



БІЛІМ АЛУШЫЛАРДЫҢ ӨЗІНДІК ЖҰМЫСЫНА АРНАЛҒАН ӘДІСТЕМЕЛІК НҰСҚАУЛАР

Пән: «Жобалау-сметалық құжаттама және бизнес-жоспар әзірлеу»

Пән коды: ZSKBZA 4307
ББ шифры мен атауы: 6B07201 – «Фармацевтикалық өндіріс технологиясы»

Оқу сағаты/ кредит көлемі: 150 сағат / (5 кредит)

Оқу курсы мен семестрі: 3 курс, 6 семестр

Білім алушылардың өзіндік жұмысы: 15 сағат



Білім алушылардың өзіндік жұмысына арналған әдістемелік нұсқаулар
«Жобалау сметалық құжаттама және бизнес-жоспар әзірлеу» пәнінің жұмыс
бағдарламасына (силлабус) сәйкес әзірленген және кафедра мәжілісінде
талқыланды

Хаттама № 19 «06» 05 2024 ж.

Кафедра меңгерушісі  Арыстанбаев К.Е.

ОҢТҮСТІК ҚАЗАҚСТАН MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ	 SKMA -1979-	SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казakhstanская медицинская академия»
«Фармацевтикалық өндіріс технологиялары» кафедрасы		044-48/11 2024-2025 332 бет

№1 ТАҚЫРЫП

1. Тақырып: Маркетинг негіздері. Фармацевтикалық өнеркәсіп саласының маркетингтік зерттеулері

2. Мақсаты: Нарықты зерттеудің көмегімен нарықты талдап, таңдалған бизнес-идеяны дұрыс бағалай білу.

3. Тапсырма.

Тақырыпты меңгеру үшін келесі сұрақтарға назар аудара отырып, әдебиеттермен және электронды мәліметтер қорымен жұмыс істеу қажет:

1. Нарықты зерттеу
2. Далалық және кабинеттік зерттеулер
3. Фармацевтикалық өнеркәсіптің маркетингтік зерттеулері
4. Қазақстан Республикасындағы фармацевтикалық кәсіпорындар
5. Маркетинг құралдары («4Р» үлгісі).

4. Орындау/бағалау формасы: реферат, презентация, тест

5. Орындау критерийлері: 1-қосымша

6. Тапсыру мерзімі: 1-ші апта.

7. Әдебиет: 2 қосымша

8. Бақылау:

1. Қазақстан Республикасындағы, жақын және алыс шетелдердегі фармацевтика саласының қазіргі жағдайы қандай?
2. Дүние жүзінде фармацевтикалық өнеркәсіптің одан әрі даму перспективалары қандай?
3. Маркетингтік зерттеулер
4. Фармацевтикалық өнеркәсіптің маркетингтік зерттеулері
5. Маркетинг кешені («4Р» үлгісі).
6. Идеяларды қалыптастыру
7. Нарық және салалық тенденциялар
8. Бизнес-идеяларды таңдау әдістері (Smell Test).

1-тапсырма. Студенттер таңдаған идеяға бизнес-жоспар жазу үшін команда не топ құруы керек. Команда құру үшін студенттер Ицхак Адизес тестісін тапсырып және қайсысы ең қолайлы екенін шешіңіз. РАЕІ аббревиатура болып табылады және кез келген ұйым табысты болуы үшін қажет басқарудың төрт түрін (рөлін) сипаттайды. Бұл рөлдер: Продюсер (Р), Әкімші (А), Кәсіпкер (Е) және Интегратор (І).

Енді студенттер командадағы түрлі рөлдер туралы білсе, оларға Адизес тестінен өтуді және олардың қайсысы ең қолайлы екенін анықтауды ұсыныңыз.

Студенттер төмендегі сұрақтарға жауап береді. Егер олар жауаптармен келісетін болса, онда олар жауап бағанында 1 қояды, егер жоқ болса – 0.

1.1-кесте. Адизес сынағы

№	Сұрақ	Жауап
1	Мен өз әрекеттерімді тұтынушыларымның қажеттіліктерін қанағаттандыратын нәтижелерді немесе қызметтерді жасауға бағыттаймын.	
2	Мен өз әрекеттерімді процедураларды, ережелерді, стандарттарды және т.б. құруға және енгізуге бағыттаймын.	
3	Мен жаңа идеяларды, жаңа жобаларды немесе қиындықтарды жасағанды жақсы көремін.	
4	Мен тәуекелге баруға және белгісіз бизнес жобаларға қатысуға бейіммін.	
5	Мен әріптестерімді қадағалаймын және тәртіпті сақтауға алаңдаймын.	



6	Мен өзімістей алатын жаңа жұмысты қабылдаймын немесе іздеймін.	
7	Мен әріптестерімнің арасындағы қарым-қатынасты бақылаймын және үйлестіремін.	
8	Әріптестеріме күрделілігі орташа тапсырмалар беру арқылы олардың жұмысын теңестіруге тырысамын.	
9	Менің назарым қазір не істеп жатқанын немесе ағымдағы тапсырмаға бағытталған.	
10	Менің назарым «тапсырманы немесе міндетті қалай орындауға болады».	
11	Менің назарым «неге ол жұмыс жасалуы керек» немесе «ол жұмыс қашан жасалады» деген мәселеге бағытталған.	
12	Мені болашақ және болашақ татуындауым мүмкін қиындықтар қызықтырады.	
13	«Кім не істейді» немесе «кімістей алады» дегенге назар аударамын.	
14	Мен жаңа идеяларыма, жаңасынақтарыма немесе жаңа жобаларыматәтті болған әріптестерімді қолдаймын.	
15	Мен өзекті мәселелерге қызығушылықтан татын және оларды шешуге дайын екенін көрсететін әріптестерімді қолдаймын.	
16	Талаптарымды қолдайтын, менімен келісетін әріптестерімді қолдаймын.	
17	Мен ұйымда болып жатқан оқиғалар туралы хабардар ететін әріптестерімді қолдаймын.	
18	Мен өз жұмысымды істеуден басқа ештеңеге уақытым жетпейді деп шағымданамын.	
19	Мен әріптестерімнің тапсырмаларды орындау тәсіліне шағымданамын.	
20	Мен әріптестерімнің дұрыс емес әрекет жасағанына шағымданамын.	
21	Әріптестерімнің айтқанымды дұрыс түсінбей жатқанына шағымданамын.	
22	Мен ойланп, ақырын жұмыс істеймін, бірақ тапсырманың соңында бәрі жақсы орындалғанына сенімдімін.	
23	Мен тез ойлап, тез әрекет етемін.	
24	Мен жағдайлар мен проблемаларды тар және жергілікті түрде қараймын.	
25	Мен жағдайлар мен проблемаларды кең және жаһандық тұрғыдан қараймын.	
26	Мен өз жұмысымда процесті маңыздырақ деп санаймын.	
27	Мен өз жұмысымдан әтижәні маңыздырақ санаймын.	
28	Маған түсініксіз тапсырмалар мен оларды орындау тәсілдері ұнайды.	
29	Мен құрылымдық тапсырмаларды ұнатамын.	
30	Мен іараңдатқан немесе ашуландырған кезде, мен кішкене диктаторға айналамын.	
31	Мен жанжалтуындаған жағдайда, бір қадам артқа кетемін.	
32	Қақтығыс жағдайына тап болған кезде мен шабуыл жасаймын.	
33	Қақтығыс жағдайында мен өзіміне з-құлқымды үстемдік ететін адамның мінез-құлқына бейімдеймін.	
34	Маған қазір не болып жатқаны қызық.	
35	Мен қазірдің өзінде жасалған нәрсеге қайта қараймын.	
36	Менің өткенге, қазіргіге немесе болашаққа назар аударуым талқылау тақырыбына байланысты.	
37	Мен өз мәселелерімді бірден шешуге бейіммін.	
38	Қиындық туындаса, мен «ертең оны ойланамын» деп айтуға бейіммін.	
39	Мәселе «ертерек» шешілмегендіктен, біраз көңілім қалады.	
40	Мәселені шешуге тура келсе, мен оны шешудің жақсы уақытын табымын.	
41	Маған өзгерістер ұнамайды, олар жұмысқа кедергі жасайды.	
42	Мен өзгерістерді тоқтатуға бейім (саналы немесе бейсаналық).	
43	Мен өзгерісті бастауға тырысамын.	
44	Менің ойымша, өзгерістер күту керек, қазір өзгертудің дұрыс уақыты-	

ОҢТҮСТІК ҚАЗАҚСТАН MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ	 SKMA -1979-	SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
«Фармацевтикалық өндіріс технологиялары» кафедрасы		044-48/11 2024-2025 532 бет

	<i>емес.</i>	
45	<i>Мен мәселелерді шешкен кезде, мен шешімді нақтылауға және аяқтауға бейіммін.</i>	
46	<i>Мәселелерді шешкен кезде мен деректерді жинауға, тексеруге және талдауға назараударамын.</i>	
47	<i>Проблемаларды шешкен кезде мен негізінен әріптестеріммен бөлісетін жаңа идеяларға назараударамын.</i>	
48	<i>Мен проблемаларды шешкен кезде мен дұрыса дамның қатысуына және болашағына назараударамын.</i>	

РАЕІ тестінің кілті:

P=1, 6, 9, 15, 18, 23, 24, 27, 30, 34, 37, 45.

A =2, 10, 16, 19, 22, 26, 29, 31, 35, 41, 44, 46.

E =3, 4, 11, 12, 14, 20, 25, 28, 32, 39, 43, 47.

I=5, 7, 8, 13, 17, 21, 33, 36, 38, 40, 42, 48.

2-тапсырма.

Аймағыңызда далалық зерттеулер жүргізіңіз және кабинеттік зерттеу деректерін жинаңыз:

- Фармацевтика өнеркәсібін зерттеңіз
- Нарықты талдау және сегменттеу.
- 5-6 бизнес-идеяны анықтаңыз
- Бизнес идеяны таңдаңыз

3-тапсырма. Студенттер идеяны таңдап, маркетингтік зерттеулер жүргізгеннен кейін 4P үлгісінің кестесін толтыру керек

P - Product - өнімдер	
P-Price - баға	
P- Place - орын	
P – Promotion - жылжыту	

№2 ТАҚЫРЫП

1.Тақырып: SMART мақсатты орнату. Бизнес-идеяларды бағалау. Нарықты талдау. SWOT талдау

2. Мақсаты: Нарықты зерттеудің көмегімен нарықты талдап, таңдалған бизнес-идеяны дұрыс бағалай білу. SMART мақсаттарын қоюда практикалық дағдыларды алу.

3. Тапсырмалар:

1-тапсырма. Сіздің бәсекелестеріңізбен салыстырғанда қанша және қандай бәсекелестік артықшылықтарыңыздың негізінде бизнес-идеяларыңызды 1-ден 10-ға дейінгі шкала бойынша бағалаңыз.

Енді бизнес-идеяларыңыздың әрқайсысы үшін әрбір критерий үшін ұпайларды қосуыңыз керек. Сіздекелесідей кесте болуы тиіс.

2.1-кесте. Бизнес-идеяларды бағалау

<i>Критерий</i>	<i>Бизнес-идея 1</i>	<i>Бизнес-идея 2</i>	<i>Бизнес-идея 3</i>
1. Қажеттілік және төлеу қабілеті	5	2	8
2. Сәйкестік.	9	8	2
3. Тұрақтылық.	3	9	5

ОҢТҮСТІК ҚАЗАҚСТАН MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ	 SKMA -1979-	SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
«Фармацевтикалық өндіріс технологиялары» кафедрасы		044-48/11 2024-2025 632 бет

4. Бағалаудың жеңілдігі.	2	9	3
5. Артықшылықтары.	1	5	1
БАРЛЫҒЫ	20	33	19

Нәтижесіндетандаудың көпұпай жинады деген идеяға тоқталу керек.

Топпен ақылдаса отырып, осы тақырып аясында амитыни идеяны тандау керек. Сіз тандаған идея барлық топ мүшелерін баурап алуы және оны келесі сабақтарда іске асыру және сынау үшін жеткілікті қарапайым болуы керек екенін естесіз.

2-тапсырма.

Нарық пен фармацевтикалық өнеркәсіпке талдау жүргізу. Бизнес-жобаның маркетингтік жоспарының бөлімін реферат түрінде толтырыңыз және келесі тармақтар бойынша оқытушыға ұсыныңыз:

1. Жобаның/идеяның атауы (команда құрамы)
2. Саланың сипаттамасы
2. Өнім нарығының сипаттамасы. 4P үлгісі
3. Кәсіпорын қызметін SWOT-талдау
4. Шикізат, материалдар нарығын және фармацевтикалық өндірістің басқа факторларын зерттеу және талдау
5. Өнім тұтынушыларының сегменттелуі және сипаттамалары
6. Сату бағдарламасы
7. Кәсіпорынның бәсекеге қабілеттілігі

4. Орындау/бағалау формасы: реферат, презентация, тест

5. Орындау критерийлері: 1-қосымша

6. Тапсыру мерзімі: 2-ші апта

7. Әдебиет: қосымша 2

8. Бақылау:

1. Сіз қандай мақсатпен бизнес жасағыңыз келеді?
2. Өз бизнесіңізді бастау үшін қандай қадамдар жасауға дайын екеніңізді сипаттаңыз.
3. Өз бизнесіңізді бастау үшін ресурстардың түрлерін анықтаңыз.
4. Бизнесіңізді дамытуға деген көзқарасыңызды негіздеңіз.
5. Икигайнені білдіретінін және оны өзіңізге қалай қолдануға болатынын анықтаңыз.
6. Бизнес идеяларды тандау ережелерін ашыңыз
7. Тауашаны тандау туралы шешім қабылдаңыз.
8. Бизнесіңізді табысты ету үшін қандай дағдылар қажет екенін анықтаңыз.
9. «Тұтынушыға назар аудару» түсінігін сипаттама беріңіз.
10. «Дамыған логистика» түсінігін сипаттама беріңіз.
11. Шағын мәселелеріңіздің жазбаша тізімін жасаңыз.
12. Ұсақ-

түйек нәрселердің тізімін өзіңіз үшін өзекті және перспективалы болып көрінетін бірнеше мәселелерге дейін қысқартыңыз.

13. Тандалған сәптерді шешу үшін бірнеше тұжырымдамаларды әзірлеу.
14. Бизнес-идеяның құндылығын сипаттаңыз және перспективалық бизнес-идеялардың ерекше белгілерін біліңіз.
15. Бизнес-идеяларды тандау ережелерін сипаттаңыз.
16. Қазіргі заманғы нарықтың тенденцияларын талдаңыз.
17. Бизнес-идеяларды құру әдістерін сипаттаңыз.

ОҢТҮСТІК ҚАЗАҚСТАН MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ	 SKMA -1979-	SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
«Фармацевтикалық өндіріс технологиялары» кафедрасы		044-48/11 2024-2025 732 бет

18. Таңдалған мамандық бойынша бизнестің салалық керекшеліктерін өз бетінше көрсету.
19. Бизнес-идеяларды жіктеу әдістерін атаңыз
20. Бизнес-идеяларды таңдау әдістерін негіздеңіз (smelltest).
21. Smelltest сынама санының негізгі ережесін атаңыз.
22. Кәсіпкерліктің салалық керекшеліктерін анықтаңыз.
23. Тест тапсырмаларын шешу

ТЕСТТЕР:

1. PayPal стартап электронды төлем жүйесінің негізін қалаушы, әлемде бірінші ғарыштық зымырандарды жасайтын жеке компания, SpaceX, Tesla электр көлігінің өнертапқышы:

- A. Билл Гейтс;
- B. Джек Ма;
- C. Стив Джобс;
- D. Илон Маск

2. Өнім өндіруші және сатушы өнімдерді немесе қызметтерді соңғы тұтынушыға емес, басқа бизнес-кеөткізетін кәсіпкерлік түрі:

- A. B2G;
- B. B2B;
- C. C2C;
- D. B2C.

3. Заттай нысаны жоқ, қажеттен адамдар үшін жүзеге асырылатын іс-әрекеттер:

- A. Тауарлар.
- B. Қызметтер.
- C. Шопинг.
- D. Тұтынушылар.

4. Статистикалық деректерге сай қандай маңызды элементтің жоқтығына байланысты стартаптардың басым көпшілігі күйрейді:

- A. Дұрыс бизнес команда;
- B. Жеткілікті қаражат.
- C. Инвестор.
- D. Жаңа жабдық.

5. PAFI моделі дегеніміз не:

- A. Бұл қаржылық септілікті құрудың қаржылық моделі
- B. Бұл бизнес моделінің мақсаттарға жету жолдарынан таңдауға байланысты екі модификациясы бар.
- C. Бұл кәсіпкерлік модель экономикасы дамыған елдердің көпшілігінде жиі кездеседі. Бұл модель ресурстарды өңдеудің тиімді технологияларын, фирмаларды ұйымдастыру мен басқарудың жаңа технологияларын табуға бағытталған.
- D. Бұл кез келген ұйымның табысты болуы үшін қажет басқарудың төрт түрін (рөлін) сипаттайтын үлгінің аббревиатурасы.

6. Қазақстанда PAFI моделін пайдаланудың көрнекі мысалдарының бірі:

- A. Қазақтелеком;
- B. ҚазТрансОйл;
- C. BI Group;
- D. Tarlan Construction.

7. Менеджмент жөніндегі сарапшы Ицхак Адизенің PAFI моделін әзірлеген уақыты:

- A. 1990 жылдардың бірінші жартысында
- B. 1970 жылдардың екінші жартысында.

ОҢТҮСТІК ҚАЗАҚСТАН MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ	 SKMA -1979-	SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казakhstanская медицинская академия»
«Фармацевтикалық өндіріс технологиялары» кафедрасы		044-48/11 2024-2025 832 бет

- C. 2000 жылдардың ортасында.
 D. 1980 ж.

8. «Икигай» ұғымы:

- A. Өзіннің күнделікті істеріне қанағаттану және риза болу;
 B. іскерсеріктестермен ортақ тіл табу;
 C. белгілі бір кәсіпорынның қызметіне қарамастан қоршаған ортада пайдаланылатын, бірақ оған елеулі әсер ететін немесе болуы мүмкін жағдайлар мен факторлардың жиынтығы;
 D. Бұл - ірі фирмалардың шағын кәсіпорындарды қаржыландыруы.

9. Клиентке бағдарлану – бұл:

- A. сатып алушыны (клиентті) тарту;
 B. сатып алушының (клиенттің) мүдделерін бәрінен жоғары қою;
 C. лицензияны сатып алу негізінде шағын фирмалардың белгілі фирмалар мен брендтердің өнімдерін көшіру;
 D. Өз мүдделерін басқалардан жоғары қою.

10. Қосымша зерттеулердің болмауы ережесі болып табылатын жақсы бизнес-идеяны жіктеу және іріктеудің қарапайым тәсілдерінің бірі:

- A. SmellTest;
 B. сызықтық жіктеу;
 C. StartSmart;
 D. модульдік жіктеу.

№3 ТАҚЫРЫП

1. Тақырып: Жобалық-сметалық құжаттарды дайындау.

2. Мақсаты: Адам өмірі мен денсаулығының қауіпсіздігін, қоршаған ортаны қорғауды, тәуекелдің рұқсат етілген деңгейлерін қамтамасыз ететін талаптарды енгізу негізінде техникалық реттеу принциптерін ескере отырып, сәулет, қала құрылысы саласындағы нормативтік-техникалық құжаттардың құрылыс нормаларын зерделеу. және инвестициялық процесті жобалау сатысындағы басқа да іргелі талаптарды игеру.

3. Тапсырмалар:

Тақырыпты меңгеру үшін келесі сұрақтарға назар аудара отырып, әдебиеттермен және электронды мәліметтер қорымен жұмыс істеу қажет:

- жобалық құжаттаманы дайындаудың практикалық мәселелері, жобалауды заңнамалық және нормативтік реттеу.
- сәулет-жоспарлау тапсырмасы (СЖТ)
- құрылыстың жобалық құжаттамасын әзірлеу, келісу, бекіту және құру тәртібі
- жер учаскесіне рұқсат алу механизмі мен тәртібі
- объектіні пайдалану актісін және құрылыс-монтаж жұмыстарын жүргізуге рұқсат алудың механизмі мен тәртібі, СЖТ және жобалық-сметалық құжаттама (ЖСҚ).
- газбен жабдықтау, электрмен жабдықтау, сумен жабдықтау және телефон орнатудың техникалық шарттарын алу механизмі мен тәртібі

4. Орындау/бағалау формасы: реферат, презентация

5. Орындау критерийлері: 1-қосымша

ОҢТҮСТІК ҚАЗАҚСТАН MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ	 SKMA -1979-	SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
«Фармацевтикалық өндіріс технологиялары» кафедрасы		044-48/11 2024-2025 932 бет

6. Мерзімі: 3-ші апта

7. Әдебиет: 2-қосымша

8. Бақылау:

1. Жобалық-сметалыққұжаттаманыдайындау
2. Жобалаудың негізгікезеңдері
3. Жобалыққұжаттаманыңбөлімдерініңқұрамы
4. Жобалыққұжаттаманысараптау
5. Мәтіндік дизайн материалдарықандайқапараттантұруы керек;
6. ЖСҚграфикалықбөлігіне не кіреді?
7. Есепайырысужәнетүсіндірмежазбақандаймәліметтердіқамтиды?
8. Шығындарсметасына не кіреді?
9. Желілікөндіріскестесінқалайқұруғаболады?
10. Кәсіпорындардыңинфрақұрылымынсалуға,

тарғарұқсаталумеханизмі

пайдалануғажәнетехникалықшарт-

№4 ТАҚЫРЫП

1. Тақырып: Бизнес-жоспардың негізгі бөлімдері. Фармацевтикалықкомпанияларүшін бизнес-жоспарәдістемесі

2. Мақсаты: Бизнес-жоспар құруды үйрену

3. Тапсырмалар:

Тақырыпты меңгеру үшін келесі сұрақтарға назар аудара отырып, әдебиеттермен және электронды мәліметтер қорымен жұмыс істеу қажет:

1. Бизнес моделініңтүсінігіжәнетүрлері
2. Бизнес-модельдің канвасы қандай блоктардан тұрады?
3. Lean Startup - үнемді өндіріс концепциясына анықтама беріңіз
4. Бизнес-жоспарды бизнес-жоспарлауқұралыретіндесипаттаңыз.
5. Бизнес-жоспардыңнегізгібөлімдерінкөрсетіңіз.
6. Бизнес-жоспардыңқұрамын, құрылымынжәнемазмұнынсипаттаңыз.
7. Бизнес-жоспарбөлімдерініңқұрамынашып көрсетіңіз (халықаралықтәжірибе).
8. Отандықтәжірибеде бизнес-жоспардыңшамаменқұрылымынсипаттаңыз: кіріспе; кәсіпорынныңсипаттамасы; өнімнің (жұмыстардың, қызметтердің) сипаттамасы; нарықтыжәнебәсекелестердіталдау; маркетинг жоспары; өндірістікжоспар; ұйымдастыружоспары; қаржылықжоспар; инвестициялықжоспар; тәуекелдіталдау; қсымшалар.
9. Бизнес-модель мен бизнес-жоспарқұрылымдарынсалыстырыңыз.
10. Командадажұмысістеуарқылыстарттапыңызүшін бизнес-жоспаржазудыбастаңыз.

4. Орындау/бағалау формасы: реферат, презентация, тест

5. Орындау критерийлері: 1-қосымша

6. Тапсыру мерзімі: 4-ші апта

7. Әдебиет: 2-қосымша

8. Бақылау:

Тапсырма. Төмендегі тақырыптардың біріне эссе жазыңыз:

1. Бизнес моделінің түсінігі мен түрлері;
2. Canva бизнес моделі;
3. Lean Startup – үнемді өндіріс тұжырымдамасы;
4. Бизнес-жоспар бизнесті жоспарлауқұралыретінде

№5 ТАҚЫРЫП

ОҢТҮСТІК ҚАЗАҚСТАН MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ	 SKMA -1979-	SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
«Фармацевтикалық өндіріс технологиялары» кафедрасы		044-48/11 2024-2025 1032 бет

1. Тақырып: Жобаның түйіндемесі. Өнімнің немесе қызметтің сипаттамасы

2. Мақсаты: Жобаның түйіндемесін және өнім немесе қызмет сипаттамасын қалай толтыру керектігін білу

3. Тапсырмалар:

Тақырыпты меңгеру үшін келесі сұрақтарға назар аударып отырып, әдебиеттермен және электронды мәліметтер қорымен жұмыс істеу қажет:

1. Бизнес-жоспарды бизнесті жоспарлау құралы ретінде сипаттаңыз.

2. Бизнес-жоспардың негізгі бөлімдерін атаңыз.

3. Бизнес-жоспардың құрамын, құрылымын және мазмұнын сипаттаңыз.

4. Бизнес-жоспар бөлімдерінің құрамына шып көрсету (халықаралық тәжірибе).

5. Отандық тәжірибеде бизнес-жоспардың үлгілік құрылымын сипаттаңыз: кіріспе; кәсіпорынның сипаттамасы; өнімнің (жұмыстардың, қызметтердің) сипаттамасы; нарықты және бәсекелестерді талдау; маркетинг жоспары; өндірістік жоспар; ұйымдастыру жоспары; қаржылық жоспар; инвестициялық жоспар; тәуекелді талдау; қосымшалар.

7. Командада жұмыс істеу арқылы стартапыңыздың бизнес жоспарының түйіндемесін жазыңыз.

8. Командада жұмыс істеу арқылы стартапыңыздың бизнес жоспарының өнім немесе қызмет сипаттамасын жазыңыз.

9. Өнімнің немесе қызметтің бірегей сату ұсынысы.

4. Орындау/бағалау формасы: реферат, презентация

5. Орындау критерийлері: 1-қосымша

6. Тапсыру мерзімі: 5-ші апта

7. Әдебиет: 2 қосымша

8. Бақылау:

Жаттығу.

Түйіндемені және өніміңіздің немесе қызметіңіздің сипаттамасын толтырыңыз. Жобаның қысқаша мазмұны жобаның бастамашысы, сату және инвестиция көлемі, кіріс, шығындар мен пайда, несиені өтеу мерзімдері туралы ақпаратты береді. Өнімді немесе қызметті сипаттау кезінде Бірегей сату ұсынысы (БСҰ) кестесін, өнімнің немесе қызметтің физикалық қасиеттері мен техникалық сипаттамаларын (өнім фотосуреттері) толтырыңыз.

БСҰ кестесін толтырыңыз.

Өнімнің немесе қызметтің атауы	+ Сіз бәсекелестеріңізден қай жағынан жақсысыз?	+ Неліктен?

№6 ТАҚЫРЫП

1. Тақырып: Өндірістік-технологиялық жоспар. Техникалық-экономикалық негіздеме

2. Мақсаты: Бизнес-жоспардың өндірістік және технологиялық процесін толтыруды үйрену. Болжамды техникалық-экономикалық көрсеткіштерді есептеу және талдау.

3. Тапсырмалар:

Тақырыпты меңгеру үшін келесі сұрақтарға назар аударып отырып, әдебиеттермен және электронды мәліметтер қорымен жұмыс істеу қажет:



- Бизнес-жоспардың өндірістік-технологиялық жоспарына не кіреді?
- Өндірістің технологиялық схемасын құру әдісі?
- Күнтізбелік жоспарды қалай болжауға болады?
- Құрылыс шығындарын жоспарлау және жұмыс істеп тұрған кәсіпорындардың шығындарын барынша азайту
- Техникалық-экономикалық негіздеме (ТЭН): Жобаалдындағы құжаттама
- Бизнес-жоспардың өндірістік-технологиялық бөлімдерін құрастыру қажеттілігі.

4. Орындау нысаны: реферат, презентация, тест

5. Орындау критерийлері: 1-қосымша

6. Тапсырма мерзімі: 6-шы апта

7. Әдебиет: 2 қосымша

8. Бақылау:

Практикалық сабақта басталған жұмысты аяқтау қажет.

1-тапсырма. Excel кестесінде өндірістік бағдарламаны іске қосу кестесінің күнтізбелік жоспарын толтырыңыз (айлар бойынша өткізілген іс-шаралардың ұяшықтарын белгілеңіз)

Іс-шара/ай	Айлар											
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Маркетингтік зерттеулер және техникалық-экономикалық негіздемені дайындау (бизнес-жоспар)												
Қаржыландыру мәселелерін шешу												
Рұқсат құжаттарындайындау												
Несие/грант алу												
Ғимаратты, құрал-жабдықтарды дайындау												
Шикізат сатып алу												

2-тапсырма. Жобаңызға қажетті (инвестициялық) жабдықтардың тізімін жасаңыз.

Атауы	Саны	Бағасы	сомасы
Барлығы			

3-тапсырма. Excel электрондық кестесінде жобаңыздың өндірістік бағдарламасының



сшысы										
№1 қызметкер										
№2 қызметкер										
Барлығы										
Жалпыөңбекшілері										

Тест тапсырмаларын шешу.

ТЕСТТЕР:

1. Өнімдер қалай жасалады, яғни қандай ресурстардан деген сұраққа жауап беретін бизнес моделінің элементі:

- A. құн тізбегі;
- B. құндылық сынысы;
- C. клиент;
- D. пайданы тарту механизмі.

2. Ненің есебінен компанияға пайда келді деген сұраққа жауап беретін бизнес моделінің элементі:

- A. клиент;
- B. құндылық сынысы;
- C. құн тізбегі;
- D. пайданы тарту механизмі.

3. Нақты не ұсынылады, тұтынушылар қандай тауарлар мен қызметтер ұсынады деген сұраққа жауап беретін бизнес моделінің элементі:

- A. клиент;
- B. құндылық сынысы;
- C. құн тізбегі;
- D. пайданы тарту механизмі.

4. Бизнес-модель үшбұрышының ортасына сілтеме жасайтын негізгі элемент:

- A. құн тізбегі;
- B. құндылық сынысы;
- C. клиент;
- D. пайданы тарту механизмі.

5. LearnStartup тұжырымдамасы:

- A. стартап құрудың бірінші кезеңі;
- B. жаңашылдығына байланысты болашағы айқын емес стартаптар;
- C. бұл нарық сегментін жаулап алуға және одан бәсекелес компанияларды шығаруға бағытталған стартап;
- D. бұл үнемді өндіріс тұжырымдамасы.

6. LearnStartup әдісінің мақсаты қандай:

- A. минималды өміршең өнімді шығару (MVP);
- B. мінсіз өнімді жасауға;
- C. өнімді сатудан максималды пайда алу үшін;

ОҢТҮСТІК ҚАЗАҚСТАН MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ	 SKMA -1979-	SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
«Фармацевтикалық өндіріс технологиялары» кафедрасы		044-48/11 2024-2025 1432 бет

D. нарықты балама өнімдермен толықтыру.

7. Бизнес жұмысының схемасынанық көрсететін Learn Startup құралдарының бірі:

- A. бизнес моделінің принципі;
- B. бизнес-модель канвасы;
- C. стартап әдісі;
- D. стартап канвасы.

8. Бизнес модель канвасына неше қадамдар (кезеңдер) кіреді:

- A. 5;
- B. 7;
- C. 9;
- D. 3.

9. Болжамды жобаның нәтижелері мен қорытындылары сипатталатын бизнес жоспардың бөлімі, мұнда өндіріс пен өнімнің жаңалығы туралы айтылады:

- A. Ұйымдастыру жоспары.
- B. Маркетинг жоспары.
- C. Қаржылық жоспар.
- D. Түйіндеме.

10. Экономикалық, коммерциялық және әлеуметтік тиімділікті бағалау бөліміне не жатады:

- A. көрсеткіштерді есептеу және оларды түсіндіру: өтелу мерзімі, инвестицияның рентабельділігі, жобаның шығынсыздық нүктесі;
- B. саладағы жағдай, әлеуетті тұтынушылар, нарық конъюнктурасы;
- C. сату көлемдерінің болжамы, ақшалайшығындар мен түсімдер балансы;
- D. жұмысты ұйымдастыру.

№8 ТАҚЫРЫП

1. Тақырып: Қаржылық жоспарды әзірлеу. Табыстар мен шығындар туралы есеп

2. Мақсаты: Болжамды шығындар мен пайданы өз бетінше есептеуді, сондай-ақ пайда мен шығын туралы есеп кестесін толтыруды үйрену.

3. Тапсырмалар:

Тақырыпты меңгеру үшін келесі сұрақтарға назар аудара отырып, әдебиеттермен және электронды мәліметтер қорымен жұмыс істеу қажет:

- Тұрақты шығындар дегеніміз не?
- Айнымалы шығындар туралы не деуге болады?
- Залалсыздық нүктесін қалай есептеу керек.
- Шығындар құрылымын түсіндіріңіз.
- Пайда мен шығын есебінің кестесін қалай есептеу керек?
- Өткізу мен өнімнің табыстылығын қалай есептеуге болады?
- Табыс салығын қалай есептеу керек?
- Таза пайданы қалай есептеу керек?

4. Орындау/бағалау түрі: реферат, презентация

5. Орындау критерийлері: 1-қосымша

6. Тапсыру мерзімі: 8-ші апта

7. Әдебиет: 2 қосымша

8. Бақылау:

ОҢТҮСТІК ҚАЗАҚСТАН MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ	 SKMA -1979-	SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
«Фармацевтикалық өндіріс технологиялары» кафедрасы		044-48/11 2024-2025 1532 бет

1-тапсырма. Жоба деректері негізінде тұрақты шығындар кестесін толтырыңыз (8.1 кесте)

8.1-кесте. тұрақты шығындар

№	Шығыстар	Шығындар-дың жиілігі, ай-лар	Сома, теңге
1	Жалдаутөлемдері	Айына 1 рет	
2	Жалақыбойыншашығындар	Айына 1 рет	
3	Әлеуметтіқауындар	Айына 1 рет	
4	МӘМС	Айына 1 рет	
5	Тасымалдау шығындары	Айына 1 рет	
6	Жарнамалықшығындар	Айына 1 рет	
7	Амортизациялыққауындар	жылына 1 рет	
8	Коммуналдықтөлемдер	Айына 1 рет	
9	Қауіпсіздікшығындары	Айына 1 рет	
10	Басқада шығындар	Айына 1 рет	
	Жалпы сома		

2-тапсырма. Шикізат пен материалдарға тікелей (өзгермелі) шығындар кестесін толтырыңыз.

8.2-кесте. Шикізат пен материалдарға кеткен шығындар

№	Шығыстар	өл-шем бірлігі	Айына саны	Өнімбірлігінің өзіндік құны, тг	Айлық сома, теңге	1 жыл	2 жыл	3 жыл
1								
2								
3								
4								
5								
6								
7								
	Барлығы							

3-тапсырма. Жоба деректері негізінде жалпы шығындардың Excel кестесін (8.3-кесте) толтырыңыз

8.3-кесте. Жобаның жалпы шығындары

Көрсеткіштердің атауы	1 жыл	2 жыл	3 жыл	Жоба бойынша барлығы
Шикізат пен материалдарға жалпы шығындар				
Жалдаутөлемдері				
Жалақыбойыншашығындар				



Әлеуметтіқаударымдар				
МӘМС				
Тасымал шығындары				
Жарнамалықшығындар				
Амортизациялыққаударымдар				
Коммуналдықтөлемдер				
Қауіпсіздікшығындары				
Басқада шығындар				
Табыс салығы (табыстың 3%)				
Жалпышығындар				

4-тапсырма. Excellбағдарламасында жобаның пайда мен шығыны туралы есеп беру кестесін толтырыңыз

8.4-кесте. Табыстар мен шығындар туралы есеп

Атауы	1 жыл	2 жыл	3 жыл	Барлығы
Өнімдер мен қызметтерді сату-дан түскен табыс				
Сатылған тауарлар мен көрсетілген қызметтердің өзіндік құны				
Шикізат пен материалдарға тікелей шығындар				
Жалдау төлемдері				
Жалақы бойынша шығындар				
Әлеуметтіқаударымдар				
МӘМС				
Тасымал шығындары				
Жарнамалық шығындар				
Амортизациялыққаударымдар				
Коммуналдық төлемдер				
Қауіпсіздік шығындары				
Басқада шығындар				
Салық салуға дейінгі пайда				
несие бойынша пайыздар				
Табыс салығы (табыстың 3%)				
Таза пайда				
Сату рентабельділігі*, %				
Өнімнің рентабельділігі*, %				

* Сату рентабельділігі*, % = Таза пайда / Өнімдер мен қызметтерді сату-дан түскен кіріс * 100

ОҢТҮСТІК ҚАЗАҚСТАН MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ	 SKMA -1979-	SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казakhstanская медицинская академия»
«Фармацевтикалық өндіріс технологиялары» кафедрасы		044-48/11 2024-2025 1732 бет

* Өнімнің рентабельділігі*, % = Таза табыс / Сатылған тауарлар мен көрсетілген қызметтердің құны * 100

№9 ТАҚЫРЫП

- 1. Тақырып:** Қазақстан Республикасындағы салық салу. Салық режимін таңдау.
- 2. Мақсаты:** Салықтарды есептеу және салық салу үшін ең жақсы салық режимін таңдауды үйрену
- 3. Тапсырмалар:** Тақырыпты меңгеру үшін келесі сұрақтарға назар аударып, әдебиеттермен және электронды мәліметтер қорымен жұмыс істеу қажет:
 1. Қазақстан Республикасында салықтың неше түрі бар?
 2. Қазақстандағы салық режимдерін атаңыз.
 3. Салық салудың арнаулы салық режимдерін (АСР) көрсетіңіз.
 4. «Патент және оңайлатылған декларация негізіндегі арнаулы салық режимі» ерекшеліктерін сипаттаңыз.
 5. Мына салықтарға сипаттама беріңіз: «корпоративтік табыс салығы» (КТС), «жеке табыс салығы» (ЖТС), «қосылған құн салығы» (ҚҚС), «әлеуметтік салық» (ӘС).
 6. «Міндетті әлеуметтік медициналық сақтандыру» (МӘМС) түсінігін беріңіз және ол не үшін қажет?
 7. Бірыңғай жиынтық төлем (БЖТ) төлеушілердің ерекшеліктерін сипаттаңыз.
 8. Жалпы белгіленген режимнің ерекшеліктерін сипаттаңыз.
- 4. Орындау/бағалау түрі:** реферат, презентация
- 5. Орындау критерийлері:** қосымша 1
- 6. Тапсыру мерзімі:** 9-шы апта.
- 7. Әдебиет:** 2 қосымша
- 8. Бақылау:**
 - 1-тапсырма.**
300 000 теңгеден ҚҚС есептеңіз.
 - 2-тапсырма.**
100 000 теңге жалақы алатын бір қызметкерге зейнетақы және әлеуметтік аударымдарды, әлеуметтік салықты, МӘМС есептеңіз.
 - 3-тапсырма.**
Алты айдағы табысы 2 000 000 теңге болатын оңайлатылған декларация негізінде жұмыс істейтін жеке кәсіпкердің табыс салығын есептеңіз.

№10 ТАҚЫРЫП

- 1. Тақырып:** Қаржылық көрсеткіштерді есептеу, Cash-Flow ақша қозғалысы туралы есеп.
- 2. Мақсаты:** Ақша қозғалысы туралы есеп және жобаның қаржылық нәтижесін есептеуді үйрену
- 3. Тапсырмалар:** Тақырыпты меңгеру үшін келесі сұрақтарға назар аударып, әдебиеттермен және электронды мәліметтер қорымен жұмыс істеу қажет:
 1. «Қаржылық модель» түсінігін сипаттаңыз.
 2. Үш қаржылық есептілікті сипаттаңыз.
 3. Инвестициялық тартымдылық көрсеткіштерін көрсетіңіз.
 4. «Балансқа» сипаттама беріңіз.
 5. Пайда мен залал туралы есепті сипаттаңыз.
 6. Ақша қаражаттарының қозғалысы туралы есепті сипаттаңыз.



7. «Қаржылық модельдеу» нәтижесін сипаттаңыз.
8. «Ақша қалдығы» түсінігіне сипаттама беріңіз (активтерде).
9. «Борыш (дебиторлық және кредиторлық берешек)» түсінігіне сипаттама беріңіз.
10. «Компанияның табысы» түсінігіне сипаттама беріңіз.
11. «Кіріс (қарапайым қызметтен түсетін кіріс)» түсінігіне сипаттама беріңіз.
12. «Басқа кірістер» (басқа қызметтен бір жолғы табыс) түсінігіне сипаттама беріңіз.
13. «Компанияның шығындары» түсінігіне сипаттама беріңіз.
14. Өзіндік құн түсінігіне сипаттама беріңіз.
15. «Әкімшілік шығындар» түсінігіне сипаттама беріңіз.
16. «Басқа шығындар» түсінігіне сипаттама беріңіз.
17. Табыс салығы бойынша шығыс түсінігіне сипаттама беріңіз.

4. Орындау/бағалау түрі: реферат, презентация

5. Орындау критерийлері: 1-қосымша

6. Тапсыру мерзімі: 10-шы апта

7. Әдебиет: 2 қосымша

8. Бақылау:

Жобаңыз үшін ақша ағыны есебін дайындаңыз

	Атауы	БАРЛЫҒЫ	1	2	3
			ЖЫЛ	ЖЫЛ	ЖЫЛ
	А	Б	В	Г	Д
1	Есептік езеңбасындағы ақша қаражатының қалдығы				
2	Операциялық қызмет				
3	Түсімдер (барлық тауарлар мен қызметтерді сатудан түскен кіріс)				
4	Өнімдер 1				
5	Өнімдер 2				
6	Шығыстар (7к+8к+9с+10к+11к+12к)				
7	Шикізат материалдары				
8	Жалақы қоры				
9	Әкімшілік шығындар				
10	Несие бойынша пайыздар				
11	Табыс салығы				
12	Салық және міндетті төлемдер бойынша төлемдер				
13	Операциялық қызметтің нәтижесі (3к-6к)				
14	Инвестициялық қызмет				
15	Түсімдер				
16	Шығыстар (17к)				
17	Негізгі құралдар және айныма-				

ОҢТҮСТІК ҚАЗАҚСТАН MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ	 SKMA -1979-	SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
«Фармацевтикалық өндіріс технологиялары» кафедрасы		044-48/11 2024-2025 1932 бет

	лықұралдарсатыпалу				
18	Инвестициялық қызметтің нәтижесі (15к-16к)				
19	Қаржылық қызмет				
20	Түсімдер				
21	Жеке қаражаттан түсетін кірістер (демеушілік)				
22	Несиелер/гранттардан түсетін түсімдер				
23	Шығыстар (24к+25к)				
24	Құрылтайшыларға дивидендтер төлеу				
25	Несие бойынша төлемдер				
26	Қаржылық қызметтің нәтижесі (20к-26к)				
27	Таза ақша ағындары (13к+18к+26к)				
28	Есептік езең соңындағы сальдо (1к+27к)				

2-тапсырма. Excel бағдарламасында 36 айға жылдық 12% мөлшерлемен несиені калькуляторы кестесін толтырыңыз. Несие сомасы 3 000 000 теңгені құрайды

Несие сомасы		-	Несие бойынша жалпы төлемдер		
Пайыз мөлшерлемесі (жылдық)			Оның ішінде пайыздар		
Несие мерзімі (айлар)					
			Аннуитет мөлшері		-
төлемдер	сома	өтеу	өтеу	толық	
(кезең)	төлемдер	қарыз	пайыз	төлем	
	0				
Ай	1	төлем сомасы			
Ай	2	төлем сомасы			

№11 ТАҚЫРЫП

1. Тақырып: Инвестициялардың экономикалық тиімділігінің көрсеткіштерін есептеу: NPV, IRR, PI, жобаның өтелуі және шығынсыздық нүктесі

2. Мақсаты: Жобалық инвестициялардың экономикалық тиімділігінің қаржылық көрсеткіштерін талдауды, сондай-ақ ШОБ-ты мемлекеттік қолдау шаралары туралы хабардар етуді үйрену

3. Тапсырмалар:

Тақырыпты меңгеру үшін келесі сұрақтарға назар аударып отырып, әдебиеттермен және электронды мәліметтер қорымен жұмыс істеу қажет:

- Инвестициялардың экономикалық тиімділігі көрсеткіштерінің мәні мен есептеулері;
- Инвестициялық жобалардың тиімділігін есептеу формулалары;
- Инвестициялық тартымдылық көрсеткіштерін көрсетіңіз.
- «Өтеу мерзімі» түсінігіне сипаттама беріңіз - PV.

ОҢТҮСТІК ҚАЗАҚСТАН MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ	 SKMA -1979-	SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
«Фармацевтикалық өндіріс технологиялары» кафедрасы		044-48/11 2024-2025 2032 бет

- «Дисконтталған өтелу мерзімі» түсінігіне сипаттама беріңіз - DPB.
- ЧДД немесе NPV (таза келтірілген құн) тұжырымдамасын сипаттаңыз.
- IRR (ішкі табыстылық нормасы) түсінігін сипаттаңыз.
- «Өтеу мерзімі» түсінігіне сипаттама беріңіз. Қаржылық ресурстардың шектеулі болуының шарттары қандай?
- Инвестициялардың экономикалық тиімділігінанықтау мәселелерін шешу жолы;
- Инвестиция құнын қалай азайтуға болады?

4. Орындау/бағалау түрі: реферат, презентация

5. Орындау критерийлері: 1-қосымша

6. Мерзімі: 11-ші апта

7. Әдебиет: 2 қосымша

8. Бақылау:

1-тапсырма. Жобаңызды жүзеге асырудан қаржылық көрсеткіштерді (Инвестиция сомасы (I), Ақша ағындары (CF_i), Таза ақша ағындары (CF_i/(1+r)^t), Таза келтірілген құн, ЧДД (NPV)) есептеңіз

жылдар	Инвестиция сомасы, теңге (I)	Ақшақаражасты-ныңқозғалысы, теңге (CF _i)	Ақшаағынының балансы Ақшаағындарыныңсомасы минус инвестиция	Таза ақшаағыны, теңге (CF _i /(1+r) ^t)	Таза келтірілгенқұн, ЧДД (NPV) ($\sum CF_i/(1+r)^i - I$)
1					
2					
3					
4					
5					

№12 ТАҚЫРЫП

1. Тақырып: Бизнес-жоспардың әлеуметтік-экономикалық әсерін анықтау және тәуекелді талдау

2. Мақсаты: Бизнес-жоспардың әлеуметтік-экономикалық әсерін және тәуекелді талдауды анықтауды үйрену. Ғылыми-практикалық есептерді шешуде өз бетінше шығармашылық жұмыс істеу дағдыларын дамыту.

3. Тапсырмалар:

Тақырыпты меңгеру үшін келесі сұрақтарға назар аудара отырып, әдебиеттермен және электронды мәліметтер қорымен жұмыс істеу қажет:

- Тәуекелдердің негізгі түрлері
- Тәуекелдерді азайту жолдары
- Тәуекелдердің сипаты мен жіктелуі;
- Тәуекелді талдау;
- Жобаның әлеуметтік-экономикалық тиімділігі.
- ШОБ-ты мемлекеттік қолдау шаралары

4. Орындау/бағалау түрі: реферат, презентация

5. Орындау критерийлері: 1-қосымша

6. Тапсыру мерзімі: 12-ші апта

7. Әдебиет: 2 қосымша

**8. Бақылау:****1-тапсырма**

10% дисконттау мөлшерлемесі бойынша жобаңызды іске асырудан инвестицияның тиімділігінің көрсеткіштерін есептеңіз

Көрсеткіштер	Мәні
Дисконт мөлшерлемесі (i)	10,0%
Өтеу мерзімі (PBP)	
Дисконтталған өтеу мерзімі (DPB)	
Таза ағымдағы күн (NPV)	
Ішкі кірістілік нормасы (IRR)	
Инвестиция кірістілігіндексі (PI)	
Сатудан түскен табыс (ROS)	

№13 ТАҚЫРЫП

1. Тақырып: Excel бағдарламасындағы бизнес-жоспардың қаржылық моделі

2. Мақсаты: Excel бағдарламасындағы бизнес-жоспардың қаржылық моделін құрастыруды үйрену

3. Тапсырмалар:

Тақырыпты меңгеру үшін Excel бағдарламасында бизнес-жоспардың қаржылық моделін құрастыру бойынша жұмыс жасау қажет

4. Орындау/бағалау түрі: реферат, презентация

5. Орындау критерийлері: 1-қосымша

6. Тапсыру мерзімі: 13-ші апта

7. Әдебиет: 2 қосымша

8. Бақылау:

Excel бағдарламасында бизнес-жоспарыңыздың қаржылық моделінің барлық парақтарын толтырыңыз:

1-парақ. Жобаның түйіндемесі

2-парақ. Жоба құны

3-парақ. Мақсаты тағайындалуы (негізгі құралдарды сатып алу)

4-парақ 4. Өндірістік бағдарлама

5-парақ. Күнтізбелік жоспар

6-парақ. Жалақы қоры

7-парақ 7. Шикізат пен материалдар

8-парақ. Тұрақты шығындар

9-парақ. Жалпы шығындар

10-парақ. ТШЕ

11-парақ. CASH-FLOW

12-парақ. Несиені өтеу

13-парақ NPV және басқа да қаржылық көрсеткіштер

14-парақ. Жобаны талдау

15-парақ. Тәуекелдер

ОҢТҮСТІК ҚАЗАҚСТАН MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ	 SKMA -1979-	SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
«Фармацевтикалық өндіріс технологиялары» кафедрасы		044-48/11 2024-2025 2232 бет

№14 ТАҚЫРЫП

1. Тақырып: Питчинг және бизнес-жоспар қорғау

2. Мақсаты: Көпшілік алдында сөйлеу және питчинг дағдыларын шындау. Бизнес жоспарды қорғау. Ғылыми-практикалық есептерді шешуде өз бетінше шығармашылық жұмыс істеу дағдыларын дамыту.

3. Тапсырмалар:

Тақырыпты меңгеру үшін келесі сұрақтарға назар аударып отырып, әдебиеттермен және электронды мәліметтер қорымен жұмыс істеу қажет:

1. Көпшілік алдында сөйлеудің негізгі дағдыларын көрсетіңіз.
2. Сөйлеу кезіндегі эмоционалдық немесе жандылық мағынасын сипаттаңыз.
3. Неліктен аудиторияға қарау керек?
4. Қимылдардың мағынасын кеңейту.
5. Неліктен аудиторияда қозғалу керек?
6. Неліктен интонация қажет?
7. Мимиканың мағынасына шыңыз.
8. Сөйлеу ырғағы мен дауыс қаттылығының мағынасына шыңыз.
9. Көпшілік алдында сахна лаудың мағынасына шыңыз.
10. Паразиттік сөздерді бақылау қажеттілігінашу.
11. «Ойлау икемділігі» ұғымына шыңыз.
12. Сөздік қорын кеңейту.
13. Көпшілік алдында сөйлеу дағдыларына арналған жаттығуларды сипаттаңыз.

4. Орындау/бағалау түрі: Бизнес жоспарды қорғау

5. Орындау критерийлері: 1-қосымша

6. Тапсыру мерзімі: 14-ші апта

7. Әдебиет: 2 қосымша

8. Бақылау:

Excel қаржылық моделінің есептеулері арқылы бизнес-жоспарыңыздың презентациясын топтық қорғау

№15 ТАҚЫРЫП

1. Тақырып: № 2-аралық бақылау

2. Мақсаты: Тақырып бойынша теориялық материалды бекіту. Excel қаржылық моделінде кәсіпорынның қаржылық нәтижелерін және қаржылық жағдайын есептеуді меңгеру. Тест тапсырмаларын орындау және бизнес жоспарды қорғау

3. Тапсырмалар.

Маңызды кезеңді бақылау дәрістердің, практикалық жаттығулардың және БӨЖ-дың зерттелген тақырыптарын қамтиды

4. Орындау/бағалау түрі: Бизнес-жоспарды таныстыру және қорғау

5. Орындау критерийлері: 1-қосымша

6. Тапсыру мерзімі: 15-ші апта

7. Әдебиет: 2 қосымша

8. Бақылау:

Excel қаржылық моделінің есептеулері арқылы бизнес-жоспарыңыздың презентациясын топтық қорғау

ОҢТҮСТІК ҚАЗАҚСТАН MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ	 SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
«Фармацевтикалық өндіріс технологиялары» кафедрасы	044-48/11 2024-2025 2332 бет

1-қосымша

Орындау критерийлері (тапсырманы орындауға қойылатын талаптар)

1. Рефератты дайындау және қорғау

Рефераттың үлгілік схемасы: кіріспе (тақырып, мақсаты мен міндеттері, өзектілігі), негізгі мазмұны (тақырып бойынша зерттелетін нақты мәселелерді ашып көрсету қажет), қорытынды (2-3 ұпай), пайдаланылған әдебиеттер тізімі.

Реферат көлемі 10-12 бет компьютерлік мәтін, А4 формат, шрифт өлшемі 14 пиксель, жиектері: үстіңгі және астыңғы жағы – әрқайсысы 2 см, сол жағы – 3 см, оң жағы – 1 см, абзац шегінісі – 1 см.

Әрлеу: сауаттылық, анықтық, нақтылық, материалды берудің логикалық жүйелілігі, сөздің қысқалығы мен дәлдігі.

Реферат қорғау – 8-10 минут, презентация анық, қысқа, логикалық болуы керек. Студент тақырып бойынша материалды меңгеруден кейін (аудиториядағы оқытушы мен студенттердің сұрақтарына толық жауап беру) және кәсіби сөйлеуін көрсетуі керек.

2. Презентацияны дайындау және қорғау

O'NTUSTIK QAZAQSTAN MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ	 SKMA -1979- MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»	SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
«Фармацевтикалық өндіріс технологиялары» кафедрасы		044-48/11 2024-2025 2432 бет

- Слайдшоуға қойылатын талаптар:
- дизайнның бірыңғай стилі, қаріптер: тақырыптар үшін - кемінде 24, мәтін және жазулар үшін - кемінде 18, қалың, курсив, көрсеткілерді жәнет.б. қолдану
 - фон суық болуы керек (көк немесе жасыл түстің барлық реңктері);
 - бір слайдта фон, тақырып және мәтін үшін 3 түстен артық емес пайдалану;
 - пайдаланылған компьютерлік анимация презентацияның негізгі мазмұнынан алшақтатпауы керек;
 - слайдтардағы тақырыптар назараударуы керек;
 - слайдтардағы мәтін көлденең болуы керек, сонымен қатар анық, қысқа, нақты және қысқасөйлемдерден тұруы керек;
 - ең маңызды ақпарат слайдтың ортасында болуы керек;
 - ақпарат кестелер, диаграммалар, диаграммалар, сызбалар және фотосуреттер түрінде берілуі мүмкін, оларға жазулар төменде орналасуы керек;
 - тапсырманың тақырыбы бойынша слайдтар саны кемінде 10 және 15-тен көп болмауы керек;
 - Презентацияның ұзақтығы 10-15 минут.

Презентацияны бағалау тапсырманың тақырыбына шатын материалдың мазмұнына және слайдтардың безендірілуіне қарай жүзеге асырылады.

3. Тест тапсырмаларын құрастыру

Тест тапсырмалары БӨЖ-ның белгілі бір тақырыбы бойынша құрастырылады және кемінде 10 сұрақтан тұруы керек. Әрбір тест тапсырмасына қаты болуы және бір дұрыс жауабы және біртекті дистракторлардың төрт нұсқасы болуы керек. Дұрыс жауаптар дұрыс белгіленеді.

2. БӨЖ тапсыру мерзімдері

БӨЖ тапсыру мерзімдері «БӨЖ-дың тақырыптық жоспары және тапсыру мерзімдері» кестесінде келтірілген («БӨЖ тапсырмалары» 3-бөлімін қараңыз).

3. БӨЖ бағалау критерийлері

БӨЖ бағалау критерийлері Қазақстан Республикасының 5.03.006-2006 «Қазақстан Республикасының білім беру жүйесі. Жоғары оқу орындарында білімді бақылау және бағалау» 2006 жылғы 25 тамызда бекітілген.

Ең төменгі ұпай: 1 Ең көп ұпай: 4

БӨЖ үшін бақылау тізімі			
1.	Рефератты дайындау және қорғау	Жақсы Рейтингтергесәйкеске- леді: A (4,0; 95-100%); A- (3,67; 90-94%)	Реферат ұқыпты орындалып, уақытында тапсырылды, кем дегенде 5 әдеби дерек көзді пайдаланып, машинамен басылған 10 бетке өз бетінше жазылды. Рефераттың тақырыбына сәйкес схемалар, кестелер мен суреттер берілген. Рефератты қорғағанда мәтін оқымайды, айтып береді. Барлық қойылған сұрақтарға сенімді және нақты жауап береді.
		Жақсы Рейтингтергесәйкеске- леді: B+ (3,33; 85-89%); B (3,0; 80-84%); B- (2,67; 75-79%). B- (2,33; 70-74%);	Реферат ұқыпты орындалып, уақытында тапсырылды, кем дегенде 5 әдеби дерек көзді пайдаланып, машинамен басылған 10 бетке өз бетінше жазылды. Рефераттың тақырыбына сәйкес схемалар, кестелер мен суреттер берілген. Рефератты қорғағанда мәтін оқымайды, айтып береді. Сұрақтарға жауап бергенде бол-машықателіктер жібереді.
		Қанағаттандырады.	Реферат ұқыпты орындалып, уақытында тапсырылды,

ОҢТҮСТІК ҚАЗАҚСТАН MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ	 SKMA -1979-	SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
«Фармацевтикалық өндіріс технологиялары» кафедрасы		044-48/11 2024-2025 2532 бет

		Рейтингтергесәйкескеледі: C (2,0; 65-69%); C- (1,67; 60-64%); D+ (1,33; 55-59%) D (1,0; 50-54%)	кем дегенде 5 әдебидереккөзді пайдаланып, машинамен басылған 10 бетке өз бетінше жазылды. Рефератты қорғау кезінде мәтіні оқылады. Белгісіздік сұрақтарға жауап береді, түбегейлік аталықтар тергібереді.
		Қанағаттанарлықсыз. Бағағасәйкескеледі Fx (0,5; 25-49%) Ф(0; 0-24%)	Аннотация дұрыс емес жасалған және уақытында тапсырылмаған, өз бетінше 10-нан аз машинада басылған бетке жазылған, 5-тен аз әдебидереккөз пайдаланылған. Рефератты қорғау кезінде мәтіні оқылады. Сұрақтарға жауап беру кезінде өрескел қателіктер жібереді, материалда бағдарланбайды.
2.	Тақырып презентациясы	Жақсы Рейтингтергесәйкескеледі: A (4,0; 95-100%); A- (3,67; 90-94%)	Презентация өз бетінше, уақытылы, көлемі 10 слайдтан кем емес орындалды. Кем дегенде 5 әдебидереккөз пайдаланылды. Слайдтар мазмұнды және қысқаша. Қорғау барысында автор тақырып бойынша терең білімін көрсетеді. Пікірталас кезінде сұрақтарға жауап бергенде қателеспейді.
		Жақсы Рейтингтергесәйкескеледі: B+ (3,33; 85-89%); B (3,0; 80-84%); B- (2,67; 75-79%). B- (2,33; 70-74%);	Презентация өз бетінше, уақытылы, көлемі 10 слайдтан кем емес орындалды. Кем дегенде 5 әдебидереккөз пайдаланылды. Слайдтар мазмұнды және қысқаша. Қорғау кезінде автор тақырып бойынша жақсы білімін көрсетеді. Өзі түзетін сұрақтарға жауап бергенде болмашы қателіктер жібереді.
		қанағаттандырады. Рейтингтергесәйкескеледі: C (2,0; 65-69%); C- (1,67; 60-64%); D+ (1,33; 55-59%) D (1,0; 50-54%)	Презентация өз бетінше, уақытылы, көлемі 10 слайдтан кем емес орындалды. Кем дегенде 5 әдебидереккөз пайдаланылды. Слайдтардың мағынасы жоқ. Қорғау кезінде автор сұрақтарға жауап беру кезінде түбегейлік қателіктер жібереді.
		Қанағаттанарлықсыз. Бағағасәйкескеледі Fx (0,5; 25-49%) Ф(0; 0-24%)	Презентация уақытында жеткізілмеді, көлемі 10 слайдтан аз. 5-тен аз әдебидереккөз пайдаланылды. Слайдтардың мағынасы жоқ. Қорғау кезінде автор сұрақтарға жауап беру кезінде өрескел қателіктер жібереді. Өз материалына көңіл бөлмейді.
3.	Тест тапсырмаларындайындау	Жақсы Рейтингтергесәйкескеледі: A (4,0; 95-100%); A- (3,67; 90-94%)	Тест тапсырмалары кемінде 10 сұрақтан тұрады. Уақытында жеткізілді. Тесттің мазмұнды негізі, сұрақтың нақты қойылуы. Ұқсас және адекватты жауаптар. Жауаптардың алгоритмі бар. Дұрыс жауаптар дұрыс белгіленеді.
		Жақсы Рейтингтергесәйкескеледі: B+ (3,33; 85-89%); B (3,0; 80-84%); B- (2,67; 75-79%). B- (2,33; 70-74%);	Тест тапсырмалары кемінде 10 сұрақтан тұрады. Уақытында жеткізілді. Тесттің мазмұнды негізі, сұрақтың нақты қойылуы. Сәйкес келмейтін жауап опциялары. Жауаптардың алгоритмі бар. Дұрыс жауаптар дұрыс белгіленеді.
		қанағаттандырады. Рейтингтергесәйкескеледі: C (2,0; 65-69%); C- (1,67; 60-64%); D+ (1,33; 55-59%) D (1,0; 50-54%)	Тест тапсырмалары кемінде 10 сұрақтан тұрады. Уақытында жеткізілді. Тест негізінің сәйкессіздігі,

ОҢТҮСТІК ҚАЗАҚСТАН MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ	 SKMA -1979-	SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
«Фармацевтикалық өндіріс технологиялары» кафедрасы		044-48/11 2024-2025 2632 бет

	леді: С (2,0; 65-69%); С- (1,67; 60-64%); D+ (1,33; 55-59%) D (1,0; 50-54%)	сұрақтыңанықемесқойылуы. Сәйкескелмейтінжауапопциялары. Жауаптардыналгоритмі бар. Барлықдұрысжауаптардұрысбелгіленбейді.
	Қанағаттанарлықсыз. Бағағасәйкескеледі Fx (0,5; 25-49%) Ф(0; 0-24%)	Тест тапсырмалары 10-нан аз сұрақтантұрады. Тест негізініңсәйкессіздігі, сұрақтыңанықемесқойылуы. Сәйкескелмейтінжауапопциялары. Жауапалгоритміжоқ. Дұрысжауаптардың 50%-дан астамыдұрысемесдепбелгіленген.

2-қосымша

Ұсынылатынәдебиеттер

негізгі:

1. Есіркепова А.М. Бизнес-жоспарлау негіздері / ОҚМУ, Шымкент 2012 ж
2. Баринов, В.А. Бизнес-планирование: Учебное пособие / В.А. Баринов. – М.: Форум, 2013. – 256 с.
3. Лосев, В. Как составить бизнес-план: Практическое руководство с примерами готовых бизнес-планов для разных отраслей: Пер. с англ. / В. Лосев. – М.: Вильямс, 2013.-208 с.
4. Әдістемелік құрал: «Кәсіпкерлік қызмет негіздері» курсы бойынша студенттерге арналған жұмыс дәптері / Е.С.Дүйсенханов, Н.Е. Жұлдызбаев, А.С. Успаева, А.С.Өтепқалиев, С.Атагелдинова – «Атамекен» ҚР ҰКП – Нұр-Сұлтан: «Астана қаласының Жас мүгедектер қоғамы» ҚБ, 2019 ж. – 206 б.;
5. Баканов М. И., Мельник М. В., Шеремет А. Д. Теория экономического анализа. Учебник. / Под ред. М. И. Баканова. — 5-е изд., перераб. и доп. - М.: Финансы и статистика, 2005, — 536 с.
6. Құрылыстыңжобалыққұжаттамасынәзірлеу, бекіту, бекітужәнеқұрутәртібі / ҚР ҚН 1.02-03-2011 ж. ҚазақстанРеспубликасыҚұрылысжәнетұрғынүй-коммуналдықшаруашылықістеріагенттігінің 2011 жылғы 29 желтоқсандағы No 540 бұйрығыменбекітілгенжәнеқолданысқаенгізілген.
7. Құрылысистерікомитетінің 2001 жылғы 17 мамырдағы N 109 "Кәсіпорындарды, ғимараттардыжәнеқұрылыстардысалудағажобалық-сметалыққұжаттамалардыәзірлеу, келісу, келісужәнеолардыңқұрамытуралынұсқаулық" нұсқаулығы .

қосымша:

8. Әдістемелік құрал: «Кәсіпкерлік қызмет негіздері» курсы бойынша техникалық және кәсіптік білім беру мұғалімдеріне арналған әдістемелік құрал / Е.С. Дүйсенханов, Н.Е. Жұлдызбаев, А.С. Успаева – «Атамекен» ҰКП – Нұр-Сұлтан: 2021 – 320 б.
9. Жұлдызбаев Н.Е. Кәсіпкерлік негіздері.Оқу-әдістемелік құрал.- Шымкент: 2015-132 бет.
10. Карлберг К. Бизнес - анализ с помощью Excel. - М.: Вильямс, 2001г.
11. Горфинкель В.Я. Организация предпринимательской деятельности. Учебное пособие для вузов под редакцией М., ЮНИТИ-ДАНА, 2004.

OÑTÚSTIK QAZAQSTAN MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ	 SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
«Фармацевтикалық өндіріс технологиялары» кафедрасы	044-48/11 2024-2025 2732 бет

12. «Салық және бюджетке төленетін басқа да міндетті төлемдер туралы (Салық кодексі)» Қазақстан Республикасының 2017 жылғы 25 желтоқсандағы No 120-VI ҚРЗ Кодексі / <http://adilet.zan.kz/>;
13. Котлер Ф. Маркетинг негіздері. 5-ші басылым. / Ф.Котлер, А.Гери. – М.: Уильямс, 2016. – 752 б.;
14. Александр Остервальдер. Построение бизнес-моделей. Настольная книга стратега и новатора. - Альпина Паблишер, 2017. – 290 с.
15. Александр Остервальдер. Шаблоны для бизнеса. 50 отрывных шаблонов большого формата для построения бизнес-моделей, 50 отрывных шаблонов большого формата для разработки ценностных предложений. – М:АльпинаПаблишер, 2017. – 216 с.
16. Баринов, В.А. Бизнес-планирование: Учебное пособие / В.А. Баринов. – М.: Форум, 2013. – 256 с.
17. Гай Кавасаки. Стартап. – М: Альпина бизнес Букс, 2010. – 350с.
18. Кармин Галло. Презентация. Уроки убеждения от лидера Apple Стива Джобса. – М: Манн, Иванов и Фербер, 2010. – 225с.
19. Ким Чан, Рене Моборн. Стратегия голубого океана. – М: Манн, Иванов и Фербер, 2012. – 304 с.
20. Ораторское искусство в цитатах и изречениях http://www.orator.biz/?s=38&d_id=165.
21. Юсуп Карада. Прибыльный маркетинг, 2017 – 280 стр.

22. Электрондық ресурстар:

Atameken Academy / atameken.co онлайн білім беру платформасының материалдары (бейне оқулықтар).