емес

5. Бизнес жоспардың негізін қалаушы?

- О) Хоскинг
- О) З.Фрейд
- О) А.Маслоу
- О) Т.Левитт
- О) И.Ансофф

6. Бизнес жоспардың мазмұнын анықта

- О) Кешенді және жүйелі
- О) Материалдық өндіріс
- О) Нарықты талдау
- О) Жобаны іске асыру
- О) Функционалды стратегияны әзірлеу

7. Кәсіпкерлік қай жүйенің элементі?

- О) Бизнес
- О) Маркетинг
- О) Менеджмент
- О) Қаржы
- О) Барлығы дұрыс

8. Кәсіпкерлік бизнестің негізгі компоненттерін бөліп көрсет

- О) Барлығы дұрыс
- О) Өнім өндірісі
- О) Коммерция (сауда)
- О) Коммерциялық делдалдық
- О) Дұрыс жауабы жоқ

9. Барлық қызметті бизнеспен шатастыруға болмайды. "...Өнімді ол заң жолымен жоюға келмейтін ұрлықтың әдепті түрін ғана танытады" деп айтқан кім?

- О) Г.Форд
- О) З.Фрейд
- О) М.Портер
- О) А.Маслоу
- О) Хоскинг

10. Өндірілетін тауарға қызметке деген сұранысын анықтау үшін сұраққа жауап алу керек?

- О) Барлығы дұрыс
- О) Нені сатамын?
- О) Қалай сатамын?
- О) Неліктен тұтынушы сатып алады
- О) дұрыс жауабы жоқ

11. Бизнестің стратегиялық мақсатын анықта

- О) Әр түрлі мәмлени жүзеге асыру процессінде пайданы ең көп шамаға жеткізу
- О) Заңмен қорғалтындықтан
- О) Монополізмді шектеп бәсекелестікті одан әрі дамыту
- О) Меншіктің аман сақталуына кепілдік болуы керек
- О) Мақсаттың болуы

12. Бизнес жоспар бұл -

- О) Компанияның алға қойған мақсаты мен міндеті
- О) Экономикалық көрсеткіштерді көрсететін құжат
- О) Бәсекелестік жағдайды анықтау
- О) Проектінің даму жолы
- О) Менеджерлердің атқаратын жұмысы

13. Бизнестік жоспар негізінен инвестициялық проектiнiң қатысушыларының қанша категорияларына бағытталған?

- О) 3

- O) 1
- O) 4
- O) 5
- O) 6

14. Бизнес жоспардың негізгі мақсаты

- O) Өнімді өткізу нарығы немесе қызмет көрсету нарығы зерттеу арқылы оның сандық және сапалық көрінісін талдау
- O) Ақпаратты бағалау әдістері
- O) Саладағы басты бәсекелестік күштерді анықтау және бәсекелестік стратегиясының негізгі варианттарын қалыптастыру
- O) Әрбір бөлімше үшін функционалды стратегияларды әзірлеу
- O) Дұрыс жауабы жоқ

15. Нарықты талдау неше кезеңнен тұрады?

- O) 4
- O) 3
- O) 2
- O) 1
- O) 8

16. Бизнес жоспардың құрылымының неше түрі бар?

- O) 12
- O) 9
- O) 4
- O) 10
- O) 5

17. Бизнес жоспардың мәні неде?

- O) Кәсіпкерлікпен іскерлікте
- O) Объектіде және субъектіде
- O) Әлсіз және күшті
- O) Бағасы мен сапасында
- O) Барлығы дұрыс

18. Кәсіпкерлік қызметінің маңызды белгісі

- O) Барлығы дұрыс
- O) Тәуекелді
- O) Пайданы жүйелі алуға болатындығы
- O) Шаруашылық жүргізуші субъектілердің кәсіби қызметі
- O) Нарықтық экономика субъектілерінің дербестігі

19. Бизнес субъектілеріне нелер жатады?

- O) Аталғандардың барлығы дұрыс
- O) Кәсіпкерлердің ұжымдары мен кәсіпкерлік ассоциациялары
- O) Мемлекеттік құрылымдар
- O) Бағаны белгілеу
- O) Тауар ассортименті

20. Басқару саласы дегеніміз-.....?

- O) Бизнесстің барлық жүйелері мен оның элементтері белгілі бір ықпал мен іс-қимыл жасайды

- О) Тұтынуды арттыруды екінші жағынан ұсынысты кеңейтуді бір-біріне себепкер ету
- О) Кәсіпкелер бизнеске қарсы барлық азаматтар жүзеге асырады
- О) Қауіпсіздік жүйесін қамтамасыз ету
- О) Басқару ақпаратын табыстау

21. Бизнес жоспардың негізгі мақсаты

- О) Өнімді өткізу нарығы немесе қызмет көрсету нарығы зерттеу арқылы оның сандық және сапалық көрінісін талдау
- О) Ақпаратты бағалау әдістері
- О) Саладағы басты бәсекелестік күштерді анықтау және бәсекелестік стратегиясының негізгі варианттарын қалыптастыру
- О) Әрбір бөлімше үшін функционалды стратегияларды әзірлеу
- О) Дұрыс жауабы жоқ

22. Нарықты талдау неше кезеңнен тұрады?

- О) 4
- О) 3
- О) 2
- О) 1
- О) 8

23. Үкімет бизнесі не арқылы реттеледі?

- О) Салық
- О) Тікелей қызмет көрсету
- О) Қарыз
- О) Ақпарат және кеңес беру
- О) Еңбек қатынастарын реттеу

24. Мемлекеттік бизнестің негізгі ресурстарын нелер құрайды?

- О) Құнды қағазды
- О) Ой еңбегінің өнімдері
- О) Ақпарат
- О) Өндіріс құралдары
- О) Барлығы дұрыс

25. Бизнес нысанасының неше түрі бар?

- О) 3
- О) 4
- О) 1
- О) 2
- О) 7

26. Бизнес идеяның қайнар көздеріне нелер жатады?

- О) Барлығы дұрыс
- О) Тұтынушылар
- О) Бәсекелестік өнімдер
- О) Маркетинг бөлімі
- О) Ғылыми зерттеулер

25. Маркетингтік зерттеудің неше әдісі бар?

- О) 6
- О) 2

- O) 5
- O) 3
- O) 4

26. Қазақстанда Бизнес жоспар қай жылы қалыптасты?

- O) 1990 ж
- O) 1991 ж
- O) 1998 ж
- O) 1993 ж
- O) 1995 ж

27. Кәсіпкерлік-іскерлік ағылшын тілінен аударғанда қандай мағына береді?

- O) Бизнес
- O) Маркетинг
- O) Менеджмент
- O) Қаржы
- O) Нарық

28. Ағылшын бизнес теоретигі Р.Контальян бизнесте қандай жүйені қалыптастырды?

- O) Кәсіпкерлік жүйені
- O) Маркетингтік жүйені
- O) Нарықтық жүйені
- O) Ақпараттық жүйені
- O) Бизнестік зерттеу жүйесін

29. Бизнесінің барлық жүйелері мен оның элементтері белгілі бір ықпал мен іс-қимыл қай салаға жатады?

- O) Басқару саласы
- O) Кәсіпкерлік сала
- O) маркетингтік сала
- O) қызметтік сала
- O) сауда-саттық

30. Кәсіпкерлердің ұжымдары мен кәсіпкерлік ассоциацияларына не жатады?

- O) бизнес субъектілері
- O) бизнес объектілері
- O) бизнестік қызмет
- O) сауда
- O) айырбас

31. Тұтынушылар, бәсекелестік өнімдер, маркетингтік бөлімі және ғылыми зерттеулердің тоғысатын жері?

- O) Бизнес идея
- O) Бизнесік сала
- O) Бизнес жүйесі
- O) Бәсеке
- O) Объект

32. Белгілі бір мақсатқа қол жеткізу үшін ортақ белгісіне қарай бөлуді не деп атаймыз?

- O) Тәуекелді жіктеу
- O) Бағалы қағаз
- O) Инвестиция

- салық
- Жоспар

33. Салық не арқылы реттеледі?

- Үкімет бизнесі арқылы реттеледі
- Тікелей қызмет көрсету арқылы реттеледі
- Қарыз беру арқылы реттеледі
- Ақпарат және кеңес беру арқылы реттеледі
- Еңбек қатынастарын реттеу арқылы реттеледі

34. Хоскинг қандай саланың негізін қалады?

- Бизнес жоспар
- Экономика
- Менеджмент
- Қаржы
- Маркетинг

35. Таурдың өзіндік құны өте жоғары ал, сұраныс ұсыныстан артық болғанда маркетинг тұжырымдамасының қайсысы қолданылады?

- маркетингтік тұжырымдама
- өткізу немесе сату тұжырымдамасы
- таурлық тұжырымдама
- өндірістік тұжырымдама
- әлеуметтік-этикалық тұжырымдама

36. Маркетингтің объектілерін ата:

- тек тауарлар
- тек қызметтер
- тек идеялар
- тек адамдар
- бәрі дұрыс

37. Маркетингтің негізгі принципі-

- тауарды өндірушіден тұтынушыға жеткізу
- көп көлемде өнім өткізу
- өндіріс пен өткізуді жоспарлау
- тұтынушылардың қажеттіліктерін қанағаттандыру
- берілген сұрақтарда дұрысы жоқ

38. Түпкі тұтынушы - бұл:

- мемлекеттік ұйым
- көтерме сауда мекемесі
- өнеркәсіптер
- адам немесе жанұя
- бөлшек сауда орындары

39. Фирма микроортасы факторларының қайсысы бақыланады?

- байланыс аудиториялары
- маркетингтік делдалдар
- жабдықтаушылар
- фирманың корпорациялық мәдениеті
- тұтынушылар

40. Тұтынушылардың психологиялық ерекшеліктерін зерттеуге мамандаған маркетинг бағыттары қалай аталады?

- О) бихевиоризм
- О) фрейдизм
- О) консьюмеризм
- О) А.Маслоу теориясы
- О) дұрыс жауабы жоқ

41. Жұмысшылар саны әсер етеді еңбек ақы шығынына?

- О) тікелей әсер етеді
- О) әсер етпейді
- О) мүмкін дәлелденбеген
- О) жұмыс түріне байланысты
- О) байланысты емес

42. Жұмысшыға еңбек ақы уақытында берілмейді қандай себептермен

- О) Еңбек ақы қаражаты жетіспейді
- О) Жұмыс берген орталық дұрыс жұмыс атқармайды
- О) Еңбек ақы қаражаты аз жұмысшылар көп
- О) Орталықтан шығын көп шығуда
- О) аталғандардың бәрі

43. Еңбек ақы шығынында алғаш ескеретіні?

- О) жұмысшылар саны
- О) жұмыс күші
- О) жұмыс уақыты
- О) жұмыс күні
- О) жұмыс бақыты

44. Басқару саласы дегеніміз-.....?

- О) Бизнесінің барлық жүйелері мен оның элементтері белгілі бір ықпал мен іс-қимыл жасайды
- О) тұтынуды арттыруды екінші жағынан ұсынысты кеңейтуді бір-біріне себепкер ету
- О) кәсіпкерлер бизнеске қарсы барлық азаматтар жүзеге асырады
- О) қауіпсіздік жүйесін қамтамасыз ету
- О) басқару ақпаратын табыстау

45. Үкімет бизнесі не арқылы реттеледі?

- О) Салық
- О) Тікелей қызмет көрсету
- О) қарыз
- О) Ақпарат және кеңес беру
- О) Еңбек қатынастарын реттеу

46. Мемлекеттік бизнестің негізгі ресурстарын нелер құрайды?

- О) құнды қағазды
- О) Ой еңбегінің өнімдері
- О) Ақпарат
- О) өндіріс құралдары
- О) Барлығы дұрыс

47. Кәсіпкерлік фирманы шектеудің негізгі сандық параметрін тап

- О) қызметкерлердің саны
- О) жеке фирмалар
- О) жоспардың орындалуын ұйымдастыру
- О) кәсіпорындардың бірлестігі
- О) фирманың филиалдары мен өкілдіктері

48. Кәсіпкер термині қай ғасырда қалыптаса бастады?

- О) XVIII
- О) XX
- О) IX
- О) XVI
- 5) XVII

49. Кәсіпкерлік жүйені сипаттаған алғашқы бизнес теоретигі

- О) Р.Контальян
- О) А.Файоль
- О) Н.П.Федоренко
- О) С.Бир
- О) Л.Клейн

50. Фирма алдында тұрған маркетингтік жағдайына байланысты деректер жиынтығын анықтау?

- О) маркетингтік стратегия
- О) жоспарлау
- О) маркетингтік зерттеу
- О) қадағалау
- О) стратегия түсінігі

51. Маркетингтік зерттеу тәуелділігіне байланысты неше түрге бөлінеді?

- О) 3
- О) 6
- О) 2
- О) 4
- О) 5

52. Нарықтың жеке элементерін зерттеу, маркетингтің қай зерттеу түріне жатады?

- О) тасымалдаушылық
- О) сипаттаушы
- О) жеткізуші
- О) барлаушы
- О) қадағалаушы

53. Барлаушы зерттеудің негізгі әдісі?

- О) сауалнама
- О) жоспар
- О) тәжірибе
- О) қадағалау
- О) жарнама

54. Маркетинг тұжырымдамалары неше түрге бөлінеді?

- О) 3

- O) 4
- O) 2
- O) 6
- O) 5

55. Маркетингтің дәлме дәл аудармасы қалай?

- O) нарықпен байланысты іс-әрекет
- O) маркет
- O) нарықтық зерттеу
- O) қозғалыс
- O) нарықтағы тепе теңдік

56. Маркетингтік зерттеу әдістері неше түрге бөлінеді?

- O) 5
- O) 3
- O) 7
- O) 4
- O) 2

57. Статистика базасы және басқада екінші ақпарат негізінде барлаушы ақпарат сияқты маркетингтік зерттеудің бір түрі?

- O) барлаушы зерттеу
- O) сипаттаушы зерттеу
- O) талдаушылық зерттеу
- O) тәжірибелік зерттеу
- O) қадағалау

58. Себеп салдар байланыстарды айқындайтын сыртқы ішкі ортаны салыстырмалы талдауын беретін зерттеудің түрі?

- O) сипаттаушы зерттеу
- O) барлаушы зерттеу
- O) талдаушылық зерттеу
- O) қадағалау
- O) сауалнама

59. Маркетинг зерттеудің объектілерсі?

- O) микро орта, макро орта
- O) макро орта, микро орта, маркетинг ортасы
- O) микро орта мен зерттеу объектісі
- O) тәжірибе, сауалнама
- O) жалпы шолу мен қадағалау

60. Шешімдердің анықсыздығын төмендету мақсатында, мәліметтерді талдау және оларды өңдеу, жинау болып табылатын не?

- O) маркетингтік стратегия
- O) маркетингтік зерттеу
- O) маркетинг түсінігі
- O) маркетинг ортасы
- O) макро орта

61. Маркетингтік зерттеудің негізгі бағыты нешеу?

- O) 8

- O) 3
- O) 5
- O) 6
- O) 9

62. Маркетинг зерттеудің негізі бағытына қайсысы жатады?

- O) нарықты зерттеу
- O) талдаушылық зерттеу
- O) сипаттаушы зерттеу
- O) қадағалау
- O) барлаушы зерттеу

63. Сиымдылық, сату динамикасы, нарық шектеулері және тәуекелдер маркетингтік зерттеудің қай түріне жатады?

- O) бағаны зерттеу
- O) зерттеу объектісі
- O) тұтынушыларды зерттеу
- O) нарықты зерттеу
- O) барлаушы зерттеу

64. Олардың позициясын, күшті және әлсіз жақтарын, қаржы мен еңбек потенциалын зерттеу қай зерттеуге жатады?

- O) нарық
- O) бәсекелестер
- O) тұтынушылар
- O) өткізу және жарнама
- O) тауар қозғалысы

65. Тұтынушылардың тауар сатып алуға сұранысын, мүмкіндіктерін анықтайтын зерттеу?

- O) бәсекелестер
- O) бағаны зерттеу
- O) нарық
- O) сипаттаушы зерттеу
- O) тұтынушыларды зерттеу

66. Делдалдар туралы мәлімет алатын зерттеу?

- O) фирмалық
- O) зерттеу объектілері
- O) бағаны зерттеу
- O) жарнама және өткізу
- O) талдаушылық

67. Сатушылар мен делдалдар, сату фирмалары мен әдістері, айналым шығындары тауарды тұтынушыға жеткізудің ең тиімді жолдары. Бұл қай маркетингтік зерттеуге жатады?

- O) тауар қозғалысы мен сатуларды зерттеу
- O) қадағалау
- O) зерттеу объектілері
- O) жалпы шолу
- O) нарықтық зерттеу

68. Тауар өткізілімнің «қалай? қашан? қандай құрылдар көмегімен?» ынталандыру керектігін анықтайтын зерттеу.

- О) өткізу мен жарнаманы ынталандыру
- О) тұтынушыларды зерттеу
- О) фирмалық құрылымдық зерттеу
- О) бәсекелестерді зерттеу
- О) нарықтық зерттеу

69. Жаңа тауарды тесттен өткізу, бұл қандай әдіс?

- О) тәжірибе
- О) сауалнама
- О) қадағалау
- О) жалпы шолу
- О) жарнама

70. Болашақтағы сату көлемін арттыру мақсатындағы бағдарлама неге негізделеді?

- О) Бизнес жоспарға
- О) өрдірістік жоспарға
- О) сату көлеміне
- О) жаңа технологияға
- О) кіріс пен шығысқа

71. Сату көлемін арттырудағы бағдарлама қай жылдан бастап қолға алына бастады?

- О) 2004
- О) 2000
- О) 2001
- О) 2002
- О) 2006

72. Халықаралық сауда бұл?

- О) Сатыпалушылар сатушыларжәне дельдалдар арасында болатын сату және сатып алу процесі
- О) Тек сатушылар мен дельдалдар арасындағы процес
- О) Сату және сатып алу процесі
- О) Сатушылар және сатыпалушылар арасындағы процес
- О) Халықаралық сауда процесі

73. Сыртқы саудалық сату және сатып алу мәсеелерін құқықтық реттеудің өзекті мәселесі?

- О) Сыртқы экономикалық байланыста болу
- О) Халықаралық байланыс
- О) Сыртқы халықаралық байланыста
- О) Елдің саясаты
- О) Сыртқы елдің саясаты

74. Қазіргі уақытта қарапайым сату және сатып алу көлемін арттыру негізінде қаыптасқан дәстүрлі тұжырым өзінің бастапқы мағынасын немен байаныстырады?

- О) Саудамен
- О) өнеркәсіппен
- О) маркетингпен
- О) бизнеспен
- О) технологиямен

75. Стратегиялық жоспар_

- О) тұрақты экономикалық дамуды қамтамасыз ететін маңызды фактор

- О) әлемдік шаруашылық жүйесі
- О) экономикалық өсім
- О) инвестицияның жоғары болуы
- О) жүйелі мақсат

76. Болашақтағы сату көлемін арттыру неге сүйенеді?

- О) сату стратегиясына
- О) бизнес жоспарға
- О) шетел компанияларына
- О) акционерерге
- О) мемекеттік өндіріске

77. Кадрлар саясатын іріктеу проблемасын ғылыми түрде алғаш негіздеген атақты ғалымдар кімдер?

- О) Парсонс Мюнстербург
- О) Шварц Серберс
- О) Тейлор Парслнс
- О) Шварц Парсонс
- О) Мюнстербург Серберс

78. Кадр саясаты аумағында арнайы жүйесін жасауға ерекше көңіл бөлген неміс ғалымы?

- О) Тейлор
- О) Шварц
- О) Парсонс
- О) Мюнстербург
- О) Гербер

79. Кадр саясатының мақсаты?

- О) Жұмыс күшін тарту .іріктеу
- О) Тәрбиеу оқыту
- О) Ғыымды зерттеу
- О) Жұмыс күшін төмендету
- О) Персоналды азайту

80. Тәуекелдің қанша категориясы бар?

- О) 2
- О) 4
- О) 5
- О) 6
- О) 3

81. Тәуекел категорияның түрлері?

- О) Тарихи және экономикалық
- О) Тарихи және табиғи
- О) Саяси және әлеуметтік
- О) Экоғиномикаық және табиғи
- О) Саяси табиғи

82. Тәуекелдің бөлінуі?

- О) Таза және спекулятивті
- О) Табиғи және таза
- О) Экологиялық және табиғи

- О) Саяси және спекулятивті
- О) Табиғи және спекулятивті

83. Тәуекелдің жүктеу жүйесі қаншаға бөлінеді?

- О) 2
- О) 3
- О) 4
- О) 5
- О) 6

84. Тәуекелдің қаржылық жүйе түрлері?

- О) Ақшаны сатып алу және инвестициялық
- О) Инфляция және иновация
- О) Валюта инфляция
- О) Инвестиция валюта
- О) Ақша сатып алу валюта

85. Қаржылық тәуекел қаншаға бөлінеді?

- О) 2
- О) 3
- О) 4
- О) 5
- О) 6

86. Тура қаржылық жағдайдың бөлінуі?

- О) Биржа, банкрот ,селектив
- О) пайыз, несие, биржа
- О) Биржа, банкрот, пайыз
- О) Биржа ,селектив
- О) Селектив, банкрот

87. Нарықтық тәуекел неге байланысты?

- О) Қаржылық нарықтың жағымсыз жаққа жылжуымен
- О) ставкалардың жағымсыз өзгерістерімен
- О) Капиталды дұрыс таңдаумен
- О) Сыртқы экономикалық операцияларды жүргізумен
- О) мамандану штатының тұрақсызданумен

88. Банкроттық тәуекелмен нарықтық тәуекелдің айырмашылығы?

- О) Капиталды салу, жоғалту нарықтың жағымсыз жаққа жыжуы
- О) Ваютаоық опрацияарды жүргізу
- О) Стакалардың жағымсыз өзгеруі
- О) Ұйым қызметкерлерінің қаржылық өзгерістері
- О) инвестицияның өсуі

89. Спекулятивті бөлінуі қанша?

- О) 1
- О) 2
- О) 3
- О) 4
- О) 5

90. «Тәуекел» түсінігі бұл ?

- шаруашылық іс әрекеті үрдісіндегі тәуекелді қаржылық қатынастарды бағалау
- капиталдың тәуекелді салымдары
- қоғам дамуындағы тәуекел
- экономикалық дамуға бағытталған мақсат
- барлық салымдардың

91. Тәуекелді төмендету бойынша шараларға жатпайды:

- тәуекелді есепке алу әдістерін анықтау
- тәуекелді жою
- тәуекелдің пайда болу ықтималдығын төмендету
- тәуекелдің пайда болудан залалдарды төмендету
- қаржыландыру үшін сыртқы көздерді тарту

92. Қаржы-экономикалық тәуекелдерге жатпайды:

- еңбекті төлеудің жеткіліксіз деңгейі
- сұраныстың тұрақсыздығы
- бәсекелестердің бағаларын төмендетуі
- салықтардың өсімі
- айналым қаражаттарының жеткіліксіздігі

93. Техникалық тәуекелдерге жатады:

- форс-мажорлық тәуекелдер
- шикізат және материалдар сапасының тұрақсыздығы
- технологияның жаңалығы мен сенімсіздігі
- құрал-жабдықтың тозуы
- резервтік қуаттылықтың жоқсыздығы

94. Анықталмағандық және тәуекелді есепке алудың субъективті әдісі келесі көрсеткішке негізделеді:

- сарапшылардың пікірі
- математикалық күтім
- дисперсия
- орташа квадраттық ауытқу
- ықтималдықтар теориясы

95. Анықталмағандық және тәуекелді есепке алудың объективті әдісі келесіні қосады:

- тәуекелдің белгілі нақты мөлшері
- берілген жағдайға өлшемдік коэффициенттерін белгілеу
- сарапшылар пікірі
- жағдайдың пайда болуының мүмкін варианттарын қарастыру
- 1-ге тең жиынтық коэффициентті қолдану

96. Форс-мажорлық тәуекелдерге жатады:

- елдегі саяси жағдаймен байланысты дағдарыс
- өтімділік тәуекелі
- пайыздық тәуекелдер
- өндірістік тәуекелдер
- өндіріс шығындарының ықтималдығы

97. Анықтама беріңіз. Инвестициялық тәуекел-

- нақты инвестициялық табыстың күтілетін шамадан ауытқу ықтималдығы

- пайда алу ықтималдығы
- залал шегу ықтималдығы
- әртүрлі факторлардың инвестицияландыруға әсері
- пайда алмау ықтималдығы

98. Тәуекелдер салдарына байланысты тәуекел бөлінеді

- таза және спекулятивті
- тұрақты және айнымалы
- тура және жанама
- кіресілі және шығасылы
- өндірістік және өндірістік емес

99. Инвестициялық тәуекел нені көрсетпейді

- жоғалтуларды
- ресурстарды
- зияндарды
- шығыстарды
- кірістерді

100. Жобаны жүзеге асыру процесінде қаржылық ресурстарды шоғырландыру және тиімді пайдалану процесі:

- жобаны қаржыландыру
- жобаны жүзеге асыру
- жобаны қарастыру
- жобаны жоспарлау
- жобаны талдау

101. Жобаны қаржыландыру кезінде неше міндет орындалады:

- екі
- үш
- төрт
- бес
- алты

102. Инвестициялық жобаларды қаржыландыру көздерін таңдау кезінде неше фактор ықпал етеді:

- үш
- төрт
- бес
- алты
- жеті

103. Қаржылық жалға беру келісім-шарты:

- лизинг
- франчайзинг
- дилинг
- факторинг
- мерчендайзинг

104. Бизнес жоспар термині елімізде қай кезде қолдана бастады:

- 90 ж. басында
- 90 ж. аяғында

- O) 90 ж. ортасында
- O) 92 ж. ортасында
- O) 92 ж. басында

105. Қарасылық жоспардың қанша түрі бар:

- O) 4
- O) 12
- O) 9
- O) 3
- O) 8

106. Strenth қай жақты көрсетеді

- O) күшті жақтары
- O) мүмкіндіктер жағы
- O) тәуекелдіктер
- O) әлсіз жақтары
- O) күшті және әлсіз жақтары

107. Бизнес жоспардың қанша түрі бар:

- O) 12
- O) 3
- O) 9
- O) 6
- O) 8

108. Бизнес ортасы...

- O) экономикалық саяси, геофикалық мәдени, әлеуметтік технологиялық
- O) Ұйымдастырушылық, қаржылық
- O) Маркетингтік
- O) Экономикалық орта
- O) Географиялық орта

109. Заңдық жоспар бұл:

- O) бөлім әсіресе кәсіпорынға өте маңызды
- O) ең қиындықты тудыратын кезең болып табылды
- O) кәсіпкерлік іскерлік пен байланысты
- O) басты ой кәсіпкерлік іс-әрекетті жүзеге асырудың басты идеясы
- O) тұтас әзірлеудің циклден түрлерін фазалардан және бір қатар кезендерді қамтиды.

110. Өндіріс жоспары құру барысында қандай шараларды қолданады

- O) Өндіріс көлемі, өсу деңгей ресурстарға қажеттілік және оларды әрекет етуші кәсіпорындарды тиімді пайдалану
- O) Нарық сигменті
- O) Өнімді өткізу нарығы.
- O) Өндіріс ғимараты, еңбек күші
- O) экономикалық саяси, геофикалық мәдени, әлеуметтік, технологиялық.

111. Тәуекелдіктер кәсіпкерден қаншаға бөлінеді

- O) 4
- O) 12
- O) 3

- O) 9
- O) 8

112. Бизнес идеяны табудың қайнар көздеріне не жатады:

- O) Тұтынушылар, бәсекелес өнімдерді, маркетинг бөлімі
- O) техникалық, ұйымдастырушылық экономикалық
- O) кәсіпорындар жабдықтаушылар
- O) Тәжірибелік
- O) Географиялық орта

113. Нарықты талдау бұл

- O) Ең қиындықты тудыратын кезең болып табылады
- O) Бизнес жоспардағы ең соңғы кезең болып табылады
- O) Бөлім әсіресе жаңа кәсіпорынға тым маңызды
- O) Басты ой, кәсіпкерлік іс-әрекетті жүзеге асырудың басты идеясы
- O) кәсіпкерлік іскерлікпен байланысты

114. SWOT- нені анықтайды

- O) Өзіндік күшті және әлсіз жақты
- O) мүмкіндіктерді
- O) тәуекелдіктерді
- O) нарық сегменті
- O) төбедегі аталғандардың бәрі дұрыс

115. Бизнес жоба бұл

- O) басты ой, кәсіпкерлік іс-әрекеті жүзеге асырудың басты идеясы
- O) ең қиындықты тудыратын кезең болып табылады
- O) кәсіпкерлік іскерлікпен байланысты
- O) бөлім әсіресе жаңа кәсіпорынға өте маңызды
- O) Бизнес жоспардағы ең соңғы кезең болып табылады

116. Бизнес жобаның әзірлеу кезендері қанша топқа бөлінеді

- O) 4
- O) 12
- O) 9
- O) 5
- O) 3

117. Анықталмағандық және тәуекелді есепке алудың субъективті әдісі келесі көрсеткішке негізделеді:

- O) сарапшылардың пікірі
- O) математикалық күтім
- O) дисперсия
- O) орташа квадраттық ауытқу
- O) ықтималдықтар теориясы

118. Анықталмағандық және тәуекелді есепке алудың объективті әдісі келесіні қосады:

- O) тәуекелдің белгілі нақты мөлшері
- O) берілген жағдайға өлшемдік коэффициенттерін белгілеу
- O) сарапшылар пікірі
- O) жағдайдың пайда болуының мүмкін варианттарын қарастыру
- O) 1-ге тең жиынтық коэффициентті қолдану

119. Форс-мажорлық тәуекелдерге жатады:

- О) елдегі саяси жағдаймен байланысты дағдарыс
- О) өтімділік тәуекелі
- О) пайыздық тәуекелдер
- О) өндірістік тәуекелдер
- О) өндіріс шығындарының ықтималдығы

120. Анықтама беріңіз. Инвестициялық тәуекел-

- О) нақты инвестициялық табыстың күтілетін шамадан ауытқу ықтималдығы
- О) пайда алу ықтималдығы
- О) залал шегу ықтималдығы
- О) әртүрлі факторлардың инвестицияландыруға әсері
- О) пайда алмау ықтималдығы

121. Тәуекелдер салдарына байланысты тәуекел бөлінеді

- О) таза және спекулятивті
- О) тұрақты және айнымалы
- О) тура және жанама
- О) кіресілі және шығасылы
- О) өндірістік және өндірістік емес

122. Инвестициялық тәуекелдерді төмендету жолдары

- О) лицензиялау және квоталау
- О) шектеу (лимиттеу) және сақтандыру
- О) салық салу
- О) баға қою
- О) несиелендіру

123. Инвестициялық тәуекелдерді төмендету әдістеріне не жатпайды

- О) диверсификация
- О) ақпарат толықтығы
- О) шектеу (лимиттеу)
- О) сақтандыру
- О) баға қою

124. Инвестициялық тәуекел нені көрсетпейді

- О) жоғалтуларды
- О) ресурстарды
- О) зияндарды
- О) шығыстарды
- О) кірістерді

125. Инвестициялық тәуекелдерді анықтау әдістеріне не жатады

- О) субъективті, объективті
- О) нақты, нақты емес
- О) заттық, заттық емес
- О) құқықтық, құқықтық емес
- О) тұрақты, айнымалы

126. Сыртқы жағдайлармен анықталатын, субъектіге тәуелсіз болатын тәуекел:

- О) жүйелік

- жүйелік емес
- өндірістік
- субъективті
- объективті

127. Жүйелік тәуекелдің неше түрі болады:

- 2
- 3
- 4
- 5
- 6

128. Нақты субъектіге тән, оның жағдайына тәуелді және оның нақты спецификасымен анықталатын тәуекел:

- жүйелік емес тәуекел
- жүйелік тәуекел
- объективті тәуекел
- субъективті тәуекел
- өндірістік тәуекел

129. Инвестициялар қай белгі бойынша жіктелмейді:

- өтелу дәрежесі бойынша
- өндіріс процесіне қатысу дәрежесі бойынша
- масштаб бойынша
- ұзақтығы бойынша
- тәуекел дәрежесі бойынша

130. Инвестициялық жобаның өмірлік циклы – бұл:

- жоба жүзеге асырылатын кезең
- үздіксіз қайталанатын инвестициялау процесі
- жоба қаржыландырылатын уақыт кезеңі
- жоба өтелетін уақыт аралығы
- жоба бағаланатын уақыт аралығы

131. Экономиканың инвестиция үшін әлсіз тартымды секторлары

- өндірістік инфрақұрылым
- мұнай өнеркәсібі
- газ өнеркәсібі
- банк қызметі
- құрылыс

132. Экономиканы мемлекеттік реттеу өзара байланысты екі формада жүзеге асырылады

- заң шығару және бағдарламаны жүзеге асыру
- өндіріс және тұтыну
- бөлу және айырбас
- кәсіпкерлік және инновация
- пайда және несие

133. Инвестицияны бағдарламалық басқару принципіне не жатпайды

- қиындық
- жүйелілік
- қамтамасыздық

- мақсатқа бағытталу
- артықшылықты

134. Инвестицияны бағдарламалық басқару принципіне қандай элемент жатпайды

- қайта құру
- дер кезділік
- кешенділік
- экономикалық қауіпсіздік
- мақсатқа бағытталу

135. Республикаға инвестициялық ағымдарға келергі жасайтын әлді факторға жатады:

- тұрақты құқықтық базаның болмауы
- нарықтық мамандар жетіспеушілігі
- мәдени кедергі
- тілдік кедергі
- натттардың болмауы

136. Мемлекеттің несие саясатын қосып алғанда ҚР Ұлттық банкі функцияларымен бірге ақша қаражаттарын есептеу және шоғырландыру бойынша саясатын не сипаттайды

- қаржы-несие саясаты
- салық саясаты
- кедендік саясаты
- бюджеттік саясат
- сыртқы эконмикалық саясат

137. Инвестициялардың инвестициялық капитал рыногындағы өзгерістерге сезімсіздігін және тұрақты табыс алуын не сипаттайды

- инвестициялар қауіпсіздігі
- инвестициялық салымдар
- инвестициялардың пайдасы
- инвестицияларды қаржыландыру
- инвестицияларды бағалау

138 Инвестициялық проектлерді жасау бойынша жұмыстар кешені, инвесторлармен байланыс жасау, инвестициялық стратегия жасау нені сипаттайды

- естициялық белсенділік
- инвестициялық факторлар
- инвестициялық міндеттер
- инвестициялық институттар
- инвестициялық құлдырау

139 Кәсіпкерлікпен байланысты басқарушылық шешімдерді кешенді, жүйелі түрде түсіндіретін, мақсаттар мен міндеттерді анық көрсететін, қажетті ресурстарды анықтайтын, сандармен сипатталатын, бизнестің тиімділігін дәлелдейтін құжат:

- бизнес-жоспар
- бизнес-жоба
- бизнес-қағида
- бизнес-болжам
- бизнес-тактика

140 Жобаны жүзеге асыру процесінде қаржылық ресурстарды шоғырландыру және тиімді пайдалану процесі:

- О) жобаны қаржыландыру
- О) жобаны жүзеге асыру
- О) жобаны қарастыру
- О) жобаны жоспарлау
- О) жобаны талдау

141 Жобаны қаржыландыру кезінде неше міндет орындалады:

- О) екі
- О) үш
- О) төрт
- О) бес
- О) алты

142 Проектіні талдау құрылымына не енбейді

қорғаныстық талдау

- О) қоршаған ортаны талдау
- О) қаржылық талдау
- О) әлеуметтік талдау
- О) экономикалық талдау

143 Тәуекелдерді басқару әдістеріне жатпайды:

1.тәуекелді бағалау

- О) тәуекелдерді төмендету
- О) сақтау
- О) диверсификация
- О) беру

142 Тәуекелді төмендету бойынша шараларға жатпайды:

- О) тәуекелді есепке алу әдістерін анықтау
- О) тәуекелді жою
- О) тәуекелдің пайда болу ықтималдығын төмендету
- О) тәуекелдің пайда болудан залалдарды төмендету
- О) қаржыландыру үшін сыртқы көздерді тарту

143 Қаржы-экономикалық тәуекелдерге жатпайды:

- О) еңбекті төлеудің жеткіліксіз деңгейі
- О) сұраныстың тұрақсыздығы
- О) бәсекелестердің бағаларын төмендетуі
- О) салықтардың өсімі
- О) йналым қаражаттарының жеткіліксіздігі

146. Техникалық тәуекелдерге жатады:

- О) форс-мажорлық тәуекелдер
- О) шикізат және материалдар сапасының тұрақсыздығы
- О) технологияның жаңалығы мен сенімсіздігі
- О) құрал-жабдықтың тозуы
- О) резервтік қуаттылықтың жоқсыздығы

147. Анықталмағандық және тәуекелді есепке алудың субъективті әдісі келесі көрсеткішке негізделеді:

- О) сарапшылардың пікірі

- О) математикалық күтім
- О) дисперсия
- О) орташа квадраттық ауытқу
- О) ықтималдықтар теориясы

148. Анықталмағандық және тәуекелді есепке алудың объективті әдісі келесіні қосады:

- О) тәуекелдің белгілі нақты мөлшері
- О) берілген жағдайға өлшемдік коэффициенттерін белгілеу
- О) сарапшлар пікірі
- О) жағдайдың пайда болуының мүмкін варианттарын қарастыру
- О) 1-ге тең жиынтық коэффициентті қолдану

149. Форс-мажорлық тәуекелдерге жатады:

- О) елдегі саяси жағдаймен байланысты дағдарыс
- О) 2. өтімділік тәуекелі
- О) 3. пайыздық тәуекелдер
- О) 4. өндірістік тәуекелдер
- О) 5. өндіріс шығындарының ықтималдығы

150. Инвестициялық тәуекелдерді төмендету жолдары

- О) лицензиялау және квоталау
- О) шектеу (лимиттеу) және сақтандыру
- О) салық салу
- О) баға қою
- О) несиелендіру

151. Экономиканың инвестиция үшін тартымды секторлары

- О) мұнай өнеркәсібі, банк қызметі
- О) құрылыс
- О) мұнай өңдеу өнеркәсібі
- О) әлеуметтік инфрақұрылым
- О) технико-экономикалық сала

152. Экономиканың инвестиция үшін қанағаттанарлықты тартымды секторлары

- О) құрылыс, пайдалы қазбалар шығару
- О) өндірістік инфрақұрылым
- О) әлеуметтік инфрақұрылым
- О) химия өнеркәсібі
- О) металлургия өнеркәсібі

153. Экономиканың инвестиция үшін әлсіз тартымды секторлары

- О) өндірістік инфрақұрылым
- О) мұнай өнеркәсібі
- О) газ өнеркәсібі
- О) банк қызметі
- О) құрылыс

154. Экономиканы мемлекеттік реттеу өзара байланысты екі формада жүзеге асырылады

- О) заң шығару және бағдарламаны жүзеге асыру
- О) өндіріс және тұтыну
- О) бөлу және айырбас
- О) кәсіпкерлік және инновация

О) пайда және несие

155 Инвестицияны бағдарламалық басқару принципіне не жатпайды

- О) қиындық
- О) жүйелілік
- О) қамтамасыздық
- О) мақсатқа бағытталу
- О) артықшылықты

156 Инвестицияны бағдарламалық басқару принципіне қандай элемент жатпайды

- О) қайта құру
- О) дер кезділік
- О) кешенділік
- О) экономикалық қауіпсіздік
- О) мақсатқа бағытталу

157 Республикаға инвестициялық ағымдарға кедергі жасайтын әлді факторға жатады:

- О) тұрақты құқықтық базаның болмауы
- О) нарықтық мамандар жетіспеушілігі
- О) мәдени кедергі
- О) тілдік кедергі
- О) мамандар жетістілігі

158 Мемлекеттің несие саясатын қосып алғанда ҚР Ұлттық банкі функцияларымен бірге ақша қаражаттарын есептеу және шоғырландыру бойынша саясатын не сипаттайды

- О) қаржы-несие саясаты
- О) салық саясаты
- О) кедендік саясаты
- О) бюджеттік саясат
- О) сыртқы эконмикалық саясат

159 Инвестициялардың инвестициялық капитал рыногындағы өзгерістерге сезімсіздігін және тұрақты табыс алуын не сипаттайды

- О) инвестициялар қауіпсіздігі
- О) инвестициялық салымдар
- О) инвестициялардың пайдасы
- О) инвестицияларды қаржыландыру
- О) инвестицияларды бағалау

160 Инвестициялық проектлерді жасау бойынша жұмыстар кешені, инвесторлармен байланыс жасау, инвестициялық стратегия жасау нені сипаттайды

- О) инвестициялық белсенділік
- О) инвестициялық факторлар
- О) инвестициялық міндеттер
- О) инвестициялық институттар
- О) инвестициялық құлдырау

161 Кәсіпкерлікпен байланысты басқарушылық шешімдерді кешенді, жүйелі түрде түсіндіретін, мақсаттар мен міндеттерді анық көрсететін, қажетті ресурстарды анықтайтын, сандармен сипатталатын, бизнестің тиімділігін дәлелдейтін құжат:

- О) бизнес-жоспар
- О) бизнес-жоба

- О) бизнес-қағида
- О) бизнес-болжам
- О) бизнес-тактика

162 Жобаны жүзеге асыру процесінде қаржылық ресурстарды шоғырландыру және тиімді пайдалану процесі:

- О) жобаны қаржыландыру
- О) жобаны жүзеге асыру
- О) жобаны қарастыру
- О) жобаны жоспарлау
- О) жобаны талдау

163 Жобаны қаржыландыру кезінде неше міндет орындалады:

- О) екі
- О) үш
- О) төрт
- О) бес
- О) алты

164 Инвестициялық жобаларды қаржыландыру көздерін таңдау кезінде неше фактор ықпал етеді:

- О) үш
- О) төрт
- О) бес
- О) алты
- О) жеті

165 Жоғары тәуекелділікпен ерекшеленетін инвестициялар:

- О) венчурлық
- О) қаржылық
- О) шетел
- О) нақты
- О) портфельдік

166 Жобалық цикл неше кезеңнен тұрады:

- О) бес
- О) үш
- О) төрт
- О) сегіз
- О) он

167 Инвестициялық жобалардың неше түрі кездеседі:

- О) алты
- О) үш
- О) бес
- О) сегіз
- О) екі

168 Батыстық жобаларды талдау кезінде қандай критерийлер ескеріледі:

- О) саланың пісіп-жетілуі, кәсіпорынның бәсекеге жарамдылығы
- О) саланың жетілмегендігі, кәсіпорынның бәсекесіздігі
- О) саланың бәсекеге қабілеттігі, кәсіпорынның қаржылық тұрақтылығы

- О) саланың дамығандығы, кәсіпорынның пайдалылығы
- О) саланың тартымдылығы, кәсіпорынның бәсекелесіздігі

169 Қаржылық жалға беру келісім-шарты:

- О) лизинг
- О) франчайзинг
- О) дилинг
- О) факторинг
- О) мерчендайзинг

170 Жалға алынатын мүлікке қатысты лизингтің неше түрі болады:

- О) үш
- О) екі
- О) төрт
- О) бес
- О) алты

171 Мүліктің қызмет етуі бойынша барлық шығындарды лизинг алушы өзіне алатын лизингтің түрі:

- О) таза
- О) толық
- О) бөлшекті
- О) жедел
- О) жаңартылатын

172 Лизинг беруші мүліктің қызмет етуі бойынша барлық шығындарды өзіне алатын лизинг түрі:

- О) толық
- О) таза
- О) бөлшекті
- О) жедел
- О) жаңартылатын

173 Лизинг берушіге мүліктің қызмет етуі бойынша бөлек функциялар жатқызылады:

- О) бөлшекті лизинг
- О) таза лизинг
- О) толық лизинг
- О) жедел лизинг
- О) жаңартылатын лизинг

174 Қаржыландыру типі бойынша лизинг бөлінеді:

- О) жедел және жаңартылатын
- О) жедел және толық
- О) жедел және бөлшекті
- О) жедел және таза
- О) жедел және жаңартылмайтын

175 Мүлікті бір реттік жалға беру:

- О) жедел лизинг
- О) толық лизинг
- О) таза лизинг
- О) бөлшекті лизинг

О) жаңартылатын лизинг

176 Белгілі мерзім өткеннен кейін лизинг келісім-шартын келесі кезеңге ұзарту:

- О) жаңартылатын лизинг
- О) толық лизинг
- О) таза лизинг
- О) бөлшекті лизинг
- О) жедел лизинг

177. Инвестицияның дұрыс емес инвестиция типін атаңыз:

- О) сезілмейтін активтерге
- О) ақша активтеріне салынатын инвестициялары
- О) материалдық емес активтерге
- О) айналымдық активтерге
- О) физикалық активтерге салынатын инвестициялар

178. Негізгі капиталдың немесе өндірілген өнімнің ғылым, техника және технология жетістіктері есебінен жаңаруы:

- О) инновация
- О) вариация
- О) координация
- О) диверсификация
- О) мамандану

179. Инвестициялық жобаға қаражат салуды жүзеге асыратын және шешім қабылдайтын, олардың мақсатты пайдалануын қамтамасыз ететін заңды немесе жеке тұлға;

- О) инвестор
- О) борышкер
- О) аудитор
- О) брокер
- О) дилер

180. Инвестицияларды жүзеге асыру бойынша іс-әрекеттердің жиынтығы:

- О) инвестициялық қызмет
- О) инвестициялық іс-әрекет
- О) инвестициялық борыш
- О) инвестициялық заңнама
- О) инвестициялық қағида

181. Экономиканың әртүрлі салаларына көбейту мақсатында капитал салымдары бойынша жоспарланатын және жүзеге асырылатын шаралар кешені төмендегілердің қайсысында көрініс табады

- О) инвестициялық жоба
- О) инвестициялық объект
- О) инвестициялық субъект
- О) инвестициялық есеп
- О) инновациялық қызмет

182. Инвестициялық қызметке анықтама беріңіз

- О) инвестицияны жүзеге асырумен байланысты кәсіпкерлік қызмет
- О) жаңа кәсіпорындар құру процесімен байланысты кәсіпқой қызмет
- О) көбейту мақсатында капитал салумен байланысты емес кәсіпкерлік қызмет

- О) кәсіпорынның коммерциялық емес қызметі
- О) инфрақұрылымды дамыту мақсатында қызмет көрсету

183. Инвестиция объектісіне не кірмейді

- О) заңды және жеке тұлғалары
- О) проект масштабы
- О) проект бағыты
- О) инвестициялық цикл мазмұны
- О) мемлекеттің қатысу дәрежесі

184. Инвестициялық қызметтің субъектіге не кірмейді:

- О) инвестициялық проекттер
- О) заңды тұлғалар
- О) жеке тұлғалар
- О) жұмысты орындалушылар
- О) тапсырыс беруші

185. Инвестициялардың дұрыс емес түрін ата:

- О) салық салу сферасы
- О) капиталдық құрылыс сферасы
- О) инновациялық сфера
- О) ақша және қарыз капиталы сферасы
- О) қаржылық капитал сферасы

186. Инвестиция анықтамасы:

- О) сақтау және кеңейту мақсатында экономиканың әртүрлі сфераларына ұзақ мерзімді несие салу
- О) өндірісті кеңейту үшін ұзақ және қысқа мерзімді несие беру
- О) халықтың қоғамдық қорларға сақтау мақсатында ұзақ мерзімді салымдары
- О) қоғамдық құрылысты қолдауға бағытталған шаралар жүйесі
- О) несие беру

187. Инвестициялық циклдың инвестиция алдындағы сатысында енеді:

- О) технико-экономикалық негіздеме
- О) маркетинг
- О) құрылыс
- О) өндірісті бастау
- О) кеңейту, инновация

188. Проектінің инвестициялық фазасы сипатталады:

- О) жобалаумен, құрылыспен
- О) технико-экономикалық негіздемемен
- О) бизнес-жоспар жасаумен
- О) бизнес-жоспар бекітумен
- О) өндірістік қуаттарды шығарумен

189. Проектінің эксплуатациялық фазасы немен сипатталады:

- О) өндірістік қуаттарды қабылдау және іске қосу
- О) технико-экономикалық негіздеме
- О) жобалау
- О) инвестициялық мүмкіндіктерді талдау
- О) оқыту

190. Инвестициялық проектiнi уақыт, ресурстар, мақсаттар бойынша өзара байланыста жүзеге асыру:

- О) инвестициялық процесс
- О) инвестициялық сфера
- О) инвестициялық кеңістік
- О) инвестициялық орта
- О) инвестициялық мүдде

190) Кәсіпкерлікпен байланысты басқарушылық шешімдерді кешенді, жүйелі түрде түсіндіретін, мақсаттар мен міндеттерді анық көрсететін, қажетті ресурстарды анықтайтын, сандармен сипатталатын, бизнестің тиімділігін дәлелдейтін құжат:

- О) бизнес-жоспар
- О) бизнес-жоба
- О) бизнес-қағида
- О) бизнес-болжам
- О) бизнес-тактика

190) Хайринг дегеніміз -

- О) орта мерзімді аренда
- О) ұзақ мерзімді аренда
- О) қысқа мерзімді аренда
- О) қаржылық лизинг
- О) ұзақ мерзімді лизинг

190) Толық емес қайтарымдылығы бар лизинг

- О) оперативтік лизинг
- О) қаржылық лизинг
- О) қызмет етумен бірге лизинг
- О) пакетпен лизинг
- О) леверидждік лизинг

190) Толық қайтарымдылығы бар лизинг

- О) қаржылық лизинг
- О) оперативті лизинг
- О) хайринг
- О) рентинг
- О) дивиденд төлеу

190) Бір несиелік мекеменің екінші мекемеге арнайы сақталған қаражаттар есебінен төлем жасауға жазбаша талабы

- О) факторинг
- О) жай вексель
- О) аударылатын вексель
- О) аккредитив
- О) форфейтинг

196. Банк- қарыз беруші және қарыз алушы арасындағы қарым-қатынастарды әузеге асыратын және сол арқылы өзара міндеттемелер мен жауапкершілік анықталатын құжат

- О) қаржылық фьючерс
- О) кепілдікті хат
- О) несиелік келісім

- О) қарыздық міндеттеме
- О) жабдықтауға келісім шарт

197. Несиелік саясат мәні:

- О) ресурстарды шоғырландыру және қарыз алушыларға несие беру
- О) кәсіпорындардың бәсеке қабілеттілігін зерттеу
- О) нарық конъюнктурасы
- О) салық салу механизмін жасау
- О) баға жасау саясатын жасау

198. Инвестициялық проектiлердi қаржыландыратын инвестициялық институттарға не жатады

- О) компаниялар, қорлар банктер, фирмалар, корпорациялар және заңды тұлғалар
- О) ғимараттар, құрылыстар, құрал-жабдықтар және басқа да негiзгi қорлар
- О) товарлар, валюта, қорлық құндылықтар, ресурстар
- О) айналым қаражаттары
- О) шетел инвесторлары

199. Инвестициялық ресурстар дегенiмiз -

- О) инвестиция объектiсiне тартылған қаржылай активтердiң барлық түрi жатады
- О) инвестициялық қызметтердiң барлық түрi
- О) инвестициялардың жанама түрлерi
- О) шетелдiк инвестициялық несиелер
- О) тартылған қаражат құны

200. Дотация мен гранттар -

- О) қайтарылмайтын нақты проектiге бөлiнетiн ақша қаражаттар
- О) қайтарылмайтын кепiлдеме
- О) сыйақы
- О) кепiлдеме негiзiндегi несие
- О) қайтарылып беруге арналған несие

201 Бизнес-жоспар – бұл:

- О) инвестициялық жобаны жүзеге асыратын кәсіпорынның әрекеттер жоспары
- О) кәсіпорынның қаржылық жағдайы туралы есеп
- О) жоба бойынша түсімдер мен шығындарды салыстыруға бағытталған шаралардың кешені
- О) инвестициялық жобаны жүзеге асыру туралы есеп
- О) жасалған жұмыс туралы кәсіпорынның есебі

202 Бизнес жоспар термині біздің тәжірибеміздегі қай жылы қолданыла бастады?

- О) 1990 ж басында
- О) 1983 ж ортасында
- О) 1991 ж аяғында
- О) 1985 ж басында
- О) 1986 ж ортасында

203 «Бизнес» сөзі ағылшыннан аударғанда қандай мағынаны береді?

- О) кәсіпкерлік-іскерлік
- О) ақша айырысу
- О) тауарларды өндіру
- О) қарыз капиталы

О) нарықты талдау

204 Бизнес құрылымын анықта?

О) барлығы дұрыс

О) алғашқы өндіріс

О) екінші ретті өндіріс

О) үшінші ретті өндіріс

О) барлығы дұрыс емес

205 Бизнес жоспардың негізін қалаушы?

О) Хоскинг

О) З.Фрейд

О) А.Маслоу

О) Т.Левитт

О) И.Ансофф

206. Бизнес жоспардың мазмұнын анықта

О) Кешенді және жүйелі

О) Материалдық өндіріс

О) Нарықты талдау

О) Жобаны іске асыру

О) Функционалды стратегияны әзірлеу

207. Кәсіпкерлік қай жүйенің элементі?

О) Бизнес

О) Маркетинг

О) Менеджмент

О) Қаржы

О) Барлығы дұрыс

208. Кәсіпкерлік бизнестің негізгі компоненттерін бөліп көрсет

О) Барлығы дұрыс

О) Өнім өндірісі

О) Коммерция (сауд1)

О) Коммерциялық делдалдық

О) Дұрыс жауабы жоқ

209. Барлық қызметті бизнеспен шатастыруға болмайды. "...Өнімді ол заң жолымен жоюға келмейтін ұрлықтың әдепті түрін ғана танытады" деп айтқан кім?

О) Г.Форд

О) З.Фрейд

О) М.Портер

О) А.Маслоу

О) Хоскинг

210. Өндірілетін тауарға қызметке деген сұранысын анықтау үшін сұраққа жауап алу керек?

О) Барлығы дұрыс

О) Нені сатамын?

О) Қалай сатамын?

О) Неліктен тұтынушы сатып алады

О) дұрыс жауабы жоқ

211 Бизнесінің стратегиялық мақсатын анықта

- О) Әр түрлі мәмлени жүзеге асыру процессінде пайданы ең көп шамаға жеткізу
- О) Заңмен қорғалтындықтан
- О) Монополизмді шектеп бәсекелестікті одан әрі дамыту
- О) Меншіктің аман сақталуына кепілдік болуы керек
- О) Мақсаттың болуы

212 Бизнес жоспар бұл -

- О) Компанияның алға қойған мақсаты мен міндеті
- О) Экономикалық көрсеткіштерді көрсететін құжат
- О) Бәсекелестік жағдайды анықтау
- О) Проектінің даму жолы
- О) Менеджерлердің атқаратын жұмысы

213 Бизнесік жоспар негізінен инвестициялық проектiнiң қатысушыларының қанша категорияларына бағытталған?

- О) 3
- О) 1
- О) 4
- О) 5
- О) 6

214 Бизнес жоспардың негізгі мақсаты

- О) Өнімді өткізу нарығы немесе қызмет көрсету нарығы зерттеу арқылы оның сандық және сапалық көрінісін талдау
- О) Ақпаратты бағалау әдістері
- О) Саладағы басты бәсекелестік күштерді анықтау және бәсекелестік стратегиясының негізгі варианттарын қалыптастыру
- О) Әрбір бөлімше үшін функционалды стратегияларды әзірлеу
- О) Дұрыс жауабы жоқ

215 Нарықты талдау неше кезеңнен тұрады?

- О) 4
- О) 3
- О) 2
- О) 1
- О) 8

216. Бизнес жоспардың құрылымының неше түрі бар?

- О) 12
- О) 9
- О) 4
- О) 10
- О) 5

217. Бизнес жоспардың мәні неде?

- О) Кәсіпкерлікпен іскерлікте
- О) Объектіде және субъектіде
- О) Әлсіз және күшті
- О) Бағасы мен сапасында
- О) Барлығы дұрыс

218. Кәсіпкерік қызметінің маңызды белгісі

- О) Барлығы дұрыс
- О) Тәуекелді
- О) Пайданы жүйелі алуға болатындығы
- О) Шаруашылық жүргізуші субъектілердің кәсіби қызметі
- О) Нарықтық экономика субъектілерінің дербестігі

219. Бизнес субъектілеріне нелер жатады?

- О) Аталғандардың барлығы дұрыс
- О) Кәсіпкерлердің ұжымдары мен кәсіпкерлік ассоциациялары
- О) Мемлекеттік құрылымдар
- О) Бағаны белгілеу
- О) Тауар ассортименті

220. Басқару саласы дегеніміз-.....?

- О) Бизнесінің барлық жүйелері мен оның элементтері белгілі бір ықпал мен іс-қимыл жасайды
- О) Тұтынуды арттыруды екінші жағынан ұсынысты кеңейтуді бір-біріне себепкер ету
- О) Кәсіпкерлер бизнеске қарсы барлық азаматтар жүзеге асырады
- О) Қауіпсіздік жүйесін қамтамасыз ету
- О) Басқару ақпаратын табыстау

221. Үкімет бизнесі не арқылы реттеледі?

- О) Салық
- О) Тікелей қызмет көрсету
- О) Қарыз
- О) Ақпарат және кеңес беру
- О) Еңбек қатынастарын реттеу

222. Мемлекеттік бизнестің негізгі ресурстарын нелер құрайды?

- О) Құнды қағазды
- О) Ой еңбегінің өнімдері
- О) Ақпарат
- О) Өндіріс құралдары
- О) Барлығы дұрыс

223. Бизнес нысанасының неше түрі бар?

- О) 3
- О) 4
- О) 1
- О) 2
- О) 7

224. Бизнес идеяның қайнар көздеріне нелер жатады?

- О) Барлығы дұрыс
- О) Тұтынушылар
- О) Бәсекелестік өнімдер
- О) Маркетинг бөлімі
- О) Ғылыми зерттеулер

225. Маркетингтік зерттеудің неше әдісі бар?

- 6
- 2
- 5
- 3
- 4

226. Қазақстанда Бизнес жоспар қай жылы қалыптасты?

- 1990 ж
- 1991 ж
- 1998 ж
- 1993 ж
- 1995 ж

227. Кәсіпкерлік-іскерлік ағылшын тілінен аударғанда қандай мағына береді?

- Бизнес
- Маркетинг
- Менеджмент
- Қаржы
- Нарық

228. Ағылшын бизнес теоретигі Р.Контальон бизнесте қандай жүйені қалыптастырды?

- Кәсіпкерлік жүйені
- Маркетингтік жүйені
- Нарықтық жүйені
- Ақпараттық жүйені
- Бизнестік зерттеу жүйесін

229. Бизнесің барлық жүйелері мен оның элементтері белгілі бір ықпал мен іс-қимыл қай салаға жатады?

- Басқару саласы
- Кәсіпкерлік сала
- маркетингтік сала
- қызметтік сала
- сауда-саттық

230. Кәсіпкерлердің ұжымдары мен кәсіпкерлік ассоциацияларына не жатады?

- бизнес субъектілері
- бизнес объектілері
- бизнестік қызмет
- сауда
- айырбас

231. Тұтынушылар, бәсекелестік өнімдер, маркетингтік бөлімі және ғылыми зерттеулердің тоғысатын жері?

- Бизнес идея
- Бизнесік сала
- Бизнес жүйесі
- Бәсеке
- Объект

232. Белгілі бір мақсатқа қол жеткізу үшін ортақ белгісіне қарай бөлуді не деп атаймыз?

- О) Тәуекелді жіктеу
- О) Бағалы қағаз
- О) Инвестиция
- О) салық
- О) Жоспар

233 Салық не арқылы реттеледі?

- О) Үкімет бизнесі арқылы реттеледі
- О) Тікелей қызмет көрсету арқылы реттеледі
- О) Қарыз беру арқылы реттеледі
- О) Ақпарат және кеңес беру арқылы реттеледі
- О) Еңбек қатынастарын реттеу арқылы реттеледі

234 Хоскинг қандай саланың негізін қалады?

- О) Бизнес жоспар
- О) Экономика
- О) Менеджмент
- О) Қаржы
- О) Маркетинг

235 Таурдың өзіндік құны өте жоғары ал, сұраныс ұсыныстан артық болғанда маркетинг тұжырымдамасының қайсысы қолданылады?

- О) маркетингтік тұжырымдама
- О) өткізу немесе сату тұжырымдамасы
- О) таурлық тұжырымдама
- О) өндірістік тұжырымдама
- О) әлеуметтік-этикалық тұжырымдама

236 Маркетингтің объектілерін ата:

- О) тек тауарлар
- О) тек қызметтер
- О) тек идеялар
- О) тек адамдар
- О) бәрі дұрыс

237. Маркетингтің негізгі принципі-

- О) тауарды өндірушіден тұтынушыға жеткізу
- О) көп көлемде өнім өткізу
- О) өндіріс пен өткізуді жоспарлау
- О) тұтынушылардың қажеттіліктерін қанағаттандыру
- О) берілген сұрақтарда дұрысы жоқ

238. Түпкі тұтынушы - бұл:

- О) мемлекеттік ұйым
- О) көтерме сауда мекемесі
- О) өнеркәсіптер
- О) адам немесе жанұя
- О) бөлшек сауда орындары

239. Фирма микроортасы факторларының қайсысы бақыланады?

- О) байланыс аудиториялары
- О) маркетингтік делдалдар

- О) жабдықтаушылар
- О) фирманың корпорациялық мәдениеті
- О) тұтынушылар

240. Тұтынушылардың психологиялық ерекшеліктерін зерттеуге мамандаған маркетинг бағыттары қалай аталады?

- О) бихевиоризм
- О) фрейдизм
- О) консьюмеризм
- О) А.Маслоу теориясы
- О) феминизм

241 Жұмысшылар саны әсер етеді еңбек ақы шығынына?

- 1) тікелей әсер етеді
- 2) әсер етпейді
- 3) мүмкін дәлелденбеген
- 4) жұмыс түріне байланысты
- 5) байланысты емес

242 Жұмысшыға еңбек ақы уақытында берілмейді қандай себептермен

- 1) Еңбек ақы қаражаты жетіспейді
- 2) Жұмыс берген орталық дұрыс жұмыс атқармайды
- 3) Еңбек ақы қаражаты аз жұмысшылар көп
- 4) Орталықтан шығын көп шығуда
- О) аталғандардың бәрі

243 Еңбек ақы шығынында алғаш ескеретіні?

- 1) жұмысшылар саны
- 2) жұмыс күші
- 3) жұмыс уақыты
- 4) жұмыс күні
- 5) жұмыс бақыты

244 Басқару саласы дегеніміз-.....?

- О) Бизнесінің барлық жүйелері мен оның элементтері белгілі бір ықпал мен іс-қимыл жасайды
- О) тұтынуды арттыруды екінші жағынан ұсынысты кеңейтуді бір-біріне себепкер ету
- О) кәсіпкелер бизнеске қарсы барлық азаматтар жүзеге асырады
- О) қауіпсіздік жүйесін қамтамасыз ету
- О) басқару ақпаратын табыстау

245 Үкімет бизнесі не арқылы реттеледі?

- О) Салық
- О) Тікелей қызмет көрсету
- О) қарыз
- О) Ақпарат және кеңес беру
- О) Еңбек қатынастарын реттеу

246. Мемлекеттік бизнестің негізгі ресурстарын нелер құрайды?

- О) құнды қағазды
- О) ой еңбегінің өнімдері
- О) ақпарат

- өндіріс құралдары
- барлығы дұрыс

247. Кәсіпкерлік фирманы шектеудің негізгі сандық параметрін тап

- қызметкерлердің саны
- жеке фирмалар
- жоспардың орындалуын ұйымдастыру
- кәсіпорындардың бірлестігі
- фирманың филиалдары мен өкілдіктері

248. Кәсіпкер термині қай ғасырда қалыптаса бастады?

- XVIII
- XX
- IX
- XVI
- XVII

49. Кәсіпкерлік жүйені сипаттаған алғашқы бизнес теоретигі

- Р.Контальян
- А.Файоль
- Н.П.Федоренко
- С.Бир
- Л.Клейн

250. Фирма алдында тұрған маркетингтік жағдайына байланысты деректер жиынтығын анықтау?

- маркетингтік стратегия
- жоспарлау
- маркетингтік зерттеу
- қадағалау
- стратегия түсінігі

251. Маркетингтік зерттеу тәуелділігіне байланысты неше түрге бөлінеді?

- 3
- 6
- 2
- 4
- 5

252. Нарықтың жеке элементерін зерттеу, маркетингтің қай зерттеу түріне жатады?

- тасымалдаушылық
- сипаттаушы
- жеткізуші
- барлаушы
- қадағалаушы

253. Барлаушы зерттеудің негізгі әдісі?

- сауалнама

- жоспар
- тәжірибе
- қадағалау
- жарнама

254.Маркетинг тұжырымдамалары неше түрге бөлінеді?

- 3
- 4
- 2
- 6
- 5

255.Маркетингтің дәлме дәл аудармасы қалай?

- нарықпен байланысты іс-әрекет
- маркет
- нарықтық зерттеу
- қозғалыс
- нарықтағы тепе теңдік

256.Маркетингтік зерттеу әдістері неше түрге бөлінеді?

- 5
- 3
- 7
- 4
- 2

257.Статистика базасы және басқада екінші ақпарат негізінде барлаушы ақпарат сияқты маркетингтік зерттеудің бір түрі?

- барлаушы зерттеу
- сипаттаушы зерттеу
- талдаушылық зерттеу
- тәжірибелік зерттеу
- қадағалау

258.Себеп салдар байланыстарды айқындайтын сыртқы ішкі ортаны салыстырмалы талдауын беретін зерттеудің түрі?

- сипаттаушы зерттеу
- барлаушы зерттеу
- талдаушылық зерттеу
- қадағалау
- сауалнама

259.Маркетинг зерттеудің объектілерсі?

- микро орта,макро орта
- макро орта, микро орта, маркетинг ортасы
- микро орта мен зерттеу объектісі

- О) тәжірибе, сауалнама
- О) жалпы шолу мен қадағалау

260. Шешімдердің анықсыздығын төмендету мақсатында, мәліметтерді талдау және оларды өңдеу, жинау болып табылатын не?

- О) маркетингтік стратегия
- О) маркетингтік зерттеу
- О) маркетинг түсінігі
- О) маркетинг ортасы
- О) макро орта

261. Маркетингтік зерттеудің негізгі бағыты нешеу?

- О) 8
- О) 3
- О) 5
- О) 6
- О) 9

262. Маркетинг зерттеудің негізі бағытына қайсысы жатады?

- О) нарықты зерттеу
- О) талдаушылық зерттеу
- О) сипаттаушы зерттеу
- О) қадағалау
- О) барлаушы зерттеу

263. Сиымдылық, сату динамикасы, нарық шектеулері және тәуекелдер маркетингтік зерттеудің қай түріне жатады?

- О) бағаны зерттеу
- О) зерттеу объектісі
- О) тұтынушыларды зерттеу
- О) нарықты зерттеу
- О) барлаушы зерттеу

264. Олардың позициясын, күшті және әлсіз жақтарын, қаржы мен еңбек потенциалын зерттеу қай зерттеуге жатады?

- О) нарық
- О) бәсекелестер
- О) тұтынушылар
- О) өткізу және жарнама
- О) тауар қозғалысы

265. Тұтынушылардың тауар сатып алуға сұранысын, мүмкіндіктерін анықтайтын зерттеу?

- О) бәсекелестер
- О) бағаны зерттеу
- О) нарық
- О) сипаттаушы зерттеу

О) тұтынушыларды зерттеу

266. Делдалдар туралы мәлімет алатын зерттеу?

- О) фирмалық
- О) зерттеу объектілері
- О) бағаны зерттеу
- О) жарнама және өткізу
- О) талдаушылық

267. Сатушылар мен делдалдар, сату фирмалары мен әдістері, айналым шығындары тауарды тұтынушыға жеткізудің ең тиімді жолдары. Бұл қай маркетингтік зерттеуге жатады?

- О) тауар қозғалысы мен сатуларды зерттеу
- О) қадағалау
- О) зерттеу объектілері
- О) жалпы шолу
- О) нарықтық зерттеу

268. Тауар өткізілімнің «қалай? қашан? қандай құрылдар көмегімен?» ынталандыру керектігін анықтайтын зерттеу.

- О) өткізу мен жарнаманы ынталандыру
- О) тұтынушыларды зерттеу
- О) фирмалық құрылымдық зерттеу
- О) бәсекелестерді зерттеу
- О) нарықтық зерттеу

269. Жаңа тауарды тесттен өткізу, бұл қандай әдіс?

- О) тәжірибе
- О) сауалнама
- О) қадағалау
- О) жалпы шолу
- О) жарнама

270. Болашақтағы сату көлемін арттыру мақсатындағы бағдарлама неге негізделеді?

- О) Бизнес жоспарға
- О) өрдірістік жоспарға
- О) сату көлеміне
- О) жаңа технологияға
- О) кіріс пен шығысқа

271. Сату көлемін арттырудағы бағдарлама қай жылдан бастап қолға алына бастады?

- О) 2004
- О) 2000
- О) 2001
- О) 2002
- О) 2006

272. Халықаралық сауда бұл?

- О) Сатыпалушылар сатушылар және делдалдар арасында болатын сату және сатып алу процесі

- О) Тек сатушылар мен дельдалдар арасындағы процес
- О) Сату және сатып алу процесі
- О) Сатушылар және сатыпалушылар арасындағы процес
- О) Халықараық сауда процесі

273. Сыртқы саудалық сату және сатып алу мәселелерін құқықтық реттеудің өзекті мәселесі?

- О) Сыртқы экономикалық байланыста болу
- О) Халықаралық байланыс
- О) Сыртқы халықаралық байланыста
- О) Елдің саясаты
- О) Сыртқы елдің саясаты

274. Қазіргі уақытта қарапайым сату және сатып алу көлемін арттыру негізінде қаыптасқан дәстүрлі тұжырым өзінің бастапқы мағынасын немен байаныстырады?

- О) Саудамен
- О) өнеркәсіппен
- О) маркетингпен
- О) бизнеспен
- О) технологиямен

275. Стратегиялық жоспар_

- О) тұрақты экономикалық дамуды қамтамасыз ететін маңызды фактор
- О) әлемдік шаруашылық жүйесі
- О) экономикалық өсім
- О) инвестицияның жоғары болуы
- О) жүйелі мақсат

276. Болашақтағы сату көлемін арттыру неге сүйенеді?

- О) сату стратегиясына
- О) бизнес жоспарға
- О) шетел компанияларына
- О) акционерерге
- О) мемекеттік өндіріске

277. Кадрлар саясатын іріктеу проблемасын ғылыми түрде алғаш негіздеген атақты ғалымдар кімдер?

- О) Парсонс Мюнстербург
- О) Шварц Серберс
- О) Тейлор Парслнс
- О) Шварц Парсонс
- О) Мюнстербург Серберс

278. Кадр саясаты аумағында арнайы жүйесін жасауға ерекше көңіл бөлген неміс ғалымы?

- О) Тейлор
- О) Шварц
- О) Парсонс
- О) Мюнстербург
- О) Гербер

279. Кадр саясатының мақсаты?

- О) Жұмыс күшін тарту .іріктеу
- О) Тәрбиеу оқыту

- О) Ғылымды зерттеу
- О) Жұмыс күшін төмендету
- О) Персоналды азайту

280.Тәуекелдің қанша категориясы бар?

- О) 2
- О) 4
- О) 5
- О) 6
- О) 3

281.Тәуекел категорияның түрлері?

- О) Тарихи және экономикалық
- О) Тарихи және табиғи
- О) Саяси және әлеуметтік
- О) Экономикалық және табиғи
- О) Саяси табиғи

282.Тәуекелдің бөлінуі?

- О) Таза және спекулятивті
- О) Табиғи және таза
- О) Экологиялық және табиғи
- О) Саяси және спекулятивті
- О) Табиғи және спекулятивті

283.Тәуекелдің жүктеу жүйесі қаншаға бөлінеді?

- О) 2
- О) 3
- О) 4
- О) 5
- О) 6

284 Тәуекелдің қаржылық жүйе түрлері?

- О) Ақшаны сатып алу және инвестициялық
- О) Инфляция және иновация
- О) Валюта инфляция
- О) инвестиция валюта
- О) Ақша сатып алу валюта

285.Қаржылық тәуекел қаншаға бөлінеді?

- О) 2
- О) 3
- О) 4
- О) 5
- О) 6

286.Тура қаржылық жағдайдың бөлінуі?

- О) Биржа, банкрот ,селектив
- О) пайыз, несие, биржа
- О) Биржа, банкрот, пайыз
- О) Биржа ,селектив
- О) Селектив, банкрот

287. Нарықтық тәуекел неге байланысты?

- О) Қаржылық нарықтың жағымсыз жаққа жылжуымен
- О) ставкалардың жағымсыз өзгерістерімен
- О) Капиталды дұрыс таңдаумен
- О) Сыртқы экономикалық операцияларды жүргізумен
- О) мамандану штатының тұрақсызданумен

288. Банкроттық тәуекелмен нарықтық тәуекелдің айырмашылығы?

- О) Капиталды салу, жоғалту нарықтың жағымсыз жаққа жыжуы
- О) Ваютабық операцияларды жүргізу
- О) Стакалардың жағымсыз өзгеруі
- О) Ұйым қызметкерлерінің қаржылық өзгерістері
- О) инвестицияның өсуі

289. Спекулятивті бөлінуі қанша?

- О) 1
- О) 2
- О) 3
- О) 4
- О) 5

290. «Тәуекел» түсінігі бұл ?

- О) шаруашылық іс әрекеті үрдісіндегі тәуекелді қаржылық қатынастарды бағалау
- О) капиталдың тәуекелді салымдары
- О) қоғам дамуындағы тәуекел
- О) экономикалық дамуға бағытталған мақсат
- О) барлық салымдардың

291. Тәуекелді төмендету бойынша шараларға жатпайды:

- О) тәуекелді есепке алу әдістерін анықтау
- О) тәуекелді жою
- О) тәуекелдің пайда болу ықтималдығын төмендету
- О) тәуекелдің пайда болудан залалдарды төмендету
- О) қаржыландыру үшін сыртқы көздерді тарту

292. Қаржы-экономикалық тәуекелдерге жатпайды:

- О) еңбекті төлеудің жеткіліксіз деңгейі
- О) сұраныстың тұрақсыздығы
- О) бәсекелестердің бағаларын төмендетуі
- О) салықтардың өсімі
- О) айналым қаражаттарының жеткіліксіздігі

293. Техникалық тәуекелдерге жатады:

- О) форс-мажорлық тәуекелдер
- О) шикізат және материалдар сапасының тұрақсыздығы
- О) технологияның жаңалығы мен сенімсіздігі
- О) құрал-жабдықтың тозуы
- О) резервтік қуаттылықтың жоқсыздығы

294. Анықталмағандық және тәуекелді есепке алудың субъективті әдісі келесі көрсеткішке негізделеді:

- О) сарапшылардың пікірі
- О) математикалық күтім
- О) дисперсия
- О) орташа квадраттық ауытқу
- О) ықтималдықтар теориясы

295. Анықталмағандық және тәуекелді есепке алудың объективті әдісі келесіні қосады:

- О) тәуекелдің белгілі нақты мөлшері
- О) берілген жағдайға өлшемдік коэффициенттерін белгілеу
- О) сарапшылар пікірі
- О) жағдайдың пайда болуының мүмкін варианттарын қарастыру
- О) 1-ге тең жиынтық коэффициентті қолдану

296. Форс-мажорлық тәуекелдерге жатады:

- О) елдегі саяси жағдаймен байланысты дағдарыс
- О) өтімділік тәуекелі
- О) пайыздық тәуекелдер
- О) өндірістік тәуекелдер
- О) өндіріс шығындарының ықтималдығы

297. Анықтама беріңіз. Инвестициялық тәуекел-

- О) нақты инвестициялық табыстың күтілетін шамадан ауытқу ықтималдығы
- О) пайда алу ықтималдығы
- О) залал шегу ықтималдығы
- О) әртүрлі факторлардың инвестицияландыруға әсері
- О) пайда алмау ықтималдығы

298. Тәуекелдер салдарына байланысты тәуекел бөлінеді

- О) таза және спекулятивті
- О) тұрақты және айнымалы
- О) тура және жанама
- О) кіресілі және шығасылы
- О) өндірістік және өндірістік емес

299. Инвестициялық тәуекел нені көрсетпейді

- О) жоғалтуларды
- О) ресурстарды
- О) зияндарды
- О) шығыстарды
- О) кірістерді

300. Жобаны жүзеге асыру процесінде қаржылық ресурстарды шоғырландыру және тиімді пайдалану процесі:

- О) жобаны қаржыландыру
- О) жобаны жүзеге асыру
- О) жобаны қарастыру
- О) жобаны жоспарлау
- О) жобаны талдау

ӘДЕБИЕТТЕР

1. К.Е. Ертаев [және т. б.]. / Бизнес жоспар: оқу құралы - Алматы: Эверо, 2011. - 79 б.
2. Әлжанова Н. Ш. Инвестициялық жобалау [Электрондық ресурс]: оқу құралы Алматы: Нұр-Пресс, 2009. Баринов, В.А. Бизнес-планирование: Уч. пособие. – 3-е изд. – М.: ФОРУМ, 2009. — 256 с.
3. Под ред. В.М. Попова, С.И. Ляпунова С.Г. Млодика. / Бизнес-планирование: Учебник для вузов – М.: Финансы и статистика, 2012. – 816 с.
4. Головань, С.И. Бизнес-планирование / С.И. Головань – М.: Феникс, 2009. – 320 с.
5. Зингер, М. Презентация бизнес-плана: пример подготовки презентации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: // (далее сюда копируйте и вставляете адрес сайта)
6. Липсиц, И.А. Бизнес-план – основа успеха: Практическое пособие / И.А. Липсиц – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Дело, 2012. – 112 с.
7. Маркова, В.Д. Бизнес-планирование / В.Д. Маркова, Н.А. Кравченко. — М.: Проспект, 2009. – 216с.
8. Морошкин, В. А. Бизнес-планирование: учебное пособие / В. А. Морошкин, В. П. Буров. — М.: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2009. — 256 с. — (Профессиональное образование).
9. Морошкин, В. А. Бизнес-планирование: Учебное пособие / В.А. Морошкин, В. П. Буров. — М.: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2009. — 256 с.
10. Орлова, Е.Р. Бизнес-план: основные проблемы и ошибки, возникающие при его написании / Е.Р. Орлова. – 2-е изд., испр. и доп. – Омега-Л, 2012.–152 с.
11. Петухова, С.В. Бизнес – планирование / С.В. Петухова. — М.: Омега – Л, 2009. – 236 с.
12. Платонова, Н.А. Планирование деятельности предприятия / Н.А. Платонова, Т.В. Харитонова. — М.: Дело и сервис, 2005. – 432 с.
13. Попов, В.Н. Бизнес – планирование / В.Н. Попов, С.И. Ляпунов. — М.: Финансы и статистика, 2009. – 246 с.
14. Просветов, Г. И. Бизнес-планирование: задачи и решения: учебно-практическое пособие / Г. И. Просветов. — 2-е изд., доп. — М.: Альфа-Пресс, 2008. — 255 с.
15. Сборник бизнес-планов с комментариями и рекомендациями /Под ред. В.М. Попова. — М.: Финансы и статистика, 2012. — 488 с.
16. Сборник бизнес-планов: практическое пособие /ред. Ю. Н. Лапыгин. — М.: Омега-Л, 2012. — 310 с.
17. Составление бизнес-плана: нормы и рекомендации. — М.: Книга сервис, 2012. – 346 с.

18. Уткин, Э.А. Бизнес-план компании /Э.А Уткин. — М.: Изд-во «ЭКМОС», 2012. — 102 с.
19. Черняк, В.З. Бизнес планирование: Учебник для вузов. — М. ЮНИТИ-ДАНА, 2010. — 470 с.
20. Шевчук, Д. А. Бизнес-планирование: учеб. пособие / Д. А. Шевчук. — Ростов н/Д.: Феникс, 2010. — 208 с.