

БӨЛІМ: ЖАЛПЫ РУБРИКА

Бизнес-жоспар деген не? Ол не үшін керек?

ЖАРИЯЛАНДЫ
05.12.2024СІЛТЕМЕ
https://bilimger.kz/171231/

Бизнес-жоспар мен бизнесті жоспарлау деген не?

Бизнес-жоспар кім үшін қажет? Ол қалай қолданылады?? Бизнес-жоспар деген не өзі? Кәсіпке кішкене болса да қатысы бар адамдардың бәрі бұл сұрақтың жауабын білуі қажет.

Алдымен, сізді қорқытып отырған «бизнес-жоспар» деген терминнің анықтамасымен танысайық. Қарапайым сөзбен айтсақ, бизнес-жоспар дегеніміз- кәсіпті толық, әрі нақты жоспарлау. Жақсы идея, әрине, жақсы. Бірақ, сол идеяңызды сандармен зерттеп, кестеге салып, баспалық түрге аудару қажет. Бұл-тек басы.

БИЗНЕС ЖОСПАР КІМГЕ ҚАЖЕТ?

Бірінші кезекте, кәсіпкердің өзіне қажет. Дәл бизнес-жоспар ойластырылған кәсіптің іске асатынын немесе аспайтынын көрсетеді. Сандар арқылы идеяңыздың мінсіздігіне көз жеткізсеңіз, өзгелерді де көндіру оңайға түседі.

Ал, «өзгелер» жолыңызда кеңінен кездеседі. Олардың бәрін сіздің ісіңізге қаржы құюға, қолдау көрсетуге көндіру қажет. Тек, бұны жүзеге асыру оңайға түспес. Сіздің кәсібіңіз бұл адамдардың да қалтасын жуандататынына қалай сендіресіз. Оның үстіне, кәсіпті бастауға әкімшіліктің де қарауынан рұқсат болу керек. Иә, бұдан да он есе көп адамдардың бәрін көндіру, сендіру және тағы да көндіру қажет.

ӘР КӘСІПКЕ ЖЕКЕ ЖОСПАР ҚҰРУ ҚАЖЕТ

Әрине, әр кәсіптің жеке жоспары: оның нақты жоспарлануы, спецификасы, егжей-тегжейлі қарастырылған бөлімдері болуы қажет. Барлық бизнес-жоспарларын жіктегенде, төрт бастапқы бөлімін байқауға болады.

- «өзіңізге арналған бизнес жоспар»;

- «Басшылыққа арналған бизнес-жоспар »;
- «Банкқа арналған бизнес-жоспар»;
- «Инвесторларға арналған бизнес-жоспар».

«БИЗНЕС-ЖОСПАРДЫҢ ҚҰРАМЫ»

Бизнес-жоспардың түрлері көп болғанымен, құрамы ұқсас келеді. Сонымен, бизнес-жоспардың бөлімдері:

1. Титулдық бет. Өндіріс орнының атауы, оның мекен-жайы, кері байданыс нөмірлері, жоба бағасы, оның жасырындылығына сілтеме қалдырылады.
2. Кіріспе бөлім. Жоба жайлы жалпы ақпаратты, тауар, бағасы, шығыстары мен кірістерін қарастырады.
3. Тауар жайлы ақпарат. Тауардың түрі, оның басымдылығы, өзгешелігі, қорғалған құқықтары және т.б. ақпарат қарастырылады.
4. Маркетингтік стратегия. Қарастырылған баға, оны тарату жолдары, жарнама сұрақтары, нарықта алар орны зерттеледі.
5. Структурный план предприятия. Кәсіпорынның құрамдық жоспары. Құжаттың бұл түрі кәсіпорынның толыққанды құрамы, жұмысшыларды қамту орнымен таныстырады. Әкімшілік пен жұмысшы күші жайлы бар өзекті мәселелердің шешіміне де тоқталады.
6. Қаражаттық жоспар. Өзіне жоспарланып отырған табыс пен шығыс көздерін, активтер мен пассивтер жайлы ақпаратты кіргізеді. Инвестициялар мен қарыз да осы бөлімде қарастырылады.
7. Өндірістік жоспар. Өндірістік режимді толыққанды қарастырады. Құрал-жабдық саны, өндіріс көлемі, тауардың бастапқы бағасы жайлы зерттеулер жүргізіледі.
8. Қауіп-қатер мүмкіндігі. Кез-келген мүлтіксіз жоспардың өз кемшіліктері болады. Сондықтан, сақтандыру полюсінің көмегін қарастырып қойыңыз. Көлік, жүк машинасы, құрал-жабдықтарды сақтандырып қойыңыз.

КӘСІПТІ ТАБЫСТЫ ЖОСПАРЛUDЫҢ МҮМКІНДІГІ ҚАНДАЙ БОЛМАҚ?

Кез-келген жұмыстағыдай, өз кәсібіңізді жоспарлаудың қитұрқы әдістері бар. Солардың өзектілері:

Бизнес-жоспар неғұрлым қарапайым болған сайын, оның жүзеге асу мүмкіндігі жоғары болады. Кәсіпкер ретінде сіздің мақсатыңыз- кәсібіңізді оңтайлы және еш қиындықсыз жүргізу. Сондықтан, жоспарлағанда, артық қиялға берілмеңіз.

ҚМ АА Куәлік нөмірі: **KZ45VPY00102718** — ҚР Мәдениет және Ақпарат министрлігі

© 2026 **Bilimger.kz** Ақпараттық-танымдық білім порталы. Барлық мазмұн авторлық құқықпен қорғалған.