


ONTUSTIK-KAZAKHSTAN MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ	 SKMA 1997	SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
«Фармацевттік өндірістің технологиясы кафедрасы» кафедрасы		044/48-
«Жобалау – сметалық құжаттаманы және бизнес – жоспарды әзірлеу» пәні бойынша дәріс кешені		2024-2025 46 беттің 1беті

ДӘРІС КЕШЕНІ

Пәні: Жобалау – сметалық құжаттаманы және бизнес – жоспарды әзірлеу»


Пән коды: ZhSQBZhQ 3302

ББ атауы және шифры: 6B07201 –Фармацевтикалық өндірістің технологиясы»

Оқусағаты/кредит көлемі: 5

Оқу курсы мен семестрі: 3/6


Дәріс көлемі: 10

<p>ONTÜSTİK-QAZAQSTAN MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ</p>  <p>SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казakhstanская медицинская академия»</p>	
«Фармацевттік өндірістің технологиясы кафедрасы» кафедрасы	044/48- 2024-2025 46 беттің 2беті
«Жобалау – сметалық құжаттаманы және бизнес – жоспарды әзірлеу» пәні бойынша дәріс кешені	

Дәріс кешені «Жобалау – сметалық құжаттаманы және бизнес – жоспарды әзірлеу» пәнінің жұмыс оқу бағдарламасына (силлабус) сәйкес әзірленген және кафедра мәжілісінде талқыланды

Хаттама № 19 «06» 05 2024 ж.

Кафедра меңгерушісі  Арыстанбаев К.Е.

ONTUSTIK-KAZAKHSTAN MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ	 SKMA 1998	SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
«Фармацевттік өндірістің технологиясы кафедрасы» кафедрасы		044/48-
«Жобалау – сметалық құжаттаманы және бизнес – жоспарды әзірлеу» пәні бойынша дәріс кешені		2024-2025 46 беттің 3беті

1.Тақырыбы 1: Маркетинг негіздері. Фармацевтика саласының нарығын зерттеу

2.Мақсаты: Студенттерді маркетинг негіздерімен, түсінігі мен мазмұнымен таныстыру.

3.Дәріс тезистері

Маркетингтік зерттеулер мен оларды қажетті деңгейде ұйымдастыру, кәсіпкерлік, жеткізуші, делдал тәуекелі соның көмегімен түбегейлі түрдетөмендейтін және тұтынушылардың талап-тілектерін шешу сапасын арттыратүсетін құралға айналады. Маркетингтік жүйелер субъектілерінің экономикалық және әлеуметтік әрекетінің орнықсыздығы, өзгермелігі ретінде қарастырылатын, кәсіпкерлікті басқаруды ұйымдастырудағы белгісіздік факторларының жыл сайын өсе түсуі де, маркетингтік зерттеулердің маңызын күшейтіп отыр. Ғылыми әдебиеттерде және практикада, маркетингтік зерттеулердің мазмұнына қандай да бір дәрежеде жататын: нарықты зерттеу, өткізуді зерттеу, себептерді зерттеу, әлеуетті зерттеу, маркетингтік барлау, әлеуметтік зерттеу, өндірісті ұйымдастырудың ең жақсы тәжірибесі және өз серіктестері мен бәсекелестерінің кәсіпорындарындағы өнімділікті арттырудың жолдарын зерттеу сияқты әр түрлі ұғымдар қолданылады.


Маркетинг сөзін ұрастыруда екі ағылшын сөздері: market – нарық және getting – басқару, иелену жатыр, яғни маркетинг дегеніміз – нарықты иеленуге бағытталған, кәсіпорынды (өндірістік немесе қоммерциялық) басқару концепциясы.

Яғни нарықты иелену, оны басқару – маркетингтің басты мақсаттарының бірі болып табылады: нарықтық экономика жағдайында кәсіпорындардың дамуының алғы шарты болып келеді.

Нарық көп қырлы категория, оның бір ғана анықтамасы жоқ. Экономикалық теория тұрғысынан қарағанда, нарық өндіру мен айырбастау аясындағы қарым – қатынастар жүйесі болып табылады. Ал, маркетинг тұрғысынан, нарық-тауарлар мен қызметтерді нақты және потенциалды тұтынушыларының жиынтығы. Тұтынушы бар жерде нарық та бар. Егер өндірілген немесе алып келінген тауарға сұраныс болмаса, онда бұл тауардың нарығы жоқ.

Әрбір қазақстан кәсіпорыны өзінің ішкі реформасын орындау барысында оны маркетингпен байланыстыру керек. Қалайша? Ұйымдастырушылық мәдениеттің көмегімен.

Ұйымдастырушылық мәдениет – кәсіпорындағы, моральды құндықтар, этикалық нормалар, т. б жиынтығы, өндірістік– тәртіп заңдары, жұмыс істеудің формальды емес тәсілі. Ұйымдастырушылық мәдениет заңдары құжаттарда

ONTUSTIK-KAZAKHSTAN MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ	 SKMA 1998	SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казakhstanская медицинская академия»
«Фармацевттік өндірістің технологиясы кафедрасы» кафедрасы		044/48-
«Жобалау – сметалық құжаттаманы және бизнес – жоспарды әзірлеу» пәні бойынша дәріс кешені		2024-2025 46 беттің 4беті

тіркелмеуі де мүмкін лауазымдық нұсқауларда да көрсетілмеуі мүмкін. Оны екі топқа жіктеуге болады: өндірістік және маркетингтік.

Маркетинг Қазақстан кәсіпорындарында екі нұсқада көрініс табуы мүмкін. Біріншіден, ол кәсіпорын өмірінің философиялық концепциясы болуы керек. Ал екіншіден шаруашылықты жүргізудің нақты тиімді тәсілдерін көрсету керек.

Маркетингті басқару маркетингтік қызметін ұйымдастыруға бағытталған қызметтер мен процедуралар жиынтығынан тұрады.


Маркетингті басқаруға маркетингтің жоспарларын құру, жобасын жасау, маркетингтің бөлімдердің дамыту, олардың қызметтерін регламенттейтін құжаттарды өңдеу, маркетингті зерттеулерді дайындау мен жоспарлау, маркетингтік есептерді шешу кезіндегі маркетингтік есептерді шешу кезіндегі маркетингтік емес іс – қимылдарды координациялау жатады. Маркетингті басқаруға кәсіпорының маркетингтік қызметін дамытуға байланысты барлық құжаттарды: бұйрықтар, жарлықтар, нұсқаулықтар және т.б. кіреді. Басқаша айтқанда, маркетингті басқару – бұл тұтынушылардың мәселелерін шкшу арқылы ұйымдастырушылық мақсаттарға жетуге байланысты. Екеуін бірлесіп алаеп жүрген кәсіпорын – нарықтың табысты кәсіпорындарының бірі болады. Байланыс жасауды кәсіпорын менеджерлері бірнеше әдістемелік тәсілдерді қолданып, оларды өңдеу арқылы жүзеге асады.

Маркетинг – басқару функцияларының бірі. Басқакру қызметі бір – бірімен байланысты бірнеше есептерден тұрады. Осы секілді маркетингтің құрылымында да бір – бірімен байланысты бірнеше есептер бар. Осы есептерді шешуде маркетингтің атқаратын қызметі жөнінде де айту керек. Төменде көрсетілген суреттен маркетингтің қызметтерін аңғаруға болады, оларға зерттеу, өндірістік , табыс табу және басқару қызметтері жатады.

Кез – келген бір- бірімен байланыстырылған іс- әрекеттер уақыт бойынша реттестірілуі керек, мұны жоспарлау дейді. Кез – келген жоспарлауды жүргізуден алдын іс- әрекеттерді анықтап, қалыптастыру куерек. Ал қалыптастырудан алдын әрекеттер орындалатын ортаны анықтау керек.

Яғни кез – келген жоспарлауды сыртқы ортаның анализінен және нақты әрекеттерді атқарушы ұйымның потенциаоды мүмкіндіктерінің анализінен бастау керек. Яғни маркетингті жоспарлаудан алдын сыртқы факторлары мен ұйымның қызметінің SWOT – талдауының анализін жүргізу керек.

Жоспарлау процесі логикалық байланысқан процедурадардың қатаң тәртібінен тұрады. Оны кәсіпорының глобальды мақсатын, яғни көптеген шетел әдебиеттерінде көрсетілгендей, миссиясын анықтаған сең бастайды. Кәсіпорының, ұйым, фирманың мисиясы дегеніміз не? Миссия – ұйымның глобальды мақсаты, оның тағайындалуы. Ол бір сөйлем кәсіпорындардың кәсіпкерлікті жүт\ргізудегі құндылықтары мен жоғары ұмтылыстарын анықтайтын ар – ождан кодексі ретінде көрініс табады.

ONTUSTIK-KAZAKHSTAN MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ	 SKMA 1978	SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
«Фармацевттік өндірістің технологиясы кафедрасы» кафедрасы		044/48-
«Жобалау – сметалық құжаттаманы және бизнес – жоспарды әзірлеу» пәні бойынша дәріс кешені		2024-2025 46 беттің 5беті

Бір мақсатқа жету үшін бірнеше стратегиялар қолданылуы мүмкін және олардың әрқайсысы үшін ұйымның таңдаған жолы бойынша қозғалуын қамтамасыз ететін үрдістердің толық сипаттамасы болатын нақты іс - әрекеттердің жоспарын жасау қажет.


Мысалы, нарықты кеңейту көзделеді (Ансофф матрицасы бойынша ескі тауарды жаңа нарыққа ұсыну) делік, осы кезде жарнама белсенділігін кеңейтуге байланысты сұрақтарды шешіп алу керек, яғни тауарды (қызметті) қалай және қай жерде жарнамалау керек, қашан жарнамалау керек және жарнамалық ақпараттарды қандай жиілікпен орнықтыру керек және т. б. Жоспардың іс – шараларын нақты, анық, өлшенетін, қолдағы қорлардан (материалдық, еңбек, қаржылық) асып түспеуі керек. Жоспарлаудың орындалуын қадағалау үшін бір тұлға жауапты болу керек, ал жоспардың орындалуын бағалау мен бақылау үшін арнайы уақыт аралықтары болу керек.

Маркетингтің жалпы жоспары , мазмұны мен құрылымы жүзеге ақсу үшін кәсіпорында маркетингтік зерттеулердің жоспары, тауар немесе тауарлық ассортименттің даму жоспары, жарнамалық компаниялардың жоспарлары, табысты өсіру жоспары (мысалы, жаңа табыс табу құрылымын, сауданы стимулдау бойынша іс- шаралар жасау) және т. б. құрастырылуы тиіс. Демек , маркетингтің әрбір функциясын жеке жоспары болу керек. Сондықтан функционалды маркетингтік қызметтің жеке жоспарларының мазмұнына тоқтай кеткен жөн. Маркетингтік қызметтердің әрбірінің жеке мақсаты (маркетингтің жалпы жоспарының мақсатымен байланысты) негізгі стратегиялық мақсаты, жеке бағдарламасы, мақсатқа жету жолдары болады.

Кәсіпорының дамуының стратегиялық жоспарларды жасауда нарықтың күйі туралы ақпараттың үнемі жаңарып отыруын ескеру укерек, осылайша сыртқы орта тенденцияларын анықтауға болады. Кәсіпорының глобальды мақсаттары мен стратегиялары осы тенденцияға бағытталады.

Маркетингтік зерттеулердің жоспарын бір жылға жасау керек. Осындай жоспарда біріншілік және екіншілік ақпаратты жинау мен талдау бойынша іс – шаралар, оларды жүргізудің мақсаты, нарықты зерттеуге бөлінген уақыт аралығы, сыртқы орта факторларының (бәсекелестер, тауарды жеткізушілердің, делдалдардың және т. б.) әсері анық және нақты көрініс табады.

Мысалы, жоспарды ауызша сұрақ – жауап жүргізудің басталуы мен аяқталуы уақыттары көрсетіледі. Көрсетілген жеке жоспарда ағымдағы жылда қолданылатын барлық маркетингтік , зерттеулер жүргізілетін аймақ пен нарық және т. б. да толық және дәл маркетингтік ақпараттың үздіксіз түсуін қамтамасыз ететін маңызды факторлар тіркелуі тиіс. Маркетингтің зерттеулердің жылдық жоспарында зерттеу үрдістері уақыт бойынша үлестіріледі, олардың әрқайсысын орындау үшін жауапты тұлға тіркеледі, аралық бақылау нүктелері бекітіледі және соңында алынатын нәтиже нақтыланады, т.б.

ONTUSTIK-KAZAKHSTAN MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ	 SKMA 1998	SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казakhstanская медицинская академия»
«Фармацевттік өндірістің технологиясы кафедрасы» кафедрасы		044/48-
«Жобалау – сметалық құжаттаманы және бизнес – жоспарды әзірлеу» пәні бойынша дәріс кешені		2024-2025 46 беттің ббеті

Маркетингтік зертеулердің жылдық жоспарындағы әрбір іс – шаралардың (сұрақ – жауап, интервью, бақылау және т.б) жүзеге асуының жеке жоспары болады. Онда маркетингтік зерттеу үрдістері деталды сипатталады, уақыт бойынша үлестіріледі және параллельді жұмыстар істеу кезіндегі логикалық тәртібін сақтау жолдары көрсетіледі. Кәсіпорын басшылығы осы көріністерді орындау арқылы дәл маркетингтік шешімдер – стратегиялық қабылдай алады.

Маркетингтік жоспарлардың орындалуын қамтамасыз ететін үрдістерге:

- 1) Уақыт бойынша жоспарлы іс - әрекеттердің тәртібі
- 2) Маркетингтің бюджетін құру
- 3) Маркетингтің жоспарының орындалуын бақылау

Маркетингтің жалпыландырылған жоспары дегеніміз ұйымдастырушылық – басқарушылық құжат түріндегі, қолда бар қорларды (материалды, кадрлық, қаржылық) ескергендігі кәсіпорының мақсаттары мен стратегияларына сәйкес барлық маркетингтік әрекеттердің жүйесі. Маркетингтік жоспардың жүзеге асуы үшін қаржылық қорлардың орны ерекше, оның негізінде кәсіпорын маркетингісінің бюджеті жасалады, белгіленген жоспарға сәйкес нарықта жүзеге асуын қадағалайды. Берілген қатарда маркетингтің бюджетін құрастыру жөнінде сөз болады.

Бюджет – белгілі бір уақыт аралығындағы қандай да бір субъектісінің – мемлекеттен жанұяға дейінгі – ақшалай табыстары мен шығыстары туралы мәліметтер. Демек, маркетингтің бюджеті дегеніміз саудадан түскен табыс түріндегі маркетингтік қызметтің тауар мен нарықтың ерекшеліктеріне тәуелді анықталатын шығыстардың біріктірілуі.

Маркетингтің бюджеті тек ұйым (кәсіпорын, фирма) үшін ғана және оның ірі құрылымдық бөлімдері үшін ғана құрастырылуы мүмкін. Кез – келген жоспардың орындалуын міндетті түрде қадағалап, бақылау керек.


Бақылау объектісі кәсіпорынның мақсаты табылады. Оның орындалуының сандық көрсеткішін бақылай отырып, белгіленген нәтижелерге жету деңгейін бағалауға болады.

Жасалған жұмыстардың нәтижесінде орын алатын құбылыстарға қарап та боқылауға болады. Ұйымның дамуын бақылауға арналған арнайы стандарттарды да қолдануға болады.

Бақылауды мақсатқа жету деңгейін бағалау үшін ғана емес, қажет болса, түзетулерді де енгізу үшін жүргізуге болады. Бұл түзетулерде нақты әрекеттерді орындау мерзімдері, сыртқы ортаға тәуелді өзгертулер жатады. Яғни, ұйымдағы жоспардың орындалуын бақылаудың ең бірінші кезеңі қойылған мақсаттарға жету деңгейін бағалау стандарттарын жасау т.т.

4.Иллюстрациялық материал: дәріс тақырыбы бойынша слайдтар.

5.Әдебиет:
негізгі:

ОНТҮСТІК-ҚАЗАҚСТАН MEDISINA АКАДЕМИЯСЫ «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ	 SKMA 1978	SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казakhstanская медицинская академия»
«Фармацевттік өндірістің технологиясы кафедрасы» кафедрасы		044/48-
«Жобалау – сметалық құжаттаманы және бизнес – жоспарды әзірлеу» пәні бойынша дәріс кешені		2024-2025 46 беттің 7беті

1. Угринович Н.Д. Информатика и информационные технологии: Учебник для ВТУЗов – М.: Лаборатория Базовых Знаний, 2002.

қосымша:

2. Угринович Н.Д. Преподавание курса «Информатика и ИКТ»: Методическое пособие. – М.: Лаборатория Базовых Знаний, 2002.

3. Кутугина Е.С., Тутубалин Д.К. Информационные технологии: Учеб. пособие. – Томск, 2005.

5.Бақылау (сұрақтар, тесттер, тапсырмалар және т.б.)


1. Маркетингтің жоспарының құрасыру реттілігі.
2. Жоспарға дейінгі маркетингтік талдау түсінігі дегеніміз не?
3. Маркетингті жоспарлау үрдісіне не кіреді?
4. Маркетингтің жоспарының орындалуын қалай қамтамасыз етіледі?


1.Тақырып 2: SMART мақсаттарын қою. Бизнес-идеяларды бағалау. Нарықты талдау. SWOT талдау

2.Мақсаты: SMART мақсаттарын қою. Бизнес-идеяларды бағалау. Нарықты талдау. SWOT талдау жасауды тану


3.Дәріс тезистері

SMART әдісі деген не?

 SMART (SMART) технологиясы — нақты мақсаттарды анықтауға арналған заманауи тәсіл. Smart-мақсат қою жүйесі мақсат қою кезеңінде барлық қолда бар ақпаратты жинақтауға, қолайлы жұмыс мерзімдерін белгілеуге, ресурстардың жеткіліктілігін анықтауға, процестің барлық қатысушыларына анық, дәл, нақты міндеттерді беруге мүмкіндік береді.

 SMART-бұл ағылшын әріптерінен құралған аббревиатура, оның шифры: specific (нақты), measurable (өлшенетін), achievable or attainable (қол жетімді), relevant (келісілген немесе өзекті), time bound (уақытпен шектелген). SMART аббревиатурасының әр әрпі мақсаттардың тиімділік критерийін білдіреді. Smart мақсатының әр критерийін толығырақ қарастырайық.

✓ Specific: нақты

ONTUSTIK-KAZAKHSTAN MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ	 SKMA SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
«Фармацевттік өндірістің технологиясы кафедрасы» кафедрасы	044/48- 2024-2025 46 беттің 8беті
«Жобалау – сметалық құжаттаманы және бизнес – жоспарды әзірлеу» пәні бойынша дәріс кешені	

SMART бойынша мақсат нақты болуы керек, бұл оған жету ықтималдығын арттырады. "Нақты" ұғымы мақсат қою кезінде сіз қол жеткізгіңіз келетін нәтиже дәл анықталатынын білдіреді. Келесі сұрақтарға жауап беру нақты мақсатты қалыптастыруға көмектеседі:

- ✚ Мақсатты орындау арқылы қандай нәтижеге қол жеткізгім келеді және не себепті?
- ✚ Мақсатты орындауға кімдердің қатысы бар?
- ✚ Мақсатқа жету үшін қажетті шектеулер немесе қосымша шарттар бар ма?

Әрқашан мына ережені назарда ұстаңыз: бір мақсат — бір нәтиже. Егер мақсат қою кезінде бірнеше нәтижеге қол жеткізу қажеттілігі туындаса, онда мақсат бірнеше кіші мақсаттарға жіктелуі керек.

Measurable: өлшенетін

SMART бойынша мақсат өлшенетін болуы керек. Мақсат қою кезеңінде мақсатты орындау процесін өлшеу үшін нақты критерилерді белгілеу қажет. Ол үшін келесі сұрақтар көмектеседі:


- ✚ Мақсатыма жеткенімді қай уақытта біле аламын?
- ✚ Қандай көрсеткіш арқылы мақсатқа жеткенімді біле аламын?
- ✚ Мақсатқа жеткенімді білу үшін осы көрсеткіштің мәні қандай болуы керек?

Achievable or attainable: қол жетімді

SMART бойынша мақсат қол жетімді болу керек, өйткені тапсырманы орындаудың шынайылығы орындаушының мотивациясына әсер етеді. Егер мақсат қол жетімді болмаса, оның орындалу ықтималдылығы 0-ге тең болады. Мақсаттың қол жетімділігі қолда бар барлық ресурстар мен шектеулерді ескере отырып, өз тәжірибесі негізінде айқындалады.

✘ Шектеулер келесідей болуы мүмкін: уақытша ресурстар, инвестиция, еңбек ресурстары, орындаушының білімі мен тәжірибесі, ақпарат пен ресурстарға қол жетімділік, шешім қабылдау мүмкіндігі және орындаушының басқарушылық қасиеттері.

Relevant: келісілген немесе өзекті

ONTÜSTİK-QAZAQSTAN MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ	 SKMA 1978	SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
«Фармацевттік өндірістің технологиясы кафедрасы» кафедрасы		044/48-
«Жобалау – сметалық құжаттаманы және бизнес – жоспарды әзірлеу» пәні бойынша дәріс кешені		2024-2025 46 беттің 9беті

Мақсаттың өзектілігін анықтау үшін белгілі бір мәселені шешу адамның өмірлік мақсаттарына қол жеткізуге қандай үлес қосатынын түсіну керек. Келесі сұрақ мақсаттың өзектілігін анықтауға көмектеседі:

✦ Бұл мақсатты орындау мен үшін қандай пайда әкеледі (рухани, материалдық)?

✦ Өміріме айтарлықтай пайдалы әсерін тигізе ала ма?

Егер мақсатты тұтастай алғанда орындау кезінде компания пайда таппаса-мұндай мақсат пайдасыз болып саналады және компанияның ресурстарын ысырап етуді білдіреді. Кейде relevant сөзін realistic (шындыққа негізделген) сөзімен ауыстырады.


🕒 Time bound: уақытпен шектелген

SMART бойынша мақсат уақытпен шектелген болу керек, яғни соңғы мерзім анықталуы қажет, ол мерзімнен асып кету мақсаттың орындалмағанын білдіреді. Мақсатты орындау үшін уақыт пен шекараны белгілеу басқару процесін бақылауға мүмкіндік береді. Бұл ретте уақыт шектері белгіленген мерзімде мақсатқа қол жеткізу мүмкіндігін ескере отырып айқындалуы тиіс.

Бүгінгі таңда динамикалық жоспарлау - қазіргі заманғы менеджмент пен стратегиялық басқарудың, күрделі жүйелердің, атап айтқанда, жылдам дамып келе жатқан Smart дамуын талдау мен жоспарлаудың тиімді жүйелік құралдарының бірі. Динамикалық жоспарлау рационалды әлеуметтік-экономикалық саясатты құру мен дамытудың тиімді әдісі болып табылады, сондай-ақ инновациялық технологияларды немесе ауқымды инженерлік жобаларды терең талдау мен тиімді дамыту мақсатында қолданылады [21].

Динамикалық жоспарлауда басқа жоспарлау түрлерінен ерекшеленетін үш ерекшелігі бар. Біріншіден, жүйе жоспарды құру кезінде тәуекелдер мен әртүрлі белгісіздіктердің болуын және олардың уақыт ағымымен өзгеруін ескере отырып, уақытпен қарастырылады. Бұдан басқа, болашақ жоспардың тиімділігіне және ортаның кез келген өзгерістерін есепке алуға байланысты міндетті түрде болжамдар жасау. Демек, ыңғайлы жоспар құру және жүйенің даму нәтижелеріне әсер ететін оқиғаларға сәйкес оны түзету қажет. Екіншіден, жоспарлау ұзақ мерзімді сипатқа ие, өйткені тек қысқа мерзімді мақсаттар ғана емес, сонымен қатар ұзақ мерзімді мақсаттар да қарастырылады. Үшіншіден ағымдағы бастапқы деректер үшін ең жақсы нәтижелерге қол жеткізу мақсатында жоспарды құру үдерісі эволюциялық сипатқа ие [22–26].

Динамикалық жоспарды құру мынадай элементтерді қамтиды: динамикалық жоспардың мақсаттарын анықтау, жоспарлауға уақытша шектеулерді анықтау, жоспардың құрылымын таңдау (кезендерді анықтау),

ONTUSTIK-KAZAKHSTAN MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ	 SKMA 1998	SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
«Фармацевттік өндірістің технологиясы кафедрасы» кафедрасы		044/48-
«Жобалау – сметалық құжаттаманы және бизнес – жоспарды әзірлеу» пәні бойынша дәріс кешені		2024-2025 46 беттің 10беті

жоспардың әрбір кезеңінің құрылымын тандау, жоспарлаудың әрбір кезеңінде белгісіздік пен тәуекелдерді бағалау, жоспарлаудың негізгі тапсырмаларын шешу әдістерін белгілеу, жоспарлардың модельдерін құру, болжамдарды бағалау және шешімдер қабылдау, сондай-ақ құрылған жоспардың тиімділігін бағалау.

ДЖ тапсырмасының қойылымы мынадай белгілер бойынша ажыратылуы мүмкін: тапсырмалар арасындағы байланыстардың болуы, Smart city (жедел немесе мерзімінен бұрын) салынып жатқан даму жоспарының типі, әртүрлі типтегі белгісіздіктердің және тәуекелдердің болуы, нысаналы функциялар мен шектеулердің типі [61].

Smart city динамикалық даму жоспарын құру кезінде әртүрлі кезеңдерде келесі негізгі міндеттерді шешу қажеттілігі туындайды:

1. Ақпаратты талдау міндеттері. Бұл кезеңде ақпарат талданады және жоспарды құру мақсаттары анықталады (басты және көмекші) және оларды саралау орындалады.

2. Динамикалық жоспардың құрылымын құру міндеттері (кезеңдердің құрамы мен саны). Бұдан басқа, жоспардың ықтимал нұсқалары, олардың құрылымы және жоспар үшін уақытша шектеулер егжей-тегжейлі анықталынады.

3. Smart дамуының белгісіздіктері мен тәуекелдерін анықтау және есепке алу міндеттері.

4. Динамикалық жоспарды модельдеу тапсырмалары. Smart City даму жоспарының құрылымы мен параметрлері модельденіледі.


5. Жоспарлаудың басты көрсеткіштерін болжау.

6. Барлық өлшемдерді және жоспардың тиімділігін бағалауды ескере отырып, Smart city даму жоспарының оңтайлы нұсқасын таңдау және шешімдер қабылдау.

1.1. - суретте ДЖ үдерісінің тапсырмалары мен кезеңдерінің жалпы көрінісі көрсетілген. Динамикалық жоспарды құрудың бастапқы кезеңдерінде, жоспарды құрудың мақсаттары және барлық жоспарға уақытша шектеулер анықталады.

Келесі кезеңде теориялық-графикалық модельдердің көмегімен жоспар құрылымын құру тапсырмалары шешіледі, жоспардың жеке нұсқаларына арналған уақытша шектеулер анықталады. Модельдегі шындар - бұл жоспар кезеңдері, қабырға - бұл уақытша логикалық және ақпараттық түрдегі байланыс. Сондай-ақ, Smart даму жоспарының баламалық нұсқаларын құру және өлшемдер бойынша жекелеген бағыттар мен технологияларды таңдау мүмкін.

Динамикалық жоспардың құрылымын синтездеу үдерісінде жоспардың құрылымы бөлінеді және оңтайландырылады. Динамикалық жоспардың құрылымдарын құруды анықтау мен оңтайландырудың әртүрлі тәсілдері болуы мүмкін:

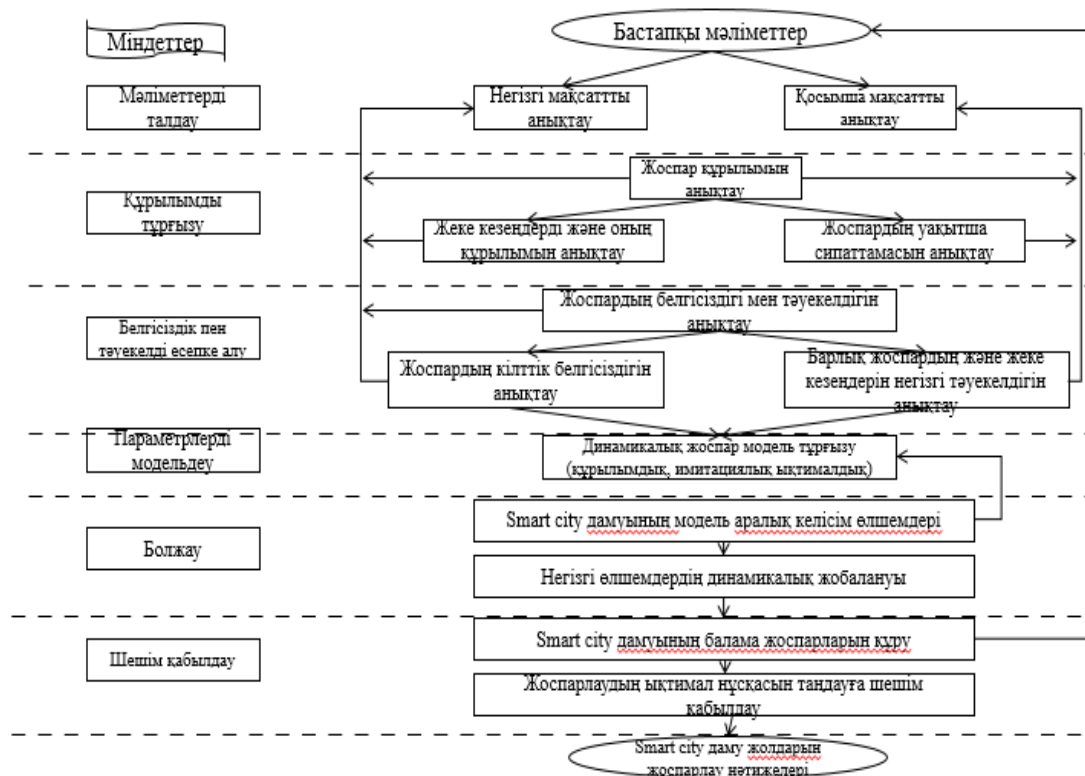
ONTUSTIK-KAZAKHSTAN MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ	 SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»	044/48- 2024-2025 46 беттің 11беті
«Фармацевттік өндірістің технологиясы кафедрасы» кафедрасы		
«Жобалау – сметалық құжаттаманы және бизнес – жоспарды әзірлеу» пәні бойынша дәріс кешені		

1) ДЖ кезеңдерінде орындалатын немесе жоспарланатын тапсырмаларды талдау негізінде жүргізіледі, осыған байланысты Smart city даму жоспарының нақты кезеңдері айқындалады;

2) жоспар алдын ала әзірленеді, жоспардың құрылымы нақты тапсырмаларды шешуге қатысты түзетіледі;


3) аралық мақсаттар анықталады және жоспардың құрылымы осы мақсаттарға қол жеткізуге сәйкес құрылады.

Smart динамикалық даму жоспарының құрылымын синтездеу тәсілдері мен әдістері жоғарыда қарастырылған нұсқалар үшін, жоспар құрылымының оңтайлы нұсқасын таңдауды қалыптастыруға мүмкіндік береді. Негізгі назар жоспар кезеңдері бойынша тапсырмаларды бөлуге және Smart City даму жоспарының кезеңдері бойынша берілген міндеттерді бөлу кезіндегі, жеке кезең үшін динамикалық жоспарды құруға аударылған[62].



Сурет 1.1 – Smart даму мысалында динамикалық жоспарлау үдерісінің кезеңдері мен тапсырмаларының жалпы тізбегі

Үшінші кезеңде тұтастай алғанда жоспарды іске асыру және оның жекелеген кезеңдері үшін, негізгі белгісіздіктер мен тәуекелдер айқындалады. Оларды жеңу әдістерін таңдау жүзеге асырылады.

ONTUSTIK-KAZAKHSTAN MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ	 SKMA 1998	SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
«Фармацевттік өндірістің технологиясы кафедрасы» кафедрасы		044/48-
«Жобалау – сметалық құжаттаманы және бизнес – жоспарды әзірлеу» пәні бойынша дәріс кешені		2024-2025 46 беттің 12беті

Жоспардың төртінші кезеңінде жоспарлардың басты өлшемдері мен параметрлері, олардың себеп-салдарлық қасиеттері анықталады, сондай-ақ жоспардың динамикалық қасиеттерін зерттеу мақсатында болжау жүзеге асырылады.

Келесі кезеңде Smart city даму жоспарының жеке параметрлері мен көрсеткіштерін нақтылау мақсатында жоспардың балама нұсқаларын және оның элементтерін модельдеу жүзеге асырылады[116-117].

Алтыншы кезеңде шешім қабылдау әдістерінің көмегімен жоспардың оңтайлы нұсқасын таңдау жүргізіледі. Сондай-ақ соңғы кезеңде жоспардың тиімділігін бағалау және жоспардың түпкілікті нұсқасын таңдау жүргізіледі.

Осылайша, Smart динамикалық даму жоспарын құру дегеніміз динамикалық жоспарлауды өзара байланысты міндеттерін дәйекті шешу және берілген өлшемдер бойынша жоспардың ең жақсы нұсқасын таңдау үдерісін түсінуге болады.


1.1-кестеде ДЖ әдістері мен әдіснамаларының артықшылықтары мен кемшіліктерін талдау нәтижелері келтірілген (талдау негізінде [1-5, 7-10, 12-17, 20-24]):

- стратегиялық (ST);
- сценарий (SC);
- зияткерлік (IN).

Бұл әдістер Smart дамуындағы ДЖ сапасын арттыру міндеттерін шешу үшін де қолданылуы мүмкін.


Кесте 1.1 – Күрделі жүйелерді дамытудың ДЖ әдістері

	Әдіснамасы		Артықшылығы	Кемшілігі
	1	2	3	4
яКүрделі жүйелерді динамикалық жоспарлау	S	SWOT-Талдау	1. Экономика мен басқарудың әртүрлі салаларында қолдануға болады. 2. Кез келген зерттеу нысанына бейімдеуге болады. 3. Талданатын элементтерді таңдаудағы еркіндік. 4. Smart City дамуын стратегиялық жоспарлау үшін пайдалануға болады.	1. Мүмкін тәуекелдерді ескермейді. 2. Егер ақпарат аз болса, талдау нәтижелері үлкен құндылыққа ие емес. 3. Мақсаттарға қол жеткізу үшін нақты іс-шаралар жеке әзірленеді. 4. Субъективтілігі. 5. Жекелеген бағыттар бойынша көптеген мамандарды тарту талап етіледі.
	T	Бәсекелестік талдау	Стратегиялық жоспарларды әзірлеу кезінде ішкі факторларға қосымша бәсекелестік орта сияқты сыртқы факторлар қарастырылады.	1. Мақсатқа жету үшін нақты іс-шараларды жеке әзірлеу қажет. 2. Субъективтілігі.

ONTUSTIK-KAZAKHSTAN MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ	 SKMA SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»	«Фармацевттік өндірістің технологиясы кафедрасы» кафедрасы «Жобалау – сметалық құжаттаманы және бизнес – жоспарды әзірлеу» пәні бойынша дәріс кешені	044/48- 2024-2025 46 беттің 13беті
---	--	--	--

	Ми шабуылы	1. Көрнекілік. 2. Қатысушылардың кең ауқымы. 3. Жаңа идеяларды және шешудің балама тәсілдерін талдау. 4. Жарыс атмосферасы.	1. Бір идеяда "цикл" болуы мүмкін. 2. Топтың бір бөлігі шешімге қатыспайтын тәуекел. 3. Уақыт бойынша шектеу.
--	------------	--	---

яКүрделі жүйелерді динамикалық жоспарлау	1	2	3	4
		Мақсат ағашы	1. Мақсат иерархиясын әзірлеудегі көрнекілік. 2. Нәтижелердің объективті критерийлері. 3. Кері байланыс.	Уақытша ресурстардың үлкен шығындары.
		Ансоффа моделі	Көрнекілік және қарапайымдылық.	Қолданысқа шектеу.
		Д. Стейнер әдісі	Көрнекілік және қарапайымдылық.	Қолданысқа шектеу.
		Д. Абель әдісі	Көрнекілік және қарапайымдылық.	Қолданысқа шектеу.
	S C	ShapingFactors– ShapingActors	Дельфи әдісінің кемшіліктері жойылды. Практикамен расталған нәтижелілік	Сараптамалық топтардың күрделі ұйымдастырылуы.
		GENERON CONSU- LTING әдіснамасы	Практикамен расталған қарапайымдылық және нәтижелілік.	Сараптамалық топтардың күрделі ұйымдастырылуы.
		GLOBAL BUSINESS NETWORK Әдіснамасы	Практикамен расталған нәтижелілік	Сараптамалық топтардың күрделі ұйымдастырылуы.
		TERRA	Практикамен расталған нәтижелілік	Сараптамалық топтардың күрделі ұйымдастырылуы.
		TAIDA	Қарапайымдылық.	Практикадағы апробациясы аз.
		ICL әдіснамасы.	Көрнекілік	Шектеулі тапсымалар шеңбері.
	IN	Классикалық жоспарлау	Дамыған математикалық аппарат және қорытындылардың дәлелденуі.	Қабылдау күрделілігі.
		Иерархиялық желілік жоспарлау	Көрнекілік	Қолданудағы мен иілгіш еместігі мен қиындығы
		Шешім теориясы негізінде жоспарлау	Практикамен расталған нәтижелілік.	Жоспарлаудың әдіснамалық әлсіздігі, резервтерді, бастаманы, микродеңгейдің әртүрлілігін ескермейді.

ONTÜSTİK-QAZAQSTAN MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ	 SKMA SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казakhstanская медицинская академия»	«Фармацевттік өндірістің технологиясы кафедрасы» кафедрасы «Жобалау – сметалық құжаттаманы және бизнес – жоспарды әзірлеу» пәні бойынша дәріс кешені	044/48- 2024-2025 46 беттің 14беті
--	---	--	--

	Аналитикалық жоспарлау	Дамыған математикалық аппарат және қорытындылардың дәлелденуі.	Резервтерді, бастамаларды, микродеңгейдің алуан түрлілігін ескермейді.
	Прецеденттер негізінде жоспарлау	Практикамен расталған нәтижелілік.	Прецеденттер базасы міндетті
	Жағдайларды дамытуды жоспарлау	Субъективтілік.	Стохастикалық факторлар есепке алынбайды.

4.Иллюстрациялық материал: Операциялық жүйені іске қосу және инициализациялау. Процестерді басқару тақырыбына презентациялық жұмыс

5.Әдебиет:
негізгі:

1. Арыстанов Ж.М. Менеджмент и маркетинг в фармации: учебное пособие/Ж. М.Арыстанов, А. Т.Токсеитова.-Алматы:Эверо, 2016.-532с
2. Шертаева, К. Д. Фармацевтикалық маркетинг :оқулық / К. Д. Шертаева, К. Ж. Мамытбаева ; ҚР денсаулық сақтау және әлеуметтік даму министрлігі. ОҚМФА. - Шымкент : [б. и.], 2016. - 152 б. с.
3. Блинова, О. В. Фармацевтический менеджмент: учебник / О. В. Блинова ; М-во здравоохранения РК; ЮКГФА. - Шымкент :Жасұлан, 2013. - 165 с.
4. Бәйдібеков Ә. К. Инженерлік графика (сандық белгілері бар проекцияда) : оқу құралы / Ә. К. Бәйдібеков. - Алматы : ЭСПИ, 2021. - 160 бет.

6.Бақылау (сұрақтар, тесттер, тапсырмалар және т.б.)

Менеджмент түсінігі.

1. Менеджменттің теориясы мен практикасы.
2. Менеджменттің теориясы мен практикасының эволюциясы.
3. Менеджменттің заманауи концепциялары.
4. Менеджменттің экономика теориясының байланысы.

1.Тақырып 3: Жобалау-сметалық құжаттаманы дайындау.

2.Мақсаты: Жобалау-сметалық құжаттаманы дайындау.зерттеулердің түрлері бағдарламалау әдісті пайдалануға үйрену

3.Дәріс тезистері

құрылыс жобаларын іске асыру жұмысы мамандарды жүзеге асырылуы тиіс, оған сәйкес арнайы құжаттама әзірлеу қажет. бекіту үшін оның құрылымы мен тәртібі заңмен анықталады - Федералдық Ереженің деңгейінде. жобалау құжаттамасын - көздерінің тиісті жиынтығы негізгі элементі. Кейбір жағдайларда, ол жұмыс, сондай-ақ техникалық сипаттамалар толықтырылуы мүмкін. құрылысына жобалау құжаттамасын әзірлеу ерекшеліктері қандай? оның пайдалану реттейтін заң негізгі көздері қандай?


ЖОБА ҚҰЖАТТАМАСЫ ДЕГЕНІМІЗ НЕ?

жобалық құжаттаманы (немесе құрылыс) көздерінің жиынтығы ретінде түсініледі сәйкес, мәтінді және құрылыс жобасының бір бөлігі ретінде қолданылады сәулет, технологиялық, жобалық және инжинирингтік шешімдер тізімін анықтау үшін арналған сызбаларды, екі қамтуы мүмкін, онда. әр түрлі болуы мүмкін құжаттама құрылымын тиісті алдында тұрған міндеттерді күрделілігіне байланысты. оның құрамы нақты сарапшылар осы көздерден дамытуға тартылатын болады қандай байланысты.

САЛУҒА АРНАЛҒАН ЖОБАЛАУ ҚҰЖАТТАМАНЫ РӨЛІ

Шын мәнінде, қажетті жобалық-сметалық құжаттама қандай? Оның негізгі рөлі құрылыс жобасын реттеу процесінде ең алдымен. Сонымен қатар, тиісті құжаттаманы дайындау - заңды талап. Онсыз пайдалануға қабылдауға-салынды меншік мүмкін емес. Ғимараттар мен құрылыстардың реконструкциялау немесе жаңғыртуға кезінде қажет сияқты, жобалау құжаттамасы.

Осылайша, көздері заң талаптарына тұрғысынан, сондай-ақ белгіленген сапа критерийлері, сондай-ақ жобаға қатысушылар анықталады шығыстар лимиттерін сәйкес ғимаратты немесе құрылымын салу объективті дұрыс көзі деректер ретінде жұмыс істеу үшін тікелей сату үшін де қажет болып саналады.

ONTÜSTİK-QAZAQSTAN MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ	 SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казakhstanская медицинская академия»
«Фармацевттік өндірістің технологиясы кафедрасы» кафедрасы	044/48- 2024-2025 46 беттің 15беті
«Жобалау – сметалық құжаттаманы және бизнес – жоспарды әзірлеу» пәні бойынша дәріс кешені	

Жүйе жобалау құжаттамасы - көздерінің жиынтығы, шын мәнінде, тапсырыс берушінің жалпы түсінік және жоба тұжырымдамасын Developer, сондай-ақ құрылыс инфрақұрылымын түрлі элементтерін тегіс және жедел жеткізу тәртібін белгілейтін көрсетеді. мәселеде көздерінің маңызды рөл олардың ең білікті сарапшылар дамыту, сондай-ақ белгілі бір алгоритмдер сақтау үшін алып қажет етеді.

Осылайша, тиісті жұмыстар мәселесінде құжаттама дайындау байланысты жұмыстарды жүргізу үшін рұқсат бар ғана ұйымдар жүзеге асырылуға тиіс. оның дамуына жүзеге асыра алады, кім бізге толығырақ қарастырайық.

КІМ ЖОБАЛЫҚ ҚҰЖАТТАМАНЫ ӘЗІРЛЕЙДІ?

жобалау-сметалық құжаттаманы жасау іс жүзінде өз құрылысшы немесе тапсырыс беруші оларға, не үшін тартылды құзыретті тұлға болады. келісім-шарт бойынша Кейде жеке тұлғалар. Мысалы, ол тәжірибелі инженер болуы мүмкін.

қаралатын құжаттама дайындау үшін жауапты адамға, сондай-ақ, тиісті көздерін құру қажет жұмысын үйлестіреді. Сонымен қатар, ол құжаттама сапасына, сондай-ақ техникалық регламенттерге оның сақталуына жауапты болып табылады. жобалау құжаттамасын дайындау кейбір жағдайларда қажетті құзыретке ие өзге де тұлғалардың кейбір функциялары Developer делегациясы жүруі мүмкін.

Тапсырыс беруші тиісті көздерінің саны әзірлеуші болып табылады:

- сайтында немесе құрылыс жобасының бір бөлігі ретінде пайдаланылатын болады аумағында, жобасын жоспарын дамыту жоспары;

- бір инженерлік зерттеулердің нәтижелерін көрсететін құжат немесе, олар дайын емес болса, жұмыс, оларды жүзеге асыру болып табылады;

- техникалық сипаттамалары, құрылыс сайттың техникалық қызмет көрсету тор байланысын қажет етеді, егер.

АҚШ-тың әр түрлі ғимараттар мен құрылыстардың қайта жаңарту және күрделі жөндеу жүргізу міндетін құрылыс жобаларының, бір бөлігі ретінде қолданылады тиісті құжаттаманы секция құрамына қойылатын талаптар қандай көрейік.

ЖОБА ҚҰЖАТТАМА ҚҰРЫЛЫМЫ ҚОЙЫЛАТЫН ТАЛАПТАР

Ресей Федерациясының қала құрылысы кодексі - талаптар объектінің жобалық құжаттаманың сәйкес келуге тиіс, ол жол тәртібін белгілесе заң негізгі көзі. Ол сондай-ақ сұраққа көздерден қойылатын талаптар Ресей үкіметінің белгіленеді екен. Іс жүзінде, негізінен РФ Үкіметінің қаулысымен анықталады құрылыс, қайта жаңарту және күрделі жөндеу үшін арналған жобалау құжаттамасын, құрамы 87 16.02.2008 жылы қабылданған №. Сонымен қатар, көптеген жағдайларда заң көзі үшін белгіленген өлшемдерге сәйкес қала құрылысы Кодекстің ережелеріне байланысты.

жобалау құжаттамасын дайындау, оның объектілерін қатысты жүзеге асырылады, егер Жарлығы саны 87 мазмұндалған ережелер, қолданылады:

- өндірістік мақсаттағы бар;
- емес өндіріс сипатталады;
- сызықтық болып табылады.

Енді, шын мәнінде, жобалау құжаттамасы құрамында анықталады қалай Жарлығы саны 87 қарастырайық. Осы талаптарды сақтау - деректер көздерін табысты дамуы үшін негізгі шарты.

ЖОБАЛАУ ҚҰЖАТТАМАСЫНЫҢ ҚҰРАМЫ


Қарарына сәйкес 87 дұрыс құрастырылған жоба құжаттамасы 12 бөлімдерді қамтиды. № олардың құрылымы, қазіргі:

- түсіндірме жазба;
- жер тұйықталу жоспарымен бөлім;
- сәулет шешімдерді тізімін көрсететін құжат;
- ғарыш-жоспарлау шешімдерін жобалау және салу бойынша бөлім;
- инженерлік инфрақұрылымды, желілер, бағдарламалық қамтамасыз ету, техникалық шаралар тізімдері, түрлі технологиялық шешімдерді қамтамасыз ету туралы ақпаратты көрсететін құжат;
- құрылыс ұйымының жобасының мәнін түсіндіретін Бөлім;
- объектілерді бұзу байланысты жұмыстарды, ұйымдастыру жөніндегі жобаның мәнін көрсетеді құжат , күрделі құрылыс , осы рәсім қажет болса;
- Бөлім қоршаған ортаны қорғау орындалуына байланысты іс-шаралар тізімін ұсынады;
- мүмкіндігі шектеулі жандар үшін қолжетімділігін қамтамасыз ету бойынша іс-шаралар туралы бөлім;
- объектілердің энергия тиімділігін арттыруға бағытталған іс-шаралар тізімін көрсететін құжат;
- бағалау, күрделі құрылыс бойынша деректерді көрсететін;
- басқа да құжаттар, заң бойынша талап құрылыс құжаттарда қосу.

Бұл бөлімде инженерлік инфрақұрылымды бірнеше бөлімдерде, туралы ақпаратты ашып, атап айтқанда көздерін қамтиды туралы ақпаратты көрсетеді атап өтуге болады электрмен жабдықтау, жүйесінің сумен жабдықтау, канализация, жылыту, желдету, ауаны, газбен жабдықтау және байланыс.

Сондай-ақ, қаралатын бөлімінде құрылымында технологиялық шешімдерді туралы ақпаратты бере отырып, осы бөлімшені болуы тиіс. Ол қала құрылысы Кодекске сәйкес жобалау құжаттамасын дұрыс дайындау сәл басқаша құрылымында ұсынылған тараулардан тұрады, атап өткен жөн. Атап айтқанда, ол өз кезегінде, қаулысы саны 87 қамтамасыз етілмейді, құрылыс жобаларын, қауіпсіз жұмыс істеуі үшін қажетті қауіпсіздік мәліметтерін көрсететін, шолуда көздерінің бөлімдерді қамтиды арналған.

жағдайда жобалау құжаттамасы заңнамасында оның элементтерін түптеу ретінде анықталады емес, басқа да бөлімдердің енгізуді талап ететін, олардың тізімі тиісті көздері мен әзірлеуші клиент арасындағы келісімдерде бекітіледі. Бұл заңды анықталған деп құжаттың сол бөлімдерінің кейбір, құрылыс жобасы бюджеттік ұйымдардың қаражаты есебінен жүзеге асырылады, егер тек оны қамтуы ұмытпаңыз атап өтуге болады. Шешім санының 87 берілген Олардың нақты тізімі.

ONTUSTIK-KAZAKHSTAN MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ	 SKMA SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»	044/48- 2024-2025 46 беттің 16беті
«Фармацевттік өндірістің технологиясы кафедрасы» кафедрасы		
«Жобалау – сметалық құжаттаманы және бизнес – жоспарды әзірлеу» пәні бойынша дәріс кешені		

Бұл құрылыс жұмыстары жоба құжаттамасының жекелеген кезеңдеріне берілуі мүмкін? оған сипатталған жобаның құжаттамасы, шын мәнінде, құрылыс жоспарын жүзеге асыру нақты мерзімдері бөлінісінде қарастырылуы мүмкін. Бұл жағдайда, әрбір кезеңі үшін көздерінің жеке топ қажеттілігі жобасын құру үшін тапсырманы бекітілген. Сонымен қатар, осы рәсім кезеңдерінде құрылыс жобасын іске асыру бойынша сол немесе өзге де жобалық шешімдерді практикалық іске асыру мүмкіндігін растау нақты есептеу негіздемесі жатады.

Сонымен қатар, құрылыс нақты кезеңдер үшін пайдаланылатын құжаттама, белгіленген мөлшерде әзірленген. негізгі элементтерінің, сондай-ақ бөлімнен қатысуымен тұрғысынан оның құрылымы реттеу № 87 орнатылады талаптарға сай болуы тиіс.

ЖҰМЫС ҚҰЖАТТАМАСЫН ТАҒАЙЫНДАУ

Сондықтан біз қамтиды деп сапалы дайындалған жобалық құжаттаманы қарап, сондай-ақ оның негізгі ерекшеліктері. жұмыс - Іс жүзінде, алайда, құрылыс реттеу мақсатында көздерден осы жинау, әдетте, сондай-ақ, құжаттаманы басқа түріне толықтырылады. Ол оқуға және оның ерекшеліктері үшін пайдалы болады.

Ол санының 87 лауазымы анық жұмысы жоба үшін компонент көздерін әзірлеу қажет, онда тәртібін реттейді емес екенін атап өтуге болады. тиісті құқықтық акт ол, жобалау құжаттамаларына сияқты мәтін мен графикалық құжаттарды да қамтитыны қамтамасыз етеді. Мысалы, сызбалар, түрлі сипаттамалары.

Негізінде, жобалау және егжей-тегжейлі құжаттама бір мезгілде жасалуы мүмкін. екінші құрамы мен құрылымы, әдетте, белгілі бір шешімдер егжей-тегжейлі жоғарыда жобалау құжаттамасына сәйкес тапсырыс берушінің немесе әзірлеуші анықталады. тиісті параметрлері әзірлеуші болып саналады көздерін жіберуге, жұмысқа жазылады.

жұмыс құжаттардың негізгі элементтері - сызбалар, техникалық сипаттамалары және оларды толықтыратын басқа да құжаттар. олардың ауқатын негізінде жобада көзделген, олар шешім, іске асырылуда.

4.Иллюстрациялық материал: Кәсіпорынның потенциалын тиімді қолдану үшін инвестицияларды үлестіру тақырыбына презентациялық жұмыс

5.Әдебиет:

негізгі:

1. Арыстанов Ж.М. Менеджмент и маркетинг в фармации: учебное пособие/Ж. М.Арыстанов, А. Т.Токсеитова.-Алматы:Эверо, 2016.-532с
2. Шертаева, К. Д. Фармацевтикалық маркетинг :оқулық / К. Д. Шертаева, К. Ж. Мамытбаева ; ҚР денсаулық сақтау және әлеуметтік даму министрлігі. ОҚМФА. - Шымкент : [б. и.], 2016. - 152 б. с.
3. Блинова, О. В. Фармацевтический менеджмент: учебник / О. В. Блинова ; М-во здравоохранения РК; ЮКГФА. - Шымкент :Жасұлан, 2013. - 165 с.
4. Бәйдібеков Ә. К. Инженерлік графика (сандық белгілері бар проекцияда) : оқу құралы / Ә. К. Бәйдібеков. - Алматы : ЭСПИ, 2021. - 160 бет.

6.Бақылау (сұрақтар, тесттер, тапсырмалар және т.б.)

1. Басқарушылық шешім дегеніміз не?
2. Басқарушылық шешімнің мазмұны мен түрлері?
3. Басқарушылық шешімдерді қабылдау процесі?
4. Басқарушылық шешімдердің орындалуын ұйымдастыру.
5. Басқарушылық шешімдердің орындалуын бақылау.

1.Тақырып 4: Бизнес-жоспардың негізгі бөлімдері. Фармацевтикалық компаниялар үшін бизнес-жоспар құру әдістемесі

2.Мақсаты: Бизнес-жоспардың негізгі бөлімдері. Фармацевтикалық компаниялар үшін бизнес-жоспар құру әдістемесі пайдалануға беру шығындарын минимизациялау есептерін шығарғанда пайдалану


3.Дәріс тезистері

Кәсіпкерлік қызметтің кез-келген түрі және бизнес – жоспарды жоспарлау әдетте жаңа ой, яғни жаңа идеямен басталады. Жақсы идеямен кәсіпкерлікті жүргізу мүмкін емес. Жалпы алағанда, осындай идеяларды жүзеге асыру арқылы табысты бизнеске жетуге болады. Кәсіпкерлік және басқа идеялар, ол адамның ішкі ойлары, яғни ішкі қоздырғыш күштер – армандар, қажеттіліктер, құндылықтар.

Мотивация, идеялардың жинақталуы кәсіпкердің өз бизнесі және нәтижелерін қанағаттандыру мақсатында пайда болады. Қажеттілік материалдық және рухани жетіспеушілік негізінде адамда идеялар пайда болады. Алдымен қажеттілік күштарлыққа (жетіспейтін затты іздеу), содан кейін ынтаға (қажет заттың образы) және мотивке (ішкі қоздырғыш күштер) айналады.

Бизнес – жоспар кешенді, жалпылай құжат болып табылады. Ол басты қасиеттер тұрғысынан алып жобаны бағалайды. Жоба – бір бірімен өзара байланысты, жаңа тауар мен қызметті құру үшін жасалады. Жаңашылдық уақыт өте келе өз құндылығын жоғалтады, себебі сыртқы орта, тұтынушылардың жаңа өнімге деген сұранысы азаяды. Жаңа жобаны құру үшін шектеулі ресурстар қажет: материалдық, қаржылық, еңбек, техникалық.

Егер жоба бәсекелестік ортада құрылса, онда оның бизнес – жоспарда көрінуі қажет.

ONTUSTIK-KAZAKHSTAN MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ	 SKMA 1998	SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казakhstanская медицинская академия»
«Фармацевттік өндірістің технологиясы кафедрасы» кафедрасы		044/48-
«Жобалау – сметалық құжаттаманы және бизнес – жоспарды әзірлеу» пәні бойынша дәріс кешені		2024-2025 46 беттің 17беті

Бизнес – жоспарды құрудан бұрын барлық қажетті ақпаратты жинау керек. Өндірілетін тауарға (қызмет) деген сұранысты анықтау қажет. Нені сатамын, қалай сатамын және неліктен тұтынушылар сатып алады? Осындай сұрақтарға жауап алу керек. Тұтынушылар тауарды (қызмет) қана емес, олардың өз қажеттіліктерін қанағаттандыру арқылы белгілі бір артықшылықтарды сипаттап алатындығын есте ұстаған жөн. Бұл артықшылықтар өзіне төрт элементті (маркетинг мамандары олады маркетинг комплексі, кешені дейді) тауардың өз қасиетін, оның бағасын, бірелген тауарға сұранысын қанағаттандырады және оның жөнелту орнын қосады.

Бизнес –жоспардың құрылымы:

- Сыртқы беті;
- Резюме;
- Мақсаттар мен міндеттер;
- Қызмет, өнім түрін бейнелеу;
- Нарықты талдау;
- Маркетинг жоспары;
- Өндірістік жоспар;
- Басқару персоналы
- Қажетті құралдардың көздері және көлемі;
- Заңдық жоспар;
- Тәуекелді бағалау;
- Қаржылық жоспар.

Бизнес – жоспардың барлық бөлімдері бір бірімен өзара байланыста болуы керек. Бизнес – жоспардың әрбір бөлімін құру барысында, олар өзгеріске ұшырауы мүмкін. Сондықтан оның бірнеше нұсқасын жасайды. әрбір кәсіпкер бизнес – жоспарды өзінің қызмет ету саласына қарай арнайы түрде жасайды.

Сыртқы бет – бизнес жобаның түбіртегі, яғни алғаш көрген адамға ең бірінші пікірді көрсететін құжат. Ол бизнес – жобаның атауын ғана емес, осы жобаның дамытудың қысқаша мағлұматын береді. Бұл мағлұматқа – бизнес – жобаның авторы, ол жобаның салалық бағытталуы, жобаның басталуы және аяқталу уақытын көрсетеді. Жобаның қаржылық көрсеткіштерін (пайызбен берілуі мүмкін – жалпы соммасы, өзіндік капитал, қарыз капиталы, мемлекеттік көмек) сыртқы бетте көрсету дұрыс.

Резюме – бұл бөлімнің көлемі бірнеше беттен артық болмауы қажет. Оның мазмұны сол салаға мамандандырылған тұлғаға ғана емес, сонымен қатар қарапайым адамға да түсінікті болуы қажет. Бұл бөлім өте маңызды. Себебі, осы бөлімді оқи отырып, инвесторлардың қызығушылығы пайда болады.

Жалпы бұл бөлім инвесторларға және кредиторларға мынандай екі сұраққа жауап беруі қажет: Бұл жобаны нарыққа жағымды енгізетін болса, олар қандай артықшылық алады (пайда) және олардың ақша қаражатының жоғалу тәуекелі қандай?

Бұл бөлім бизнес – жоспарды құрудың ең соңғы кезегінде құрылуы қажет. Себебі, басқа бөлімдерді зерттеу барысында басқа да сұрақтарға жауап алынады. Бұл бөлімде кәсіпорынның қай салаға бағытталғаны, оның жағдайын және кәсіпкерлік қызметін жазады.

Мақсаттар мен міндеттер – мұнда идеялардың талдауы жүргізілуі қажет. Идеяның пайда болу факторларын зерттеу қажет. Оның болашақта қалай дамитындығына жауап беру қажет.

Жоспар кәсіпорынның мақсаттары мен міндеттерін ашуы қажет. SWOT –анализ жасалынуы қажет.

Strength – күшті жақтары;

Weakness — әлсіз жақтары;


Opportunities – мүмкіндіктер;

Treatments – қауіп-қатерлер.

Идеяның әлсіз және күшті жақтарын талдау кәсіпкермен бақылануы мүмкін. Олар әдетте осы уақытқа бағытталады.

Мұнда келесідей факторларды қарастыру керек:

- Ұйымдастырушылық (құқықтық нысан; өз ғимаратының немесе жалдамалы ғимараттың болуы);
- Маркетингтік (орналасу орны, маркетингтік кешен, нарық, оның сегменті, бәсекелестер: өнім (қызмет) бәсекелестер өнімінен қандай ерекшелігі бар);
- Техникалық (өндірістік қорлар: олардың жағдайы мен ресурстар);
- Қаржылық (өзіндік капиталдың бар болуы);
- Еңбек (арнайы мамандандырылған қызметкерлердің бар болуы).

ONTÜSTİK-QAZAQSTAN MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ	 SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казакстанская медицинская академия»	
«Фармацевттік өндірістің технологиясы кафедрасы» кафедрасы		044/48-
«Жобалау – сметалық құжаттаманы және бизнес – жоспарды әзірлеу» пәні бойынша дәріс кешені		2024-2025 46 беттің 18беті

- Тәуекелдер кәсіпкердің бақылануынан тыс болады. Мұнда келесідей факторларды ескеру қажет:
- Экономикалық орта (кіші бизнестің мемлекеттік қолдауы, салық кодексі);
- әлеуметтік – мәдени ортасы;
- технологиялық орта;
- демографиялық орта;

Өнім (қызмет) – осы жобаның негізі болып табылатындықтан, осы өнім немесе қызмет туралы ақпарат беріледі. Бұл бөлім – тұтынушы қандай қажеттілікті қанағаттандырады, оның ерекшеліктерін, патенттер мен авторлық куәліктердің болуы, өнім сапасы, одан алатын пайда және т.б. сұрақтарға жауап береді.

Нарықты талдау – бұл жаңа бизнестің ең қиындықты тудыратын кезеңі болып есептеледі. Нарықты талдау кезеңі әдетте – 4 кезеңді қамтиды.

- Қажетті көрсеткіштер типін анықтау;
- Мағлұматты іздеу;
- Мағлұматты талдау;
- Мағлұматты кәсіпорын қажетіне қолдану.

Маркетинг жоспары – бұл клиенттердің нақты клиентке айналуы үшін қажет. Бұл бөлім тұтынушылар не себепті осы өнімді сатып алатындағын көрсетеді.

Өндірістік жоспар – кәсіпорында бар барлық өндірістік процестерді ашып көрсетеді. Өндіріс ғимараты, еңбек күші туралы сұрақтар осы бөлімде ашылады.

Басқару персоналы – инвестициялар бизнес – жоспарға емес, белгілі бір адамдарға салынады. Басқарушы тұлғаны анықтап, оның жұмысын белгілеу қажет.

Қажетті құралдардың көздері және көлемі – бұл бөлімде құралдардың қаншалықты көлемін несиеге алуға болатындығын, олардың қажеттілігін көрсетеді. Мұнда қажетті құралдардың көлемі, оған деген қаражатты қайдан алатындығы, құралдарды қайтару уақыты ашылады.

Зандық жоспар – бұл бөлім әсіресе жаңа кәсіпорындарға өте маңызды. Мұнда оның ұйымдық – құқықтық жақтары қаралады. Яғни оның серіктестік, не болмаса ашық қоғам ретінде туралы әңгіме болады.

Тәуекелді бағалау – мұнда пайданың қаншалықты болатындағы, оның шығынды өтейтіндігін, тәуекел деңгейін, оның алдын-алу жолдарын іздестіреді.

Қаржылық жоспар – мұнда қаржылық жағдайды бөліп қарастыру қажет. Әдетте ол үш жылға жасалады. Ол мыналарды көрсету қажет:

- Сатылым көлемі;
- Пайда және табысты талдау;
- Ақшаның бейр жылғы айналымы, содан кейін тоқсандық айналымы.

4. Иллюстрациялық материал: Бизнес-жоспардың негізгі бөлімдері. Фармацевтикалық компаниялар үшін бизнес-жоспар құру әдістемесі тақырыбына презентациялық жұмыс

5. Әдебиет:

негізгі:


1. Бралиева Н.Б., Байбулекова Л.А., Тилегенов А.И. Основы информационного менеджмента. - Учебное пособие. Алматы: Экономика, 1998г.
2. Годин В.В. Управление информационными ресурсами. М.: Инфра - М, 1999г.
3. Информационные системы в экономике. - Учебное пособие под ред. Дика В.В. - М.: Финансы и статистика 1996г.

қосымша:

4. Введение в информационный бизнес. под ред. В.П. Тихомирова и А.В. Хорошилова. – М.: Финансы и статистика, 1996.
5. Костров, А.В. Основы информационного менеджмента: Учебное пособие. – М.: Финансы и статистика, 2001.
6. Введение в информационный бизнес/Под ред. В.П. Тихомирова и А.В. Хорошилова. – М.: Финансы и статистика, 2000.
7. Цисарь И.Ф., Нейман В.Г. Компьютерное моделирование экономики. - М.: Диалог - МИФИ, 2002. - 304 с.
8. Карлберг К. Бизнес - анализ с помощью Excel. - М.: Вильямс, 2001г.

6. Бақылау (сұрақтар, тесттер, тапсырмалар және т.б.)

1. жоба бойынша өндірілген тауарлар (не қызмет) түрлері және олардың бәсекелесу қабілеті сипатталады;
2. тауарларға сұраныс деңгейі мен көлемі ескеріле отырып, өнім өткізу нарығы, өндіріс көлемі мен тауарға қойылатын баға анықталады;
3. бәсекелестер мүмкіндігі (тауарларының сапасы мен бағасы) туралы мәліметтер талданады;
4. маркетингтік зерттеу нәтижелері (тауарларды өткізу және баға саясаты, өнімді сатуда ынталандыру, жарнамалау, т.б.) сараланады;
5. өнім (не қызмет) өндіру жоспары мен өндірістік байланыстар, өндірістік шығындарды азайту және өнім сапасын жақсарту әдістері айқындалады;

ONTUSTIK-KAZAGHSTAN MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ	 SKMA 1998	SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
«Фармацевттік өндірістің технологиясы кафедрасы» кафедрасы		044/48-
«Жобалау – сметалық құжаттаманы және бизнес – жоспарды әзірлеу» пәні бойынша дәріс кешені		2024-2025 46 беттің 19беті

6. ұйымдастыру-басқару жұмыстары және қызметкерлермен жұмыс істеу бағдары белгіленеді;
 7. жобаның ұйымдық-құқықтық негіздерін көрсететін заңдық құжаттар жасалады;
 8. жұмыс барысында кездесетін қауіп-қатерді болжау және оның алдын алу шаралары қарастырылады;
 9. жобаның барлық буындарының құндық көрсеткіштері жинақталып, ақшаға шағып көрсетілген қаржы жоспары нақтыланады;
 10. қаржы көздері (жобаны іске асыруға жеткілікті соманы қайдан, қанша мөлшерде ала алады және жоба қандай мөлшерде пайда кіргізеді, кредитордан алынған қаражатты ме

1. Тақырып Жобаның түйіндемесі. Өнімнің немесе қызметтің сипаттамасы

2. Мақсаты:

Жаппай қызмет көрсету жүйелерінде еңбек ресурстарын пайдалану тиімділігін анықтау. Қызметкерлер санын жоспарлау, бүтін санды бағдарламалау, еңбек ақы төлеу қоры (ЕТҚ). анықтау есептерін шешуді үйрену

3. Дәріс тезистері

Жоба түйіндемесінде оның барлық басты аспектілерін қамтитын түйіндер мен кеңестерді қысқаша баяндау керек, түйіндеменің құрылымы бизнес-жоспардың құрылымына сәйкес келуі керек.

Жоба түйіндемесі – оның жарнамасы, сондықтан да ол жерде жоба тиімділігінің бар дәлелдері болуы керек. Осы бөлімнің мақсаты – жобаның мәнін, мақсаттарын, қанша қаражат салынуы керектігін, болжалды нәтижесін көрсету. Ұсынылған жобаның неге сәтті болатыны туралы негіздеме жеке беріледі.

Егер жобаны жүзеге асыру әлеуметтік мәселелерді (мүгедек жандардың еңбегін пайдалану, жақсы жолдарды салу және т.б.) шешуге мүмкіндік берсе, оларды көрсету қажет.

Түйіндемеде бизнес-жоспардың жеке бөлімдерімен белгіленбейтін, бірақ инвестор үшін аса маңызды келесі аспектілерді айқындап көрсету қажет:

- жобаны іске асыру үшін сыртқы инвестордан не керек – жарғылық капиталға қатысу, несие (қалаулы шарттарды көрсетіңіз), құрал-жабдықтарды жеткізу және т.б.;
- жобаны іске асырудағы жобаны ұсынушы кәсіпорын мен сыртқы серіктестің қатысу дәрежесін анықтау, яғни жобаның жалпы құны мен қажетті қарыз қаражатының арасалмағын анықтау;
- несие қорларын қайтарудың тәсілдерін көрсету. Бұл жерде тек жоба дұрыс іске асырылған жағдайда несиені қайтару тәсімі мен үрдісі, несие бойынша пайыздық мөлшерлемелерді төлеу (сұрақтар «Қаржылық жоспар» бөлімінде мазмұндалған) ғана емес, жобаның кейбір кезеңдері орындалмаған жағдайда салымдарды қайтарып алу кепілдігін меңзеп тұрмыз.

3. Нарық пен сала жағдайына талдау

Бұл бөлімнің мақсаты – жоба ұсынатын тауарға (қызметке) қажеттілікті ашып, негіздеп көрсету. Нарықты, саланың ерекшелігін бағалаудың таңдалған түрі жан-жақты сипатталып, негізделуі тиіс.

Ұсынылатын тауардың Қазақстан бойынша соңғы бірнеше жылдарда сатылым серпінін, нарықта пайда болуын, ұқсас және бәсекелес өнімдерге сұранысты жеке қарастыру қажет.

Егер заңды тұлға-жобаның бастамашысы нарықтың осы саласында жұмыс істейтін болса, оның тәжірибесі бар екенін айрықша атап, оның осы саладағы жиынтық өнім өндірістегі үлесін көрсету керек.

Әлеуетті ішкі және сыртқы бәсекелестердің атаулары мен мекенжайларын атай отырып, ұсынылып отырған жобамен салыстырғанда олардың күшті және әлсіз жақтарына талдау жасау қажет.


Бөлімнің басты нәтижелері:

- қарастырып отырған тауарға (қызметке) қазіргі нақты сұраныстың ауқымы мен құрылымы;
- сұраныстың серпіні мен нарықтың дамуы бойынша негізделген болжамдар;
- ұсынылған жлба аясында шығарылатын өнімнің сатылымы өсу серпінін болжау, компанияның нарықтағы мүмкіндіктері;
- нарықтың болжалды реакциясы, компанияның өз тауарын нарықта жылжыту кезінде кездесетін басты кедергілер, оларды жеңу жолдары.

4. Жобаның мәні

Бұл бөлім алдыңғы « Нарық пен сала жағдайына талдау » бөлімінің жалғасы болып табылады. Бұл жерде жоба өндірісі бағытталған тауардың (қызметтің) жан-жақты сипаттамасын беру керек. Келесі сұрақтар нақты қарастырылуы керек:

- пайдаланылатын патенттер туралы ақпаратты көрсетіп, тауар мен тауар белгілерін сипаттау;
- осы тауарды (қызметті) шығарудағы тәжірибесінің барлығын көрсету;
- сіздің тауарыңыздың бәсекелестеріңіздің (шетелдік бәсекелестерді қоса алғанда) тауарларынан айырмашылығы неде;
- сіздің тауарыңыздың бірегей жаңа ерекшеліктері бар ма, жоқ болған жағдайда тұтынушыларды немен қызықтыра алады;
- тауар қандай шарттармен экспортталады (бағасы, маркетинг, сату желісін құру және т.б.), лицензияның керектігі.

ONTÜSTİK-QAZAQSTAN MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ	 SKMA 1998	SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казakhstanская медицинская академия»
«Фармацевттік өндірістің технологиясы кафедрасы» кафедрасы		044/48-
«Жобалау – сметалық құжаттаманы және бизнес – жоспарды әзірлеу» пәні бойынша дәріс кешені		2024-2025 46 беттің 20беті

Осы жерде жобаның сәттілігін негіздейтін жан-жақты дәлелдерді келтіру керек. Заңды тұлға-жобаның бастамашысы туралы, егер жоба оның өндірістік құрылымды дамытуға бағытталып, онымен қарым-қатынаста болса, оның техникалық, технологиялық, өндірістік әлеуеті жайлы толық ақпаратты беру..

Одан кейін Резюме немесе қысқаша шолу бөлімі дайындалады. Резюме бизнес-жоспардың мәнін ашатын, бірнеше пункттен тұратын қысқаша нұсқада сипатталады оның көлемі 1-2 беттен аспау керек. Резюмеде бизнес-жоспардың барлық бөлімдеріндегі ақпараттар қамтылғандықтан, жоба толық дайындалып біткеннен кейін жасалады.

Резюмеде мынадай мәселелер қамтылу керек:

- Жобаның қысқаша сипаттамасы; оның мақсаты мен міндеттері;
- Ресурстық қамтамасыз ету;
- Жүзеге асыру механизмі;
- Өнімнің (қызметтің, жұмыстың) бәсекеге қабілеттілігі;
- Сырттан қаржыландыруды қажет ететін капитал көлемі;
- Меншікті салымының (қаражатының) көлемі;
- Күтілетін таза пайда, табыстылық деңгейі және шығындардың қайтымдылық мерзімі.

Кәсіпорынның сипаттамасы. Бұл бөлімде бизнестің таңдалған сферасында қалыптасқан жағдайды сипаттай отырып өз кәсіпорынының қазіргі кездегі не болашақтағы жағдайы сипатталады және ұсынылатын жобаның нақты іске асатындығы көрсетіледі. Осы бөлімде кәсіпорынның немен айналысатындығы; таңдалған қызмет түрінің жағдайы; кәсіпорынның ұйымдық-құқықтық нысаны; ұйымдық құрылымы; құрылтайшылары; персоналдары мен әріптестері, құрылған күні; бизнестің құрылуы мен өсу кезеңін сипаттайтын қысқаша тарихы; кәсіпорынның орналасқан жері, жұмыстың өзіндік өзгешелігі; кәсіпорынның күшті және әлісз жақтары көрсетіледі. Бизнестің ерекшелігінен байланысты салаға да сипаттама берілуі мүмкін. Бизнес жүргізілетін саланың ағымдағы жағдайы талданып, оның даму тенденциясы және нақты болжамдар келтіріледі.

Өнімнің (қызметтің, жұмыстың) сипаттамасы. Бұл бөлімде әзірленген жоба шеңберінде өндірілетін өнімнің не қызметтің толық сипаттамасы жазылады, оны бәсекелестердің өнімдерімен салыстырады және өндірісті дамыту жоспарларына талдау жасалады. Мұнда өнімге қатысты келесі мәліметтер қарастырылады:

- Өнімнің атауы, өнімнің функционалдық тағайындалуы; қысқаша сипаттамасы мен негізгі қасиеттері;
- Өнімнің бәсеке қабілеттілігі (қандай параметрлері бойынша бәсекелестерден басымдыққа ие болады және жол береді);
- Қабылданған стандарттарға сәйкестігі;
- Өнім шығаруға лицензияның болуы немесе лицензиялау қажеттілігі;
- Дайындық дәрежесі яғни өнімнің қазіргі кезде қай сатыда тұрғандығы (идея, жұмысшы жоба, тәжірибелік үлгі, сериялық өндіріс);
- Сапаны бақылауға қойылатын талаптар, өнімді әрі қарай дамыту үшін мүмкіншіліктердің болуы;
- Патенттік-лицензиялық қорғау

Бұл бөлімде бәсекелестердің өнімдеріне де талдау жасалуы тиіс (бәсекелестің өнімдерінің функционалдық және тұтынушылық қасиеттерін сипаттау; не себепті бәсекелестің өнімі белгілі бір сұранысқа ие болып отырғандығын зерттеу, олардың баға белгілеу қағидаларын ескеру және олар пайдаланып отырған өткізуді ынталандыру тәсілдерін анықтау).


Нарықты талдау . Нарық пен маркетинг барлық кәсіпорындар үшін шешуші фактор. Егер өндірілген өнім нарықта сұранысқа ие болмаса, оның өміршеңдігіне жоғары технологияны қолдану, қосымша капитал салу тәрізді іс-әрекеттерде көмектесе алмауы мүмкін. Сондықтан кәсіпкер өз өнімін берілген нарықта сата алатындығына және нарықтың белгілі бір бөлігін иелену мүмкіндігі бар екендігіне инвесторлар мен кредиторлардың көзін жеткізуге тырысу керек.

Осы бөлімде ұсынылып отырған бизнес жоба нарыққа және ондағы қалыптасқан жағдайға қалай әсер ететіндігі, нарықтағы әлеуетті үлесінің мөлшері қарастырылады. Яғни кәсіпорын әрекет ететін және өнімдерін өткізетін нарық нақты әрі толыққанды зерттеледі. Сонымен бірге осы нарықтың негізгі сегменттері, мәні мен сипаттамалары, нарықтың әрбір сегментінде сатып алушылар қажеттіліктерінің өзгеру жағдайлары, жаңа тауарларға нарықтың әсері т.б. мәселелер жан-жақты қарастырылады.

Ұйымдастырушылық жоспар. Персонал және басқару.

Ұйымдастырушылық жоспар жаңа кәсіпорын құру кезінде ғана дайындалады. Мұнда кәсіпорын қызметін ұйымдастыру мен басқару жүйесін айқын көрсететін ұйымдық құрылым дайындалады. Кәсіпорынның ұйымдық құрылымының бірнеше түрлері бар (сызықтық, функционалдық, сызықтық-функционалдық, матрицалық). Бизнестің жүргізу ерекшелігіне, кәсіпорынның мөлшеріне, ұйымдастырушылық мақсаттарға байланысты нақты ұйымдық құрылым таңдалады.

Сызықтық құрылым- Ұйымның сызықтық құрылымы басқару аппаратының иерархиялық саты түрінде бір-біріне байланысты органдардың құрылуы нәтижесінде қалыптасады.

ONTÜSTİK-QAZAQSTAN MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ	 SKMA 1998	SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казakhstanская медицинская академия»
«Фармацевттік өндірістің технологиясы кафедрасы» кафедрасы		044/48-
«Жобалау – сметалық құжаттаманы және бизнес – жоспарды әзірлеу» пәні бойынша дәріс кешені		2024-2025 46 беттің 21беті

Басқарудың төменгі деңгейіндегі ұйымның мүшесі келесі өзінен жоғары деңгейдегі басшыға тікелей бағынуға тиісті. Сызықтық құрылымда әрбір жұмысшы тек бір ғана басшыға бағынады және жоғарыдағы жүйемен тек сол арқылы ғана хабарласа алады. Осыған орай басқару аппаратында жауапкершілік пен бағынушылық иерархиясы қалыптасады. Мысалы, қазіргі жағдайда ірі машина зауытының сызықтық басқару құрылымын былай көрсетуге болады: Зауыттың бас директоры -> өндіріс бойынша директор -> цех бастығы -> аға шебер -> шебер.

Сызықтық құрылымды басқару жүйесін құрылымдық бөліктерге бөлу өндірістік белгілерге байланысты өндіріс концентрациясының деңгейін, технологиялық ерекшеліктерін, өнім номенклатурасының кеңдігін есепке ала отырып жүзеге асырылады.

Сызықтық ұйымдық құрылым логикалық қалыптасқан және формальды анықталған, сонымен қатар аз ғана икемді болып табылады. Әрбір басқарудың органикалық билігі болады, бірақ функционалды мәселелерді өздеріне берілген міндеттердің көлемінде ғана шеше алады.

Ұйымдық құрылымдарға функционалды бөлу кезінде арнайы жұмыстар белгілі бір топтарға бөлінеді және ол жоғарыда аталғандай, ресурстар төңірегінде болады. Мысалы, жоспарлау бөлімі - уақыт ресурсын, кадрлер бөлімі - адамдарды, қаржы бөлімі - ақшаны, ақпараттық жүйелер бөлімі - мәліметтер ресурсын және т.б. басқарады. Өндірістік ұйымдарда жұмысты сызықтық бөліммен қатар өндіріс процесіне қызмет көрсететін жоғары мамандандырылған жұмыстарды функционалды бөлу жатады. Функционалды департаментизацияның түрлеріне процесс бойынша (даналық, жалпы және тәжірибелік өндіріс) өндіріс типі және технология айналасында (механизациялау, автоматизациялау, роботизациялау) жұмыстар топталады. Екі жағдайда да жұмыстар олардың ұқсастығына байланысты жинақталады (жалпы өндірістегі жинақтау бригадасы немесе ЦПУ-ге қызмет көрсетуші бригада).

Функционалды департаментизацияны және оның түрлерін кеңінен қолдану осы құрылымға тән артықшылықтарын да ұйымдар кеңінен қолдана алады деген сөз. Оның негізгісі белгілі бір жұмысты ең тиімді әдіспен іске асыра білу мүмкіндігі болып табылады. Оған функционалды мамандыруды дамыту арқылы қол жеткізуге болады. Соңғысы өз кезегінде уақыт үнемдейді, жұмыскерді дайындауды жеңілдетеді, маманданған қызметінің саласы бойынша ұйымның кез келген бөліміне жоғары сапалы қызмет көрсете алады. Мысалы, бухгалтерияда өндірістік қызметкерлерге еңбекақы есептеу бойынша қызметкер қабылданса, бұл әрине, осы процедураның сапасын жоғарылатуға мүмкіндік туғызады.

Ұйымда функционалдықты дамыту және оны ерекшелендіру кәсіпорынның табысты жұмыс істеуі үшін қажетті функция болып табылады. Функционалды департаментизация ұйымды сандық қана емес, белгілі бір дәрежеде сапалық өсіруге де мүмкіндік береді. Өткенімізді қарап отырсақ, барлық индустриалды алыптар осы жолдан өткенін байқауға болады. Адамзат ұйымдағы жұмысты топтаудың бұл әдісіне жалпы өндірісте, өндірісті механизациялау мен автоматтандыруға жағдай туғызғаны үшін де борышты.


Матрицалық құрылым. Бұл әдісті өнімдерінің "өмірлік циклі" қысқа фирмалар және шектелген өндірістік циклмен үлкен зерттеу тәжірибелік-конструкторлық жұмыстарын жүргізетін фирмалар қолданады. Алғаш рет бұл әдіс 30-жылдары "Лонхид" және "Хьюг-Эйркрафт" компанияларында әскери жобалау жұмыстарын ұйымдастыру үшін енгізілген. 60-жылдардың ортасынан бастап ол әскери емес қызмет салаларында қолданыла бастады. Бір тұрақты органдары корпорацияның орталық және функционалды басқарушылар қызметі болып табылатын құбылмалы және икемді құрылым. Нақты жаңа тауарлар немесе жобалаудың топтары құрылады. Мұндай топтардың басшыларына функционалды бөлімдерден қызметкерлер мен қажетті ресурстар бөлінеді. Міндеттер орындалғаннан кейін басшылар функционалды топтарға қайтарылады, ал өндірістік ресурстар мен қызметкерлер мамандандырылған топтарға бөлінеді.

Мұндай құрылым икемді, әрі динамикалы болғандықтан жаңалықтар енгізуге болады. Қызметкерлерді жобадан жобаға ауыстыру мамандарды пайдаланудың тиімділігін арттырады.

Матрицалық құрылымды енгізу процесі келесі кезеңдерден тұрады:

1. Қолданылып жүрген құрылымды талдау, оның кемшіліктерін табу және матрицалық құрылымды қолданудың тиімділігін көрсету;
2. Ұйымның жаңа құрылымын жасау, функционалды бөлімдердің мақсатты міндеттерін анықтау, қызметкерлердің функционалды міндеттерін нақтылау және функционалды бөлім мен жобалаудың жұмыстарының құқықтары мен міндеттерін бекіту;
3. Ұйымның жаңа құрылымға көшуін жоспарлау және қызметкерлерді жұмыстың жаңа тәртібіне үйрету;
4. Матрицалық құрылымды енгізудің нәтижелерін бақылау және бағалау.

Осы бөлімде жұмыс күшіне жалпы қажеттілік, ұйымдастыру, іріктеу және арнайы даярлау, еңбек жағдайы мен оған ақы төлеу, материалдық және моральдық ынталандыру туралы мәліметтер қарастырылады. Сонымен бірге бизнес-жоспарды жүзеге асыруға жауап беретін бас менеджерлер мен негізгі персоналдарға сипаттама (жасы, білімі, біліктілігі, тәжірибесі) жасалауы мүмкін. Бұл бөлімде штаттық кесте әзірленіп, онда әрі қарай

ONTÜSTİK-QAZAQSTAN MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ	 SKMA SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казакстанская медицинская академия»
«Фармацевттік өндірістің технологиясы кафедрасы» кафедрасы	044/48-
«Жобалау – сметалық құжаттаманы және бизнес – жоспарды әзірлеу» пәні бойынша дәріс кешені	2024-2025 46 беттің 22беті

бизнесті кеңейткен жағдайда жұмыскерлер санын арттыру мүмкіндігі не қосымша жұмыскерлерді жалдау және оларға ақы төлеу жағдайлары ескерілуі керек.

4. Иллюстрациялық материал: Жобаның түйіндемесі. Өнімнің немесе қызметтің сипаттамасы тақырыбына презентациялық жұмыс

5.Әдебиет:

негізгі:

1. Арыстанов Ж.М. Менеджмент и маркетинг в фармации: учебное пособие/Ж. М.Арыстанов, А. Т.Токсеитова.-Алматы:Эверо, 2016.-532с
2. Шертаева, К. Д. Фармацевтикалық маркетинг :оқулық / К. Д. Шертаева, К. Ж. Мамытбаева ; ҚР денсаулық сақтау және әлеуметтік даму министрлігі. ОҚМФА. - Шымкент : [б. и.], 2016. - 152 б. с.
3. Блинова, О. В. Фармацевтический менеджмент: учебник / О. В. Блинова ; М-во здравоохранения РК; ЮКГФА. - Шымкент :Жасұлан, 2013. - 165 с.
4. Бәйдібеков Ә. К. Инженерлік графика (сандық белгілері бар проекцияда) : оқу құралы / Ә. К. Бәйдібеков. - Алматы : ЭСПИ, 2021. - 160 бет.

дополнительная:

1. Экономикалық және инженерлік есептерді тиімді есептеудің негізі мен әдістемелері : Оқулық. / К.Н. Абайылданов, Б.К. Абайылданов, Л.К. Абайылданова. - Алматы: Алишер, 2015. - 129 б.<http://rmebrk.kz/>

6.Бақылау (сұрақтар, тесттер, тапсырмалар және т.б.)

1. Тауар түсінігі?
2. Тауарлардың қалай жіктеледі?
3. Тауарлық номенклатура дегеніміз не?
- 4.Тауарлардың ассортимент дегеніміз не?
5. Ассортиментті басқару қалай жүргізіледі?

1.Тақырып 6: Өндірістік және технологиялық жоспар. Техникалық-экономикалық негіздеме

2.Мақсаты: Өндірістік және технологиялық жоспар. Техникалық-экономикалық негіздеме Өнімнің оңтайлы жоспары, оңтайландыру технологиясын пайдаланып, есептерді шешуді үйрену

3.Дәріс тезистері

Өнім өндірісі мен өткізуді жоспарлау –бұл жақын және болашақ перспективалардағы нарықтың қажеттіліктерін алдын ала көру бойынша жылдық жоспардың негізгі көрсеткіштерін құру және орындау процесі. Әрбір кәсіпорынның өндірістік жылдық жоспары келесі жоспарлы көрсеткіштерін өзара байланысты жүйесін құрайды.

жоспарлы тауарлар (өнім, қызмет) өндірісін ұйымдастыру әдісімен нысанын негіздеу, өндіріс және өткізу жоспарының орындалуына бақылау жасау.

2.Өндірістік жоспардың негізгі көрсеткіштері:

1. өнімге сұраныс пен өндіріс көлемі.
2. ұсыныс шамасы мен кәсіпорынның өндірістік қуаты.
3. шығындар мен өнімнің бағасы.
4. ресурстар мен инвестицияға мұқтаждықтар
5. сату көлемі мен жалпы табыс т.б.


Баға мен сұраныс байланысын сипаттайтын негізгі көрсеткіш – икемділік деп атайды.

Бұл жоспарлы кезеңдегі өндірілген өнім саны мен номенклатурасын сипаттайды. Сондықтан жылдық, тоқсандық, айлық өндіріс көлемін ажыратуға болады. Шығыстар өнімнің жоспарлы номенклатурасы сұраныс пен ұсыныс тепе теңдігін, сондай ақ өндірілімнің жылдық көлемінің өндірістік қуатқа сәйкес келуін қамтамасыз етеді. Жаңа бәсекеге қабілетті өнім өндірісті жоспарлау барлық кәсіпорындармен фирмаға жоғары табиғатты қамтамасыз етуі қажет. Бұл әрбір кәсіпорындар өнім өндірумен сатуды ұзақ мерзімді және қысқа мерзімді жоспарлау, шығындарға тауар номенклатурасын жаңарту жоспарлы көрсеткіштерді пайдалануды кеңейту бағалау немесе экономикалық көрсеткіштерін ұзақ, қысқа мерзімді болады.

3.Өндірістік қуат –прогрессивті технологиясы, еңбек және өндірістің алдыңғы қатарлы нысандары мен әдістерін қолдану негізінде барлық экономикалық ресурстарды толық пайдалану жағдайлары жоспарланған номенклатурадағы өнім (жұмыс, қызмет) шығарудың максималды мүмкін жылдық көлемін білдіреді. Өндірістік қуат – теориялық және тағы басқа болып бөлінеді.

Теориялық өндірістік қуат – минималды мүмкін болатын теріс нәтижелерінен нақты жұмыс шарттарын жету мүмкін болатын шаруашылық операцияларының көлемін білу.

Тәжірибелік өндірістік қуат – тұтынушылардың қол жетерлік мұқтаждықтарын ескере отырып, қолайлы тиімділік дәріжесін сақтау кезінде жетуге болатын өндірістің жоғарғы деңгейін анықтайды. Әрбір кәсіпорын тұтынушының сұранысқа

ОҢТҮСТІК-ҚАЗАҚСТАН MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ	 SKMA SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казakhstanская медицинская академия»
«Фармацевттік өндірістің технологиясы кафедрасы» кафедрасы	044/48-
«Жобалау – сметалық құжаттаманы және бизнес – жоспарды әзірлеу» пәні бойынша дәріс кешені	2024-2025 46 беттің 23беті

сәйкес келетін саны және уақыты бойынша өндірісті жоспарлайды. Сату жоспарын құру кәсіпорын өндірістік бағдарламасының соңғы кезеңі болып табылады.

4. Сату жоспарының құрудың қорытынды сатысында тауардың массалық жалпы қозғалыс бағдарламасы қойма мен көлік қозғалысының схемасы тиімді құрылады, тауарларды өткізуге дайындау графигі күнтізбелік жоспарлары жасалады. Өнімді сатуды дұрыс жоспарлау әрбір кәсіпорындарда келесі өндірістік шаруашылық және қаржылық экономикалық мәселелерді кешенді шешуді қамтамасыз етеді:

1. Мерзіміне байланысты өндірістік тапсырыстарды уақытылы орындау
2. Қолда бар материалдарды, еңбек ресурстарын тиімді пайдалану.
3. Материалдарды қорларды азайту және оның айналымдылығын тездету.
4. Өртүрлі көлік құралдармен тасмалды оптималды бөлу
5. Жұмыстың орындалу және тұтынушыға қызмет ету сапасын арттыру.

Тауар қозғалысын жоспарлау дегеніміз – тасмалдау, сақтау және мәмілелер жасауды құрайтын өндірушілерді тұтынушыларға меншіктің тауар немесе қызмет көрсетуге өтуі мен қозғалысына қатысты жоспарлы басқарушылық шешімдерді жүйелі түрде қабылдау. Тауар немесе дайын өткізудің 2 түрі бар:

1. тікелей байланысты. Бұл алдын ала белгілі нарықта жұмыс істейді, мұнда өнімді шығару алдын ала жүргізілген келісім шарттар негізінде тұтынушылардың тапсырыстары бойынша орындалады.

2. Еркін нарық. Бұл сатып алушының алдын ала анықталған талаптары, мұқтаждықтары негіздері емес, еркін нарықта жүргізіледі.

5. Өндірістік бағдарлама бизнес жоспар бөлімінің бірі болып табылады. Мұнда натуралды және құндық мәндегі өндірістің жоспарлы көлемі беріледі. Өндірістік бағдарламаны құру үшін негіздеме ретінде өнімді шығарудың перспективті жоспары табылады. Бұл – кәсіпорынның провалі оның бөлімдері және дамуына байланысты өнімді өткізу және нарық құрылымын зерттеу нәтижелері бойынша құрылады. Өндірістік бағдарламада кәсіпорын бойынша жалпы және негізгі цехтары бойынша ай, тоқсан бойынша бөлініп жасалады. Сандық көрсеткіштері өнімнің мемлекет стандарттарға немесе тапсырыс берушінің техникалық шарттарына сәйкес бекітіледі, оның өндірістік техникалық немесе эксплуатациялық сапасын сипаттайды. Өндірістік техникалық сапасы көрсеткіштер жатады:

1. материал сыйымдылығы
2. еңбек сыйымдылығы
3. дәлдік
4. қуаттылық
5. қор сыйымдылық т.б

Эксплуатациялық сапасына еңбек өнімділігі пайдалы әрекет ету коэффициенті, ұзақ мерзімділігі және жұмысқа сыйымдылығы.

Сандық көрсеткіштері өткізілген өнім көлемі, тауарлы өнім көлемі, жалпы өнім көлемі т.б Өндірістік бағдарламаны жоспарлау тәжірибесінде шығарылған өнім көлемін өлшеудің 3 әдісі бар:

1. натуралды (қм, дана)
2. еңбек (сағат)
3. құндық өлшеуіштері

Технико-экономикалық негіздеме (ТЭН) - инвестициялау мақсатының сипаттамасы бар негізгі бастапқы деректерін, инвестицияның тиімділік негіздемесін, оның ішінде: объектінің қызмет ету аясынан күтілетін экономикалық, әлеуметтік, коммерциялық әсерін, сондай-ақ құрылыс объектісінің негізгі техникалық және технологиялық параметрлерінің мәліметін және объектінің технико-экономикалық көрсеткіштерін анықтау есебін қамтитын алдын-ала құжаттама.


Тапсырыс беруші - жоспарлаған шаруашылық қызметті - құрылыс объектісін іске асыруды көздеген және жеткілікті ресурстық потенциалмен қамтылған заңды немесе жеке тұлға.

Шарт - әрқайсысы өзіне жүктелген міндеттемелерді, өз жағынан және екінші жақтың қатысуымен міндетті түрде бір нәрсені орындау үшін жасасқан екі немесе бірнеше тұлғалардың (экономикалық субъектілердің) ерікті келісімі. Шарт келісуші тараптардың өкілетті өкілдерінің қойылған қолдарымен және мөрмен бекітіледі. Шарттар сондай-ақ келісім-шарттар деп аталады.

Объектілер құрылысының технико-экономикалық негіздемесі (ТЭН) сәулет, қала құрылысы және құрылыс қызметінде реттелген және инвестициялық қызметті, сондай-ақ осы Ережені реттейтін Қазақстан Республикасының заңнамалық және нормативтік құқықтық актілеріне, басқа да нормативтік құжаттарына сәйкес әзірленеді.

ТЭН әзірлеу Қазақстан Республикасының әлеуметтік-экономикалық жоспарында қарастырылатын аймақтық, салааралық, ғылыми-техникалық және басқа да мемлекеттік бағдарламаларда, Қазақстан Республикасының аумақтарында объектілердің құрылысын салу үшін қажетті қала құрылыстық құжаттамалары (қалаларды және елді мекенді дамытудың бас жоспарлары) және басқа да құжаттардың деректері және ережелері есебімен іске асырылады.

Күрделі технологиялық өндірістік үрдісіндегі тұрғын үй және азаматтық мақсаттағы объектілерді қоса алғанда өтеусіз негізде қаржыланатын құрылыс объектілері бойынша, сондай-ақ мемлекеттік бағдарламалар және басқа да құжаттар белгіленген тәртіппен бекітіліп, қарастырылған биік және бірегей ғимараттар және құрылыстарды ескермегенде, ішкі қалалық көше-жол желілерінің және инженерлік коммуникациялар элементтері, егер жергілікті қала құрылысы құжаттамалары (бас жоспар, бөлшектік жоспарлау жобасы, құрылыс салу аймағы және т.б.) анықталған негізгі технико-экономикалық көрсеткіштер, және оның құрылысы мақсатқа сай ТЭН-де әзірленбейді.

ONTUSTIK-KAZAKHSTAN MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ	 SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казakhstanская медицинская академия»
«Фармацевттік өндірістің технологиясы кафедрасы» кафедрасы	044/48-
«Жобалау – сметалық құжаттаманы және бизнес – жоспарды әзірлеу» пәні бойынша дәріс кешені	2024-2025 46 беттің 24беті

Мемлекеттік, салааралық (секторлық) және аймақтық бағдарламаларға сай мақұлданған, техникалық жағынан күрделі емес жобалар, құрылысты жүргізуге арналған типтік жобалары бойынша, сондай-ақ типтік жобалау шешімдері және қайталама қолдану жобалары бойынша ТЭН әзірлеу талап етілмейді.

ТЭН нәтижелері құрылыста инвестицияларды шаруашылық қажеттілік, техникалық мүмкіндік бойынша шешім қабылдауға, коммерциялық, экономикалық және әлеуметтік мақсатта, объектілерді орналастыру үшін жер учаскесін таңдау актісін алуға негіз болады.

ТЭН әзірлеуде құқықтық және қаржылық қарым-қатынасын, қатысушы тараптардың өзара міндеттемелерін және жауапкершілігін реттейтін негізгі құжат - шарт болып табылады.

Шарттың ажыратылмас бөлігі болып бастапқы деректері, негізгі технико-экономикалық көрсеткіштері және тапсырыс берушінің талаптары келтірілген, ТЭН әзірлеуге арналған тапсырма табылады.

Технологиялық үрдістері бар өнеркәсіптік объектілері үшін тапсырманы әзірлеуде технологиялық реттеменің (зерттеудің) барлығы немесе негізгі өзгерісте, тазартқыш құрылымдар және т.б. бойынша технологиялық реттемеге қатысты ұсынымдар көрсетіледі.

ТЭН баламалық пысықтаулар, ұсынылған нұсқалар есебі, оның ішінде түбегейлі көлемді-жоспарлау шешімдері, инвестициялардың тиімділік есебі, сондай-ақ құрылыс және объектіні пайдалану кезінде әлеуметтік, экологиялық және басқа да деректердің нәтижелері, жер иеленушілерге, жерді пайдаланушыларға, жалгерлерге келтірілген шығындардың мөлшері, жер учаскесін қайтарып алуға байланысты ауыл шаруашылық өндірісіндегі ысыраптар және т.б. орындалуы тиіс.

Көрсетілген деректердің құрамы және мазмұны қабылданған ТЭН жобалық шешімдерде және қажетті келісімдер мен сараптамаларды жүргізу үшін негіздеме бола алады.

Бюджеттік қаражаттар есебінен қаржыла-натын инвестициялық жобалар бойынша ТЭН әзірлеу мемлекеттік, салааралық (секторлық) және аймақтық бағдарламаларда бекітіліп, қарасты-рылатын жобаларда іске асырылады, инвестициялық ұсыным шенберінде экономикалық жоспар-лау бойынша өкілетті орган мақұлдаған ТЭН әзірлеу, тапсырысшы құрастырған (бағдарламаның әкімгері), техникалық тапсырмаға сай жүргізіледі.

ТЭН-нің мемлекеттік сараптамасы Қазақ-стан Республикасының Үкіметімен белгіленген тәртіпте жүргізіледі.

Құрылыстың ТЭН бекітімі Қазақстан Республикасының заңнама және нормативтік құқық-тық актілерінде белгіленген тәртіппен сәйкестен-дірілген өкілетті органмен немесе тапсырыс берушімен іске асырылады.

Белгіленген тәртіппен бекітілген ТЭН жоба-лау-сметалық құжаттамасын одан әрі әзірлеу және жобалау және іздестіру жұмыстарын қаржылан-дыруға негіз болады.

ТЭН құрамы және мазмұны шығын мен пайданы экономикалық талдау негізінде жүргізілген құрылыс жобасының тиімділігін және іске асырылуын зерделеу нәтижелерін мазмұндап, әрбір бөлімін пысықтай келе құрылыс объектілері инвестициясының тиімділігін және мақсатқа лайықты бағасын шығаруға тиімді болуы шарт.


Өндірістік мақсаттағы объектілер үшін ТЭН құрамы келесі бөлімдерден:

- бастапқы деректер;
- кіріспе;
- маркетингтік бөлімі;
- кәсіпорынның қуаты;
- кәсіпорынды ресурстармен қамтамасыз ету;
- негізгі технико-технологиялық шешімдер;
- кәсіпорынның орналасу орны;
- негізгі сәулеттік-құрылыс шешімдері;
- көлік;
- инженерлік желілер;
- қоршаған ортаға ықпал жасау бағасы;
- институтшылдық бөлім;
- қаржылық талдау;
- инвестициялардың экономикалық тиімділігі;
- әлеуметтік бөлім;
- технико-экономикалық көрсеткіштер;
- жалпы қорытындылар;
- қосымшалар құрылуға тиісті.

4. Иллюстрациялық материал: Өндірістік және технологиялық жоспар. Техникалық-экономикалық негіздеме тақырыбына презентациялық жұмыс

5.Әдебиет:
негізгі:

1. Арыстанов Ж.М. Менеджмент и маркетинг в фармации: учебное пособие/Ж. М.Арыстанов, А. Т.Токсеитова.-Алматы:Эверо, 2016.-532с

ONTÜSTİK-QAZAQSTAN MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ	 SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казakhstanская медицинская академия»	
«Фармацевттік өндірістің технологиясы кафедрасы» кафедрасы		044/48-
«Жобалау – сметалық құжаттаманы және бизнес – жоспарды әзірлеу» пәні бойынша дәріс кешені		2024-2025 46 беттің 25беті

- Шертаева, К. Д. Фармацевтикалық маркетинг :оқулық / К. Д. Шертаева, К. Ж. Мамытбаева ; ҚР денсаулық сақтау және әлеуметтік даму министрлігі. ОҚМФА. - Шымкент : [б. и.], 2016. - 152 б. с.
- Блинова, О. В. Фармацевтический менеджмент: учебник / О. В. Блинова ; М-во здравоохранения РК; ЮКГФА. - Шымкент :Жасұлан, 2013. - 165 с.
- Бәйдібеков Ә. К. Инженерлік графика (сандық белгілері бар проекцияда) : оқу құралы / Ә. К. Бәйдібеков. - Алматы : ЭСПИ, 2021. - 160 бет.**дополнительная:**
- Экономикалық және инженерлік есептерді тиімді есептеудің негізі мен әдістемелері : Оқулық. / К.Н. Абайылданов, Б.К. Абайылданов, Л.К. Абайылданова. - Алматы: Алишер, 2015. - 129 б.<http://rmebrk.kz/>

6.Бақылау (сұрақтар, тесттер, тапсырмалар және т.б.)

Тапсырма:

Жасайтын өтініштердің ағыны қарапайым болып табылған жорамалда келесі міндеттер шешілсін. Бір өтінішті қызмет көрсету ұзақтығы көрнекті заң бойынша үлестірілген.

1. Қала әкімшілігінің кезекшісінде бес телефон болады. Телефон қоңыраулары бір сағат ішінде 90 өтініштер қарқындылықпен түседі, әңгімелердің орташа ұзақтығы 2 минут құрайды.

Әкім кезекшісінде көрсеткіштері СМО объект ретінде анықталсын.

2. Дүкен жанындағы автокөлік тұрақтыда бір автокөлік арналған 3 бос орын бар. Автокөліктер бір сағат ішінде 20 автокөлік қарқындылықпен тұраққа келеді. Тұрақта автокөліктердің болу ұзақтығы орташа 15 минут құрайды. Жүргінші жерде тұрақ рұқсат етілмейді.

Тұрақта автокөліктерден бос орындардың орташа саның және тұрақтыға келген автокөлік бос орынның табылмайтын ықтималдылығын анықтау қажет.

1.Тақырып 7: Ұйымдастыру-басқару жоспары

2.Мақсаты: Ұйымдастыру-басқару жоспары, міндеттерді шешуді үйрену

3.Дәріс тезистері


Ұйымдастыру дегеніміз - ол мақсаттарға жету үшін адамдарға бірге тиімді жұмыс істеуге мүмкіншілік беретін кәсіпорын құрлымын таңдау және жасау үрдісі.

Ұйымдастыру функциясы жоспарлау функциясымен тығыз байланыста. Жоспарлау функциясы мақсаттарды жүзеге асыруға бағытталған, ал ұйымдастыру функциясының басты компоненті адамдар болатын жұмыс құрлымымен құрастыру. Әрбір ұйым жұмыс түрлері мен олардың көлемдеріне байланыссыз белгілі бір тәртіппен ұйымдастыруға тиісті.



Ұйымдастырудың басқару функциясы өндірісті ұйымдастырудың белгілі алты принципі бойынша құрылады: мамандыру, пропорциялық, параллелдік (қатарластық), дәлділік, үздіксіз және ырғақтылық.

Ұйымдастырудың өзі адамдардың бірлескен іс-қимылын бейнелейді. Бірқатар физиологиялық, биологиялық, психологиялық және әлеуметтік шектеулерге байланысты адамдар өз мақсатына жету үшін бірігуге, бірлесіп әрекет етуге мәжбүр болады. Мұндай бірлесу көп жағдайда қолайлы болуы, әрі белгілі бір ұйымдық құрылымда шығынды аз жұмсауды қажет етуі мүмкін.

ONTÜSTİK-QAZAQSTAN MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ	 SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
«Фармацевттік өндірістің технологиясы кафедрасы» кафедрасы	044/48-
«Жобалау – сметалық құжаттаманы және бизнес – жоспарды әзірлеу» пәні бойынша дәріс кешені	2024-2025 46 беттің 26беті

Ұйымдастыру - бұл кәсіпорын құрылымын құру үрдісі, оның өзі адамдардың өз мақсатына жетуі үшін тиімді жұмыс істеуіне мүмкіндік береді.

Ұйымдық құрылымды құрудағы әр түрлі көзқарастар. Басшының міндеті ұйымының мақсаты мен міндетіне толық сай келетін, әрі оның ішкі және сыртқы факторларына ықпал ететін құрылымды таңдап алу. «Ең қолайлы құрылым - бұл ұйымның сыртқы ортамен бірлесіп әрекет етуіне барынша мүмкіндік беретін, өз қызметкерлерінің күш-жігерін өнімді, әрі тиімді бөлетін, бағыттайтын, сол арқылы клиенттердің қажетін қанағаттандырып, жоғары тиімділікті өз мақсатына жететін құрылым».

Міндет: міндет дегеніміз - алдын ала жазылған жұмыс, жұмыс сериясы немесе алдын-ала келісілген мерзімде және алдын ала белгіленген тәсілмен орындауға тиісті жұмыс бөлігі. Ұйымдастырудағы міндет 3-категорияға бөлінеді: адамдармен, материалдармен, ақпаратпен жұмыс істеу.

Жауапкершілік: іс-әрекеттерден немесе басқалардың іс-әрекеттерінен немесе бір нәрсеге кепілдік беру нәтижесінен туған есеп беру мәжбүрлеген жауапкершілік деп айтады.

Ұйымдастыру жоспары — мұнда кәсіпорынды басқару жүйесі жазылады. Кәсіпорынды басқаруды ұйымдастыру оған ұйымдастыру құрылымын жасақтау кіреді және оны қамтамасыз ету. Қабылданған ұйымдастыру құрылымы жасақталатын бөлімдердің жұмыс мазмұнын анықтайды, мамандарға істі терең білу талабын қояды.

Ұйымдастыру жоспары мына сұрауларға жауап беруге тиіс:

— қызметкерлердің квалификациялық (мамандық) құрылымы қандай болуы керек? Оларға қандай талап қойылады? (мамандықтардың тізімін, әр-бір мамандық бойынша жұмыс істейтіндер санын және керекті мамандық деңгейін

— керекті қызметкерлердің кәсіпорынға жұмысқа ауысуы жөнінде келісім бар ма немесе ол мәселе өндіріс жасақталғасын (ұлғайтылғасын) шешіле ме?

— қызметкерлердің жұмысбастылық формасы қандай болады (тұрақты штаттағысы, сағатпен істейтіндер, қосымша жұмыс істеушілер, үйде істейтіндер?) және әрбір жоғарыдағы көрсетілген жұмысбастылық формасымен қанша адам пайдаланылады?

— кәсіпорынға жұмыс істейтін негізгі мамандардың және басқарушылардың іс тәжірибесі бұрын жұмыс істеген орны, стажы қандай?

— кәсіпорынның қазіргі немесе болашақтағы ұйымдастыру құрылымы қандай? (негізгі бөлімшелер және қызметтер, олардағы жұмысшылар саны, кімге бағынады?) Мұнда кәсіпорынның ұйымдастыру схемасын келтіру керек. Онда: кім немен шұғылданады, қандай қызметтер өзара байланысты, олардың ісін қалай келісімділік, бақылау жұмыстармен қамтуға болады?

кәсіпорын қызметкерлерінің еңбегі қалай төленеді кесімді ақы (сдельный), мерзімді (күнбе-күнгі) ақы немесе басқа түрлері және оларға орташа қандай жалақы деңгейі ұсынылады айлық табыс.

Бұл бөлімде қызметкерлерді ынталандыру үшін, қосымша қандай төлемдер және не үшін берілетінін көрсету керек.

Кәсіпорындар, фирмалар әр түрлі қорларға ие болады: шикізаттар, қосалқы бұйымдар, сатылуға арналған дайын өнімдер және тағы басқа қорлар. Осы ұқсас материалдардың жиынтығы уақытша пайдаланбайтын экономикалық ресурстары ретінде қаралатын кәсіпорынның қорлары деп аталады.

4. Иллюстрациялық материал: Кәсіпорынның қорларын басқару үлгілерді қолданып экономикалық міндеттерді шешу тақырыбына презентациялық жұмыс


5..Әдебиет: негізгі:

1. Арыстанов Ж.М. Менеджмент и маркетинг в фармации: учебное пособие/Ж. М.Арыстанов, А. Т.Токсейтова.-Алматы:Эверо, 2016.-532с
2. Шертаева, К. Д. Фармацевтикалық маркетинг :оқулық / К. Д. Шертаева, К. Ж. Мамытбаева ; ҚР денсаулық сақтау және әлеуметтік даму министрлігі. ОҚМФА. - Шымкент : [б. и.], 2016. - 152 б. с.
3. Блинова, О. В. Фармацевтический менеджмент: учебник / О. В. Блинова ; М-во здравоохранения РК; ЮКГФА. - Шымкент :Жасұлан, 2013. - 165 с.
4. Бәйдібеков Ә. К. Инженерлік графика (сандық белгілері бар проекцияда) : оқу құралы / Ә. К. Бәйдібеков. - Алматы : ЭСПИ, 2021. - 160 бет.**дополнительная:**
5. Экономикалық және инженерлік есептерді тиімді есептеудің негізі мен әдістемелері : Оқулық. / К.Н. Абайылданов, Б.К. Абайылданов, Л.К. Абайылданова. - Алматы: Алишер, 2015. - 129 б.<http://rmebrk.kz/>

6.Бақылау (сұрақтар, тесттер, тапсырмалар және т.б.)

Тапсырма:

1. 10 күннің ішінде қорлардың келесі өзгерістері байқалады:
— бастапқы қор нөлге тең болған, келесі екі тәулікте тарлар қоймаға үздіксіз және бірқалыпты 500 данадан түсіп тұрды, қорларды жұмсау болмаған;

ОНТҮСТІК-ҚАЗАҚСТАН MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ	 SKMA SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казakhstanская медицинская академия»
«Фармацевттік өндірістің технологиясы кафедрасы» кафедрасы	044/48-
«Жобалау – сметалық құжаттаманы және бизнес – жоспарды әзірлеу» пәні бойынша дәріс кешені	2024-2025 46 беттің 27беті

— келесі төрт күнде қорда болатын тауарларға сұраныс бірқалыпты және үздіксіз 250 данадан жіберілген, қорларды толықтыру болмаған;

— келесі төрт күнде тауарларға қажеттілік 200 данаға дейін өзгерген. Сұранысты қанағаттандыру және қорларды толықтыру мақсатымен күніне қоймаға 300 дана жеткізіліп тұрды (қоймадан және қоймаға жеткізіп тұру үздіксіз және бірқалыпты болды).

10-күндік мерзімі үшін қорлардың өзгеріс графигін салыңыз, мерзімнің аяғында қоймадағы қорлардың шамасын анықтаңыз. Барлық мерзім үшін қорлардың орташа деңгейін есептеп шығарыңыз.

2. Фирмаға мектептің құрылысына жылына тұрақты қарқындылықпен жұмсалатын 20000 қап цемент қажет болады. Ұйымдастыру шығындары — 0, 5 мың теңге партияға, бір қап цементтің бағасы 1000 теңге құрайды. Бір қап цементті сақтауына кеткен шығындар оның құнынан 12, 5% бағаланған.

Жылына жеткізіп тұрудың партиясын, циклдің оптималды ұзақтығын және жеткізіп тұрулардың оптималды санын анықтаңыз.

3. Тапсырысты орындау шығын — 2 ақша бірлігін құрайтыны белгілі, бір жылда жүзеге асырылған тауарлардың саны — 1000 дана, бірлік тауардың сатып алу бағасы — 5 ақша бірлігі, сақтаудың шығыны сатып алудан 20% бағаланған.

Тапсырыстың ең оптималды өлшемін анықтаңыз.

4. Кейбір тауардың қорларын басқару жүйесі негізгі үлгіге бағынады. Жылма -жыл тұрақты қарқындылықпен сұраныс 15 000 бірлікті құрайды, тауарларды жеткізіп тұруын ұйымдастыруына кеткен шығындар 10 теңге партиясына құрайды, тауардың бірлік бағасы — 30 теңге, ал оны сақтауға кеткен шығындар — 7, 5 теңге жылына құрайды.

Партияның оптималды өлшемін, Жеткізулердің санын, циклдің ұзақтылығын анықтаңыз.

5. Бірқалыпты сұраныстың қарқындылығы жылына — 2000 тауар бірлігі. Бір партия үшін ұйымдастыру шығындары — 20 мың теңге, тауардың бірлік бағасы — 1 мың теңге, қорларды ұстау шығындары — 100 теңге жылына бір тауар үшін. Жүйе негізгі үлгімен сипатталады деп ұйғарып партияның оптималды өлшемін анықтаңыз.

6. Кәсіпкер тауарларға 50 бірлік мөлшерінде тұрақты сұранысқа ай сайын ие болады. Ол тауарды жабдықтаушыдан 6 ақша данаға бағасымен сатып алады, сонымен бірге жеткізіп беру және ресімдеу бойынша шығындар және де басқа даярлайтын операцияларға шығындар 10 ақша бірлікке құрайды. ед. Егер тауарларды сақтауға кеткен шығындар тауардың бағасынан 20% тең болса, онда қалай жиі кәсіпкер өз тауар қорын толықтыру керек?

7. Фирма тауарлардың партиясының қ оптималды мәннің орынына тапсырысты 50% көп беріп қойды.

Тауарды сақтаудың жалпы шығындары мен жеткізіп тұруды ұйымдастырудың шығындары тауарды жеткізіп тұрудың оптималды нұсқасына қарағанда неше есе өзгереді?

8. Фирма тауарлардың партиясының қ оптималды мәннің орынына тапсырысты 30% көп беріп қойды.

Тауарды сақтаудың жалпы шығындары мен жеткізіп тұруды ұйымдастырудың шығындары тауарды жеткізіп тұрудың оптималды нұсқасына қарағанда неше есе өзгереді?

9. Тапсырысты орындауға кеткен шығындар 10 ақша бірлігіне тең екендігі белгілі. Тауарларға жылдық сұраныс — 1470 т, партияның жеткізіп тұрудың оптималды өлшемі 35т. Тапсырысты орындауға кеткен жылдық шығындарды анықтаңыз.

10. сұранысы бар тауарлар күніне 45 бірлік орташа жылдамдықпен сатылады, ал өндіру жылдамдығы орташа 450 бірлік күніне. Тауарларды жеткізуіне және ұйымдастыруына кеткен шығындар 5 мың теңге партиясына құрайды, қорларды сақтауға кеткен шығындар тауардың бағасынан 20% тең. Тауардың құны төмендегідей қалыптасады: қызмет көрсетушілердің еңбекақысы 0, 4 құрайды, материалдарға шығын— 0, 5, үстеме (накладные) шығын — 0, 6 (теңге тауар бірлігіне, әр тауардың бірлігі үшін бұл мәндерді жинақталады).

Партияның оптималды өлшемін анықтаңыз және қор пайда болуына себеп болған жалпы минималды шығындарды анықтаңыз (жыл бойындағы тауардың бірлігіне есептеңіз). Бір жылда — 300 жұмыс күндер.

1.Тақырып 8: Қаржы жоспарын әзірлеу. Пайда мен шығындар туралы есеп

2.Мақсаты: Қаржы жоспарын әзірлеу. Пайда мен шығындар туралы есеп мерзімінің есептеулері туралы міндетті шешуді үйрену


3.Дәріс тезистері

Қаржылық талдау объективті және субъективті факторлардың әсерінен пайда болатын ұйымның қаржылық жағдайы мен оның қаржылық нәтижелерін зерттеумен байланысты белгілі бір білім жүйесі болып табылады. Қаржылық талдау сыртқы және ішкі болып жіктеледі.

Сыртқы қаржылық талдауды салық органдары, банктер, статистикалық органдар, жоғары тұрған ұйымдар, жабдықтаушылар, сатып алушылар, инвесторлар, акционерлер, аудиторлық фирмалар және т.б. жүргізеді. Сыртқы қаржылық талдаудың негізгі міндеті ұйымның қаржылық жағдайын, оның төлем қабілеттілігін және өтімділігін бағалау болып табылады. Ұйымның ішінде бухгалтерия, қаржылық бөлім, жоспарлау бөлімі, басқа функционалды бөлімдер арқылы жүргізіледі.

Ішкі қаржылық талдау сыртқы қаржылық талдауға қарағанда көбірек міндеттер спектрін атқарады. Ішкі талдау жарғылық және қарыз капиталының қолдану тиімділігін, табыс рентабельділігі көрсеткіштерін зерттейді, ұйымның қаржылық жағдайының тұрақталуының соңғы өсу резервін анықтайды. Ішкі қаржылық талдау ұйымның қызметінің қаржылық көрсеткіштерін жақсартуға әсер ететін тиімді басқару шешімдерін анықтауға және енгізуге бағытталған.

Қаржылық талдау қаржылық менеджменттің құрамдас бөлігі болып табылады. Қаржылық талдау әдістерін білмей, капиталды басқару, қаржылық тәуекелділіктерді төмендету бойынша шешім қабылдау мүмкін емес. Көбінесе ұйымның

ONTÜSTİK-QAZAQSTAN MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ	 SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казакстанская медицинская академия»
«Фармацевттік өндірістің технологиясы кафедрасы» кафедрасы	044/48-
«Жобалау – сметалық құжаттаманы және бизнес – жоспарды әзірлеу» пәні бойынша дәріс кешені	2024-2025 46 беттің 28беті

қаржылық есептілігін пайдаланушылардың барлығы қаржылық талдау нәтижелерін өздерінің қызығушылығын оңтайландыру үшін шешім қабылдауға қолданылады (сурет 1).



Сурет 1. Қаржылық талдау логикасы және оның басқару шешімдерін жүзеге асырумен және қабылдаумен өзара байланысы

Қаржылық талдаудың негізгі міндеттері болып табылады:

- Ұйымның қаржылық жағдайын объективті бағалау;
- Қол жеткізілген қаржылық жағдайдың себептері мен факторларын анықтау;
- Қаржы саласында қабалданатын басқару шешімдерінің негізделуі және дайындалуы;
- Барлық қаржы-шаруашылық қызметтің тиімділігін арттыру және қаржылық жағдайды жақсарту резервтерін жұмылдыру(мобилизациялау) және анықтау.

Жүргізілген талдаудың нәтижесінде баламалы шешім қабылдау мүмкіндігі анықталады және олардың жүзеге асыру пәнін бағалау жасалынады.


Қаржылық талдау келесідей пайдаланушылар топтарына қажет:

- Ұйым менеджерлеріне. Ұйымның қаржылық жағдайын білмейшаруашылық шешімдерді қабылдау және ұйымды басқару мүмкін емес. Менеджерлер үшін келесілер маңызды болып табылады: шаруашылық қызметінде қолданылатын ресурстар және алынған қаржылық нәтижесі бойынша өздері қабылдаған шешімдердің тиімділігін бағалау.
- Жеке меншіктер, сонымен бірге акционерлер. Оларға өздерінің ұйымға салған қаржыларының қайтарымдылығы қандай болатындығы, ұйымның табыстылығы мен рентабельділігі, сонымен қатар экономикалық тәуекелдіктері мен өздерінің капиталын жоғалтып алу мүмкіндігінің деңгейін білу маңызды.
- Кредиторлар мен инвесторлар. Оларды берілген қарыздарды қайтару мүмкіндігі, сонымен қатар ұйымның инвестициялық бағдарламаны жүзеге асыру мүмкіндігі қызықтырады.
- Жабдықтаушылар. Олар үшін жеткізілген тауар үшін төлемді бағалау маңызды.
- Сатып алушылар мен тапсырыс берушілер. Олар қалыптасқан іскерлік байланыстардың сенімділігін дәлелдейтін және олардың болашақтағы даму перспективасын анықтайтын ақпараттарға қызығады.
- Салық органдары. Олар қаржылық есептілік мәліметтерін дәрменсіздік (банкроттық) туралы заңында қарастырылатын барлық деңгейдегі бюджет алдындағы ақшалай міндеттемелердің орындалмағандығымен байланысты қарыз алушыны банкрот деп қабылдау бойынша арбитраждық сотта өтінішпен жүгіну кезінде өздерінің құқықтарын жүзеге асыру үшін қолданылады.

Бұлардың барлығы қаржылық талдауды жүргізудің қажеттілігі мен маңыздылығын, басқару процесінде және экономикалық өзара қарым-қатынаста оның рөлін анықтайды. Қаржылық талдау дамушы бәсекелестік жағдайында, салық заңдарындағы жиі өзгерістерде, ұлттық ақша курсының өзгерістерінде және созылмалы инфляция кезінде ерекше маңызды.

Қаржылық талдаудың негізгі ерекшеліктеріне келесілер жатады:

- 1) Ұйымның қаржылық және мүліктік жағдайының жалпы сипаттамасын қамтамасыз етеді.
- 2) Бағалау артықшылығы: төлем қабілеттілігі, қаржылық тұрақтылық және рентабельділік.
- 3) Жалпыға қол жетімді ақпаратты негіздеу.
- 4) Тактикалық және стратегиялық мағынадағы шешімдерді ақпараттық қамтамасыз ету.
- 5) Кез-келген қолданушылар үшін талдау нәтижелерінің қол жетімділігі.
- 6) Шот-аналитикалық процедуралардың мазмұны мен құрамын бірегейлендіру мүмкіндігі.
- 7) Белгілер жүйесінде ақшалай өлшемдегі доминантты сипаттау мүмкіндігі.

ONTUSTIK-KAZAKHSTAN MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ	 SKMA SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казakhstanская медицинская академия»	044/48- 2024-2025 46 беттің 29беті
«Фармацевттік өндірістің технологиясы кафедрасы» кафедрасы		
«Жобалау – сметалық құжаттаманы және бизнес – жоспарды әзірлеу» пәні бойынша дәріс кешені		

8) Шынайлық деңгейінің жоғарлығы және талдау қорытындысының түрленуі (шынайлық шегіндегі жарияланатын есептілік мәліметтері)

1.2 Қаржылық талдаудың мақсаты, міндеті және түрлері

Қаржылық талдаудың мақсаты – қаржылық қызметтегі уақытысында жетіспеушіліктерді анықтау мен жою және ұйымның қаржылық жағдайын және оның төлем қабілеттілігін жақсарту резервтерін табу.

Қаржылық талдаудың міндеттер болып келесілер табылады:

- Ұйым қызметінің рентабельділігін, қаржылық тұрақтылығын, өтімділігін анықтау.
- Ұйымның мүліктік жағдайын бағалау;
- Нарықтағы шаруашылық жүргізуші субъектінің жағдайын анықтау және оның бәсекеге қабілеттілігін сандық өлшеу.
- Жоспарлы қаржылық шаралардың, бағдарламалардың, жоспарлардың және т.б. орындалу деңгейін бағалау.
- Анықталған жетіспеушіліктерді жою үшін және қаржылық ресурстардың қайтарымдылығын жоғарылату үшін

құрастырылған шараларды бағалау.

Қаржылық талдаудың мазмұндық жағы келесідей элементтерден (процедуралардан) тұрады:

- 1) Талдаудың нақты міндеттерін қою және айқындау;
- 2) Себеп-салдарлы байланысты қалыптастыру;
- 3) Оларды бағалау әдістері мен көрсеткіштерін анықтау;
- 4) Қызметтің нәтижесіне әсер ететін факторларды анықтау және бағалау, мәнді факторларды іріктеу;
- 5) Теріс факторлардың әсерін жою жолдарын қалыптастыру және оң әсер ететін факторларды ынталандыру.

Қаржылық талдаудың пәні қаржыны басқару саласында ұйымның жеке бөлімшелерінің арасындағы қарым-қатынас болып табылады, сондай-ақ ұйымның сыртқы ұйымдармен қаржылық қатынастары.

Қаржылық талдаудың объектісі ұйымның қаржы-шаруашылық қызметі болып табылады, сонымен қатар, келесідей өзгерумен байланысты процестер:

- Ұйымның ресурстық базасы (жарғылық және қарыз капиталы);
- Ұйым активтері (қысқа және ұзақ мерзімді);
- Ұйым табыстары мен шығыстары;
- Ұйымның ақша ағымдары және т.б.

Тәжірибелік жұмыста сыртқы және ішкі қаржылық талдау қолданылады.

Сыртқы қаржылық талдау ұйым үшін бөтен тұлға болып табылатын аналитик жүргізеді және сол үшін ішкі ақпараттық базаға қол жеткізе алмайды. Сыртқы талдау азырақ егжей-тегжейлі және көбірек нысандандырылған.

Талдау жүргізу кезінде негізгі акцент салыстыру әдістеріне жасалады, себебі қаржылық талдаудың сыртқы пайдаланушылары жиі талдау жағдайында болады – қай зерттеліп жатқан ұйыммен қарым-қатынас орнату немесе қарым-қатынасты жалғастыру және қандай нысанда оны неғұрлым мақсаттырақ жасау.

Сыртқы қаржылық талдаудың сипатты ерекшеліктері келесідей:

- 1) Талдау субъектісінің жан-жақтылығы – ұйымның қызметі туралы ақпаратты пайдаланушылар;
- 2) Талдау субъектілерінің қызығушылығы мен мақсаттарының әртүрлілігі;
- 3) Типтік әдістердің, есеп және есептілік стандарттарының қолданылуы;
- 4) Ұйымның сыртқы, жарияланатын есептілігін ғана талдауға бейімделу;
- 5) Ұйымның жұмысы туралы ақпаратты қолданушылар үшін талдау нәтижелерінің максималды ашықтығы.

Ұйым серіктестері сыртқы қаржылық талдауды келесідей бағыттар бойынша жүргізеді:


- Ұйымның қаржылық жағдайын жалпы бағалау;
- Қаржылық тұрақтылықты, балан өтімділігін және төлем қабілеттілікті талдау;
- Активтерді, меншік және қарыз капиталын тиімді пайдалануды талдау;
- Абсолютті табыс көрсеткіштерін зерттеу;
- Салыстырмалы табыс көрсеткіштерін талдау және т.б.

Ішкі қаржылық талдау ұйым қызметкерімен жүргізіледі. Бұндай талдаудың ақпараттық базасы анағұрлым кеңірек және ұйым ішінде айналатын және басқару шешімін қабылдау үшін маңызды ақпаратты енгізеді. Ішкі қаржылық талдау, сыртқы талдауды толықтыра отырып, ұйымның қалыптасқан қаржылық жағдайының себептерін, қысқа және ұзақ мерзімді активтердің қолдану тиімділігін, ұйым қызметінің көрсеткіштерінің өзара байланысын тереңірек зерттейді.

Талдау барысында ұйымның қаржылық жағдайында болып жатқан өзгерістер себептеріне және бұл жағдайды жақсарту бағытындағы шешімдерді іздестіруге көбірек көңіл бөлінеді. Бұл ретте, алдыға қойылған мақсатқа стандартты әдістер немесе басқа әдістерді қолдану арқылы жету маңызды емес.

Сыртқы талдауға қарағанда, ішкі қаржылық талдау ұйымды толық талдаумен ғана шектемейді, көп жағдайда ұйымның жеке бөлімшелері және бағыттары, сондай-ақ өнім түрлері бойынша талдаудан тұрады.

1 - кестеде қаржылық талдаудың екі тәсілі салыстырылып көрсетілген.

ONTUSTIK-KAZAKHSTAN MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ	 SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казакстанская медицинская академия»	«Фармацевттік өндірістің технологиясы кафедрасы» кафедрасы «Жобалау – сметалық құжаттаманы және бизнес – жоспарды әзірлеу» пәні бойынша дәріс кешені	044/48- 2024-2025 46 беттің 30беті
---	--	--	--

Көрсеткіштер	Сыртқы талдау	Ішкі талдау
Мақсаты	Қаржылық жағдайды талдау (іріктеу мәселесі)	Қаржылық жағдайды жақсарту
Бастапқы деректер	Жарияланатын (стандартты) қаржылық есептілік	Қойылған міндетті шешуге қажетті кез-келген ақпарат
Әдістер	Стандартты	Қойылған міндетті шешуге сәйкес келетін кез-келген ақпарат
Акцент	Басқа ұйымдармен салыстыру	Себеп-салдарлы байланыстарды анықтау
Зерттеу объектісі	Толық ұйым	Ұйым, оның құрамдас бөлімдері, қызмет бағыты, өнім түрлері

Кесте 1 – Сыртқы және ішкі қаржылық талдаудың сипаттамасы

Көрсеткіштер	Сыртқы талдау	Ішкі талдау
Мақсаты	Қаржылық жағдайды талдау (іріктеу мәселесі)	Қаржылық жағдайды жақсарту
Бастапқы деректер	Жарияланатын (стандартты) қаржылық есептілік	Қойылған міндетті шешуге қажетті кез-келген ақпарат
Әдістер	Стандартты	Қойылған міндетті шешуге сәйкес келетін кез-келген ақпарат
Акцент	Басқа ұйымдармен салыстыру	Себеп-салдарлы байланыстарды анықтау
Зерттеу объектісі	Толық ұйым	Ұйым, оның құрамдас бөлімдері, қызмет бағыты, өнім түрлері

Қаржылық талдаудың әдістері мен әдістемелері

Ұйымның қаржылық талдауын жүргізу үшін экономикалық талдаудың барлық түрлері мен бағыттарына тән белгілі бір әдістер мен құралдар қолданылады.

Экономикалық талдау әдісінің астарында даму барысындағы шаруашылық процестерді және олардың өзара байланысын зерттеудің жүйелі кешенді тәсілі түсіндіріледі.

Жүйелі тәсіл талдау кезінде талдау объектісін өзара байланысты элементтер (құрауыштар) жүйесі ретінде қарастырады, олардың объект жағдайына және оның қызметінің нәтижесіне әсерін зерттейді.

Жүйелі тәсілдің негізгі құрамдас бөлігі кешенділік болып табылады, ол алынған объект қызметінің талдауының нәтижесін оның барлық аспектілерінің (жақтарының) өзара байланысының салдары және оған әсер ететін факторлардың жиынтығы ретінде қарастырылатындығын білдіреді.

Қаржылық талдау әдістерінің өзіндік ерекшеліктері болып келесілер табылады:

- Ұйымның қаржылық қызметін жан-жақты сипаттайтын аналитикалық көрсеткіштер жүйесін қолдану;
- Бұл көрсеткіштердің өзгеру себептерін зерттеу;
- Олардың арасындағы себеп-салдарлы байланысты өлшеу және анықтау.

Қаржылық талдаудың негізгі және жиі қолданылатын әдістеріне келесілер жатады: абсолютті, қатысты және орташа шама әдісі; салыстыру әдісі; топтастыру әдісі; тізбекті қойылым әдісі.

Абсолютті көрсеткіштер зерттелетін процестің көлемін (мөлшерін), санын сипаттайды. Оларда әрқашан белгілі-бір өлшеу бірлігі болады: натуралды, шартты-натуралды, ақшалай.

Қатысты көрсеткіштер абсолютті (немесе басқа қатысты) көрсеткіштердің қатынасын көрсетеді, яғни бір көрсеткіштің сандық бірлігінің басқа көрсеткіштің бір бірлігіне қанша келетіндігін көрсетеді.

Орташа шама арнайы статистикалық көрсеткіш болып табылады, мәліметтерді жинақтау үшін қолданылады.


Салыстыру әдісі – талдаудың логикалық әдісі. Бұл ұйымның, бағыныңқы ұйымдардың, бөлімшелердің, цехтардың жеке көрсеткіштері бойынша ішкі шаруашылық салыстыру және сонымен қатар берілген ұйым көрсеткіштерін орта саладағы және орташа жалпы экономикалық мәліметтермен бәсекелес ұйым көрсеткіштерімен шаруашылықаралық салыстыру.

Топтастыру әдісі, көрсеткіштер топтастырылып және кестеде жинақтаған кезде. Бұл аналитикалық есептеулерді жүргізу үшін, жеке құбылыстардың даму тенденциясын және олардың өзара байланысын, көрсеткіштердің өзгеруіне әсер ететін факторларды анықтауға мүмкіндік береді.

Тізбекті қойылым әдісі факторлардың жалпы кешенде олардың жиынтық қаржылық нәтиже деңгейіне әсерінің мөлшерін есептеу үшін қолданылады. Тізбекті қойылым әдісінің маңыздылығы дәйекті түрде әр есепті көрсеткішті базисті деп өзгертіліп, ал қалған көрсеткіштер тұрақты болып қарастырылады. Бұндай өзгертулер жиынтық қаржылық көрсеткішке әсер ететін әр фактордың деңгейін анықтауға мүмкіндік береді.

Экономикалық талдау тәжірибесі қаржылық есептілікті талдаудың негізгі әдістерін жасап шығарып қойды. Олардың ішінде негізгі 5 әдісті бөліп қарастыруға болады:

1) Тігінен талдау – қаржылық есептілікті қатысты көрсеткіштер ретінде көрсету. Бұндай көрініс әр есептілік бабының жалпы қорытындыдағы үлес салмағын көруге мүмкіндік береді.

ONTUSTIK-KAZAKHSTAN MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ	 SKMA SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казakhstanская медицинская академия»
«Фармацевттік өндірістің технологиясы кафедрасы» кафедрасы	044/48- 2024-2025 46 беттің 31беті
«Жобалау – сметалық құжаттаманы және бизнес – жоспарды әзірлеу» пәні бойынша дәріс кешені	

Тігінен талдаудың екі негізгі сипатын бөліп көрсетеді:

- Қатысты көрсеткіштерге ауысу ұйымның салалық ерекшелігін және басқа сипаттарды есепке ала отырып салыстырмалы талдау жүргізуге мүмкіндік береді;

- Қатысты көрсеткіштер қаржылық есептіліктің абсолютті көрсеткіштерін бұрмалайтын және сол арқылы динамикада оларды салыстыруды қиындататын теріс әсер ететін инфляциялық процестерді тегістейді;

2) Көлденең талдау – есепті кезең ішінде қаржылық есептілік көрсеткіштерінің өсу (төмендеу) темпін бағалайды. Ол қарастырылатын кезең ішінде ұйымның әр топ құралы және олардың қалыптасу көзі бойынша өсу (немесе төмендеу) темпін бағалауға көмектеседі;

3) Трендтік талдау – перспективті талдаудың бөлімі, қаржылық болжамды басқару үшін қажет. Тренд – бұл даму жолы. Тренд уақыттық қатарды талдау негізінде келесідей анықталады: ұйымның негізгі көрсеткіштерінің мүмкін болатын даму графигі салынады, өсудің орташа жылдық қарқыны анықталып және көрсеткіштің болжамдық мағынасы есептеледі. Бұл қаржылық болжаудың ең қарапайым әдісі болып табылады. Уақыттық қатарды талдау келесі міндеттерді шешуге мүмкіндік береді:

- Уақыттық қатардың құрылымын анықтау, тренді қосқанда – параметрлардың орташа деңгейінің қалыпты өзгеруі, сонымен қатар кездейсоқ ауытқуы;

- Процестер арасында өзара байланысты себеп-салдарларды зерттеу;

- Уақыттық қатардың математикалық моделін құрастыру.

- Трендтік талдау трендтің математикалық моделі құрастырылған уақытша қатардың орташа мағынасының өзгерісін зерттеу үшін және осыған негізделі отырып қатардың болашақтағы мағынасын болжауға арналған.

4) Қаржылық коэффициенттерді талдау олардың мағынасын базистік шамамен салыстырудан тұрады, сонымен қатар олардың динамикасын есепті кезеңде және бірнеше жыл ішінде зерттеуден тұрады. Базистік шама ретінде берілген ұйымның өткен қаржылық жағдайдың қолайлы кезеңіне жататын уақыт қатары бойынша орташаландырылған көрсеткіштері қолданылады. Сонымен қатар, салыстыру үшін база ретінде теориялық негізделген немесе эксперт жолы арқылы алынған білім қолданылады;

5) Факторлық талдау – факторлардың нәтижелі көрсеткіштер мәніне әсер етуінің өлшемі және кешенді және жүйелі зерттеу әдісі. Факторлық талдаудың келесідей түрлерін бөліп көрсетеді:

- Тікелей (дедуктивті) және кері (индуктивті);

- Бір сатылы және көп сатылы;

- Статикалық және динамикалық;

- Кеңістіктік және уақыттық;

- Ретроспективті және перспективті.

Факторлық талдаудың негізгі кезеңдері болып келесілер табылады:

1.Зерттелетін нәтижелі көрсеткіштерді анықтайтын факторларды іріктеу.

2.Жүйелі тәсіл мүмкіндігін қамтамасыз ету мақсатында оларды жүйелендіру және жіктеу.

3.Нәтижелі көрсеткіш пен факторлар арасындағы тәуекелдік нысанын анықтау.

4.Нәтижелі көрсеткіш пен факторлар арасындағы өзара байланысты модельдеу.

5.Факторлардың нәтижелі көрсеткіш мәнінің өзгеруіне әсерін есептеу және олардың әрқайсысының рөлін анықтау.

6.Факторлы модельмен жұмыс.

Факторлы жүйені құрастыру дегеніміз зерттелетін құбылысты алгебралық сома түрінде көрсету, бұл құбылыс мәніне әсер ететін және олармен функционалды тәуекелдікте болатын жеке немесе бірнеше факторлардың әсері.

Қаржылық талдау негізгі көрсеткіштер арасындағы байланысты құрылымдауға және теңестіруге мүмкіндік беретін бірнеше модельдеу типтері арқылы жүргізіледі. Модельдеудің негізгі үш типін бөліп көрсетуге болады: дескриптивті, предикативті және нормативті.

Дескриптивті модель ұйымның қаржылық жағдайын бағалауда негіз болып табылады. Оларға жатады: есепті баланс жүйесін құрастыру, әртүрлі аналитикалық бөлімдерде қаржылық есептілікті ұсыну, есептілікті тігінен және көлденең талдау, аналитикалық коэффициенттер жүйесі, есептілікке аналитикалық ескертпелер.

Предикативті модельдер – бұл модель болжамдық және алдын ала айту сипатында, ұйымның табысын және болашақтағы қаржылық жағдайын болжауға арналған. Олардың ішінде көбірек тарағандары: сатудың сыни көлеміндегі есептеу нүктесі, болжамдық қаржылық есептіліктерді құрастыру, динамикалық талдау модельдері (қиын анықталатын факторлық модельдер және кемімелдік модельдері), жағдайлық талдау модельдері.

Нормативті модель ұйым қызметінің нақты нәтижелерін күтілетін, бюджет бойынша есептелінген көрсеткіштермен салыстыруға мүмкіндік береді. Бұл модельдер негізінен ішкі қаржылық талдауда қолданылады. Олардың маңыздылығы технологиялық процестер, өнім түрі, жауапкершілік орталығы және т.б. бойынша шығынның әр бабы бойынша нормативті қалыптастыруға және бұл нормативтердің нақты мәліметтердің ауытқуын талдауды түйістіреді. Талдау едәуір деңгейде қиын анықталатын факторлық модельдерді қолдануға негізделеді.

Қаржылық есептілікті аналитикалық оқудың негізгі қағидасы – бұл дедуктивті әдіс, яғни жалпыдан жекеге, бірақ ол бірнеше рет қолданылуы керек. Бұндай талдау кезінде шаруашылық фактілер мен оқиғалардың тарихи және логикалық бірізділігі, олардың қызмет нәтижесіне әсер ету күші және бағыты жүргізіледі.

Дәстүрлі қаржылық талдаудың алгоритмі келесі кезеңдерден тұрады:


1.Қажетті ақпаратты жинау (көлемі қаржылық талдаудың түрі мен міндетіне байланысты)

2.Ақпараттың шынайлығын бағалау (көп жағдайда тәуелсіз аудиторлар нәтижелерін қолданады)

3.Ақпаратты өңдеу (аналитикалық кестелерді және біріккен есептілік нысанын құрастыру)

4.Қаржылық есептіліктің құрылымдық көрсеткіштерін есептеу (тігінен талдау)

5.Қаржылық есептілік баптарының өзгеру көрсеткіштерін есептеу (көлденең талдау)

ONTUSTIK-KAZAKHSTAN MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ	 SKMA 1999	SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казakhstanская медицинская академия»
«Фармацевттік өндірістің технологиясы кафедрасы» кафедрасы		044/48-
«Жобалау – сметалық құжаттаманы және бизнес – жоспарды әзірлеу» пәні бойынша дәріс кешені		2024-2025 46 беттің 32беті

6. Қаржылық есептіліктің негізгі аспектілері немес аралық қаржылық агрегаттар бойынша қаржылық коэффициенттерді есептеу (қаржылық тұрақтылық, төлем қабілеттілік, іскерлік белсенділік, рентабельділік)
7. Қаржылық коэффициенттер мәнін нормативтермен салыстыруды талдау (жалпы және орташа салалық)
8. Қаржылық коэффициенттердің өзгеруін талдау (өсу немес төмендеу тенденциясын анықтау)
9. Интегралды қаржылық коэффициенттерді есептеу және бағалау (ұйымның қаржылық жағдайын бағаудың көп факторлы моделі, олардың ішінде ең танымалы болып Альтманның Z- шоты болып табылады).
10. Өңделген мәліметтерді түсіндіру негізінде ұйымның қаржылық жағдайы туралы қорытындыны дайындау.

4. Иллюстрациялық материал: Қаржылық ресурстардың шектеулі шарттарындағы инвестициялық жобалардың тиімділігін анықтау жүйесін әзірлеу тақырыбына презентациялық жұмыс

5. Әдебиет:

негізгі:

1. Арыстанов Ж.М. Менеджмент и маркетинг в фармации: учебное пособие / Ж. М. Арыстанов, А. Т. Токсеитова. - Алматы: Эверо, 2016. - 532 с
2. Шертаева, К. Д. Фармацевтикалық маркетинг : оқулық / К. Д. Шертаева, К. Ж. Мамытбаева ; ҚР денсаулық сақтау және әлеуметтік даму министрлігі. ОҚМФА. - Шымкент : [б. и.], 2016. - 152 б. с.
3. Блинова, О. В. Фармацевтический менеджмент: учебник / О. В. Блинова ; М-во здравоохранения РК; ЮКГФА. - Шымкент : Жасұлан, 2013. - 165 с.
4. Бәйдібеков Ә. К. Инженерлік графика (сандық белгілері бар проекцияда) : оқу құралы / Ә. К. Бәйдібеков. - Алматы : ЭСПИ, 2021. - 160 бет. **дополнительная:**
5. Экономикалық және инженерлік есептерді тиімді есептеудің негізі мен әдістемелері : Оқулық. / К.Н. Абайылданов, Б.К. Абайылданов, Л.К. Абайылданова. - Алматы: Алишер, 2015. - 129 б. <http://rmebrk.kz/>

6. Бақылау (сұрақтар, тесттер, тапсырмалар және т.б.)

Тағайындау туралы міндетті симплекс әдісімен шешу.


Аудандық әкімшілік 5 инвестициялық жобаларды қаржыландырады, оның әр қайсы келесі үш жыл ішінде орындалу мүмкін. Толық көлемде қаржыландырудың мүмкін еместігіне байланысты қай анықталған инвестициялық жобалар орындалу мүмкін. Олар максималды таза келтірілген құнның қамтамасыз ету қажет. Таза келтірілген құнның күтілетін шығындары және жобаларды қаржыландыру бойынша шектеулер төменде келтірілген.

Белгіленулердің кестесі

Жоба номері	База келтірілген құны, ақша бірлігі	Қажетті салымдар, ақша бірлігі		
		1 жыл	2 жыл	3 жыл
1	b ₁	a ₁₁	a ₁₂	a ₁₃
2	b ₂	a ₂₁	a ₂₂	a ₂₃
3	b ₃	a ₃₁	a ₃₂	a ₃₃
4	b ₄	a ₄₁	a ₄₂	a ₄₃
5	b ₅	a ₅₁	a ₅₂	a ₅₃
Инвестицияға бөлінген қаржылардың көлемі		c ₁	c ₂	c ₃

Кесте Нұсқалар бойынша тапсырмалар кестесі

Белгіленуі	Нұсқалар бойынша мәндер									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
b ₁	40	45	25	30	20	15	35	30	18	25
b ₂	60	70	33	50	30	40	45	50	30	35
b ₃	38	42	40	25	25	60	20	30	50	40
b ₄	50	55	28	40	15	30	60	45	40	15
b ₅	55	60	29	35	40	20	50	20	30	28
a ₁₁	10	12	13	8	5	15	5	20	30	50
a ₂₁	15	17	12	20	10	25	20	5	15	40
a ₃₁	8	10	17	15	20	30	10	25	20	30
a ₄₁	5	7	20	10	15	20	8	10	40	20
a ₅₁	15	17	7	18	10	40	15	18	25	40
a ₁₂	6	8	15	20	10	20	10	30	35	60

ONTUSTIK-KAZAKHSTAN MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ	 SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»	
«Фармацевттік өндірістің технологиясы кафедрасы» кафедрасы		044/48-
«Жобалау – сметалық құжаттаманы және бизнес – жоспарды әзірлеу» пәні бойынша дәріс кешені		2024-2025 46 беттің 33беті

a22	15	17	16	18	20	35	25	10	20	30
a32	5	7	20	25	35	40	20	35	25	40
a42	20	22	25	30	25	25	15	20	50	30
a52	12	14	10	15	15	50	20	25	30	50
a13	15	17	19	25	20	30	15	35	40	70
a23	18	20	21	30	30	40	30	20	25	50
a33	19	21	25	35	40	50	25	40	30	60
a43	4	6	28	30	30	35	20	25	60	40
a53	18	20	15	35	25	60	30	30	35	50
c1	44	54	60	50	40	100	50	60	100	150
c2	52	62	75	80	90	140	70	100	140	180
c3	60	70	90	130	130	180	100	130	170	230

1.Тақырып 9: Кәсіпорындарға салық салу. Рентабельділік пен тәуекелді талдау

2.Мақсаты: Өндірістік процестердің операциялық қызметін имитациялы модельдеу әдістерімен пайдаға салық салудың оңтайлы режимін анықтау. Жобаның техникалық-экономикалық көрсеткіштерін талдауды ұтымды мөлшерлемесін анықтау

3.Дәріс тезистері

Мәселелік жүйені ерекшелендіру (объектілер мен функциялар)

Заң шығарушы салық мөлшерлемесін жариялайды.

Бюджет кәсіпорынның пайдасынан алынған салық төлемдерін алады. Кәсіпорындар пайдаға салық мөлшері бойынша бюджетке қаражаттарды бөліп шығарады.

Сипаттама үлгісі

Мемлекет пайдаға салық мөлшерлемесін жариялайды және фирмалардан бюджетке қаражаттарды шығарады. Фирмалар меншікті капиталға ие, пайданы шығарып, бюджетке қаражаттарды салық мөлшері бойынша бөліп шығарады. Постсалықтық пайда таратылмаған пайда секілді толығымен фирманың меншікті капиталына қосылады. Дивидендтер төленбейді, пайдасынан ешқандай да басқа салымдар таратылмайды. Барлық пайда тек екі ағынға ғана бөлінеді: бюджетке, ал қалғаны - банктің меншікті капиталына.

Математикалық үлгі

Салық түсімдерінің сомасы үлгіленетін периодтың ішінде келесі формуламен ағықталады

$$BD_t = \sum_{t=tb}^{t=tf} PRF_t * TXRT ,$$

мұндағы BD_t – моделдеудің басынан бастап жылдың соңына дейін бюджетке түскен қаражаттардың сомасы t , теңге;

t - уақыт, жыл. Қорлар үшін бұл – жылдың аяғы, ағындар үшін белгілі бір жылдың уақыттық интервалы;

tf - соңғы (final) моделдеу жылы;

tb - бастапқы (begin) моделдеу интервалы;

PRF_t – салыққа дейін пайда (profit), кәсіпорын бір жыл t ішінде тапқан пайда, теңге/жыл;

$TXRT$ – пайдаға салықтың мөлшерлемесі (tax rate).

Кәсіпорынмен моделдеу периодта капитализацияланатын пайданың қалдығы:

$$CP_t = \sum_{t=tb}^{t=tf} PRF_t * (1 - TXRT)$$

t жылдың ішіндегі пайда:

$$PRF_t = CP_t * RN ,$$

мұндағы RN – кәсіпорынның капитал пайдасы. Кәсіпорынның параметрі ретінде беріледі, бастапқы деректер.

Компьютерлік үлгі Excel-кестелер-схемалар ретінде ұсынылған, мұнда бір жылға көрсеткіштердің нәтижелерін бейнелейтін есептеу формулалар көрсетілген.

Білім берудің және оқытудың әдістері: Бақылау сұрақтар мен жүргізілген жұмыс туралы әзірленген есеп бойынша ауызша сұрау. Жұмысты өзіндік орындау


Жұмысты орындау реті

Кәсіпорынның даму процесінің және уақыт аралықта бюджетте салық қаражаттарының салымының имитациондық үлгісі орындалады. Уақытша цикл (VBA) Visual Basic for Application бағдарламалау тілімен ұйымдастырылады.

Үлгінің параметрлері, көрсеткіштері және айнымалылары үшін бастапқы деректер.

Бастапқы деректер ретінде сандық көрсеткіштер беріледі: салық мөлшері, үлгілеу аралығы, тиімділік, фирмалардың бастапқы капиталы.

Тәжірибелерді басқару құралдарына экзогендық факторларын автоматты енгізу бағдарлама қосылады және кәсіпорынның капиталының өсуі, бюджетке төлемдерін бейнелеген кестелер мен графиктер кіреді. Жұмыстың бірінші кезеңдерінде тәжірибелерді жоспарлауды және нәтижелерді өңдеуді толық автоматтандыру тиімсіз, себебі студент белсенділікті, шығармашылықты, ізденісті шығармай дайын нәтижелерді алады.

	
«Фармацевттік өндірістің технологиясы кафедрасы» кафедрасы	044/48-
«Жобалау – сметалық құжаттаманы және бизнес – жоспарды әзірлеу» пәні бойынша дәріс кешені	2024-2025 46 беттің 34беті

Орындаудың техникасы. Кәсіпорындарға әр түрлі салық мөлшерлемелерді орнату, бюджетке түсілімдерін өлшеу және экономика мен кәсіпорынның даму сипаттамасын беру.

Өнім өндіру табыстылығын (рентабельділігін) арттырудың өзектілігімен ғылыми-тәжірибелік маңызы нарықтық экономиканың шарттары мен талаптарына байланысты туындайды. Нарықтық экономикада өндірістің рентабельділігі өнімді өткізуден түскен ақшалай түсімдер арқылы өндіріс шығындарын жабу ғана емес, ұдайы өндірісті жүргізу үшін қажетті деңгейде пайда алуға кәсіпорынның рентабельділігін білдіреді.

Қабылданған аграрлық бағдарламада, ауылдың қалыпты өмір сүруін қамтамасыз ету, бәсекеге қабілетті өнім өндіру, импорт алмастыру және экспорттық мүмкіндіктерді кеңейту қажеттілігі аталған.

Өндірістің табыстылық (рентабельділік) көрсеткіштері кәсіпорын жұмысының жалпы тиімділігін, әртүрлі бағыттағы қызметтердің табыстылығын, түсімділігін сипаттайды, пайдаға қарағанда олар шаруашылықтың соңғы нәтижелерін анықтайды, себебі олардың шамалары эффектінің қолда бар немесе тұтынылған ресурстармен арақатынасын көрсетеді.

«Жұмыс істеп тұрған шаруашылық жүргізуші субъектілерде өндірістік капиталдардың өсімін қаржыландырудың маңызды көзі олардың кәсіпорынның қарамағында қалдырылатын және тікелей осы мақсатқа бағытталған, сондай ақ қаржылық нысандар, қаржылық резерв, басқа инвестициялық ресурстар арқылы жұмсалынатын пайда болып табылады. Осы мақсатқа сонымен бірге банктік кредиттер: негізгі капиталды қаржыландыру үшін ұзақ мерзімді, айналым капиталдарын қаржыландыру үшін қысқа мерзімді кредиттер пайдаланылады.

Өндірістік капиталдарды көзі бұдан басқа, айналымнан тыс активтердің (негізгі капиталдың) қайта инвестицияланатын бөлігі, айналым активтерінің шашыратылатын бөлігі, кредиторлық берешек, борыштық бағалы қағаздардың (облигациялардың) эмиссиясы, лизинг болып табылады. Сөйтіп, өндірістік капиталдарды жасау мен оның өсімін қаржыландырудың көздерін меншікті, тартылған және қарыздық қаражаттарға топтастыруға болады.».[2]

Табыс және өндіріс рентабельділігі

Табыс — кәсіпорынның шаруашылық қызметінің қаржылық нәтижелерінің жиынтық көрсеткіші ретінде.

Кәсіпорын пайдасының мәні, жіктелуі және оған әсер ететін факторлары..

Өндіріс рентабельділігі – кәсіпорын жұмысының тиімділігінің негізгі көрсеткіші. Есептеулік пайда дегеніміз негізгі өндірістік және айналымы нормативтік қорларды және банктерден алған несиелерді шегергендегі бюджетке түсетін жалпы баланстық пайда.

Кәсіпорынның қаржы қоры нақты бір шаруашылық субъектісінің иелігіндегі ақша ресурстары және оның кірістерінің қалыптасуы, бөлі, қолдану процесін көрсетеді.

Кәсіпорынның қаржы қызметі ақша қаржысының сыртқы және ішкі көздері арқылы іске асады.

Ішкі және меншікті қаржы ресурстары жарғы капиталы, пайда, кәсіпорынның амортизация қоры, қамқорлық немесе спонсорлық жарналар, қосымша капитал есебінен құралады.

Сыртқы көздер қаржы нарығында жұмылдыратын қаржы есебінен құралады.

Кәсіпорынның жарғы капиталының қалыптасуы, оның көлемі кәсіпорынның құқықтық ұйымдастыру формасынан тәуелді.

«Негізгі қызметтен түскен табыс – бұл өнімді сатудан (көрсетілген қызметтен, орындалған жұмыстан) түскен түсім.

Инвестициялық қызметтен түскен табыс – айналыстан тыс активтерді сатудың, құнды қағазды өткізудің қаржылық қорытындысы.

Қаржылық қызметтен түскен табыс инвесторлар арасында кәсіпорынның акциялары мен облигацияларын орналастыру нәтижесінен тұрады.

Өнімді (тауарды, жұмысты, қызметті) сатудан түскен түсім кәсіпорынның қаржы ағымының негізгі көзі болып табылады.


Қаржы көрсеткіштерін есептеу үшін сату уақытын анықтау әдістері мен сатудан түскен түсімнің маңызы зор.

Отандық тәжірибеде сату уақытын анықтаудың екі түрлі әдісі бар: тауарды артуы бойынша – есептеу әдісі және еңбек түсімі ретінде кезең бойынша түсетін төлемдер жатады, мәселен, ақы бойынша – қассалық әдіс.

Шағын кәсіпорыннан басқа кәсіпорынның барлығы көрсетілген өнімді, тауарды, атқарылған жұмысты, көрсетілген қызметті артуы бойынша өнімді сатудан түскен түсімді ескере отырып есептеу әдісін дұрыс қолдануы қажет. Тәжірибелік-конструкторлық және ғылыми-зерттеу жұмыстарында, құрылыс салаларында дайын болу кезеңдері бойынша ұзақ мерзімді өндірістік циклмен атқарылған жұмыстың кезеңдік төлемақысы түсім деп саналады. Шағын кәсіпорын өнімді сатудан түскен түсімді оны төлеу жағдайына байланысты есепке ала алады. Сатудан түскен түсімге сатылған тауардың бағасы мен натуралды түрдегі сату көлемі сияқты факторлар әсер етеді.».[3]

Кездейсоқ табыс деп шаруашылық қызметтің кездейсоқ жағдайының салдарынан пайда болған түсімдер: сақтандыру төлемдері, келешекте пайдалану мен қайтып қалпына келтіруге жарамайтын активтерді өндірістен шығарудан қалған материалдық құндылық құны және т.б.

Кәсіпорын қызметінің негізгі бағытына байланысты табыстар: негізгі, инвестициялық және қаржылық болып жіктеледі. Осының әрқайсысына тоқталайық:

ONTÜSTİK-QAZAQSTAN MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ	 SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казakhstanская медицинская академия»
«Фармацевттік өндірістің технологиясы кафедрасы» кафедрасы	044/48- 2024-2025 46 беттің 35беті
«Жобалау – сметалық құжаттаманы және бизнес – жоспарды әзірлеу» пәні бойынша дәріс кешені	

Өнімді (тауарды, жұмысты, қызметті) сатудан түскен түсім кәсіпорынның қаржы ағымының негізгі көзі болып табылады.

Қаржы көрсеткіштерін есептеу үшін сату уақытын анықтау әдістері мен сатудан түскен түсімнің маңызы зор.

Отандық тәжірибеде сату уақытын анықтаудың екі түрлі әдісі бар: тауарды артуы бойынша – есептеу әдісі және еңбек түсімі ретінде кезең бойынша түсетін төлемдер жатады, мәселен, ақы бойынша – кассалық әдіс.

«Қаржылық жоспарлау бұл қаржы жоспарларын тапсырмаларын әзірлеу, қаралған мерзімде оларды орындау, белгіленген мақсаттарға жетуге бағытталған процесі. Жоспарлау басқару элементі ретінде қаржы саясаты құралдарының бірі болып табылады. Ол ірі шаруашылық өзгерістерде байсалды және елеусіз жасауға мүмкіндік береді.

Қаржылық жоспарлаудың объектісі шаруашылық жүргізуші субъектілер мен мемлекеттің қаржылық қызметі, алқортытынды нәтижесі қаржы жоспарлары мен жеке мекеменің сметаларынан бастап, мемлекеттің жиынтық қаржы жоспарына дейінгі қаржы жоспарларын жасау болып табылады. Әрбір жоспарда белгілі бір мерзімге белгіленген кірістер мен шығыстар, қаржы және несие жүйелерінің буындары мен байланыстары анықталады.»[4]

Өндіріс тиімділігі экономикалық және әлеуметтік – экономикалық болып бөлінеді.

Әлеуметтік-экономикалық тиімділік – шығарылатын өнім есебінен халық мұқтажықтарының қанағаттандыру деңгейі болып табылады. Ол халықтардың өмір сүру деңгейін арттыруға, еңбек жағдайын жақсартуға, адамдардың бос уақытын арттыруға т. б. бағытталған.

Соңғы нәтижені сипаттау кезінде эффект және экономикалық тиімділік түсініктерін ажыратуға болады .

Эффект – бұл ауыл шаруашылығында жүргізілген қандайда бір іс – шаралардың нәтижесі. Мысалы, тыңайтқыштарды қолданудан болатын эффект өнімге қосымша ретінде көрінеді. Алынған эффект тыңайтқыштарды пайдалану тиімділігі туралы ақпарат бермейді.

Экономикалық тиімділік өндіріс нәтижелері материалды – ақшалай қорлардың шығындарымен салыстыруда орын алады.

Соңғы экономикалық эффект ауыл шаруашылығы бойынша жалпы барлық ресурстарды тиімді пайдалануға, үнемдеу және сақтау үшін жүйелі түрде күресу, өнімнің өзіндік құнын төмендету және еңбек өнімділігін арттыруға байланысты.

«Жалпыға белгілі, кәсіпорынның қызметінің нәтижесі әртүрлі көрсеткіштермен бағалануы мүмкін, атап айтсақ, өндірілген өнім көлемі, сату көлемі, пайда. Қаржылық немесе өндірістік нәтижені сипаттай отырып, аталған көрсеткіштер кәсіпорын қызметінің тиімділігін бағалауға қабілетті емес. Бұл, аталған көрсеткіштердің кәсіпорын қызметінің абсолюттік сипаттамасы болып табылатындығымен байланысты және олардың нәтижелілікті бағалау бойынша дұрыс интерпретациясы кәсіпорынға салынған қаражаттарды сипаттайтын басқа да көрсеткіштермен өзара байланысты жүзеге асырылуы мүмкін.

Кәсіпорын қызметінің тиімділігін сипаттайтын көрсеткіш болып рентабельдік немесе табыстылық көрсеткіштері табылады.

Экономикалық әдебиеттерде рентабельдік түсінігіне бірнеше әртүрлі түсініктер беріледі. Солардың бірі келесідей, рентабельдік- (неміс тілінен «rentabel» — табыстылық, пайдалылық) материалдық, еңбек және ақшалай ресурстарды кешенді пайдалануды көрсететін кәсіпорындағы өндірістің экономикалық тиімділік көрсеткіші.

Басқа авторлардың пікірі бойынша рентабельдік- бұл өндіріс шығындарының сомасына, өз қызметін ұйымдастыру үшін фирма мүлкінің сомасына немесе коммерциялық операцияларды ұйымдастыруға салынған ақшалай салымдарға пайданың қатынасын көрсететін көрсеткіш.

Рентабельдік- табысты қалыптастыруға салынған капитал мен табыстың арасындағы қарыс қатынасты білдіреді. Пайданы салынған капиталмен байланыстыра отырып, рентабельдік ұқсас тәуекел жағдайында кәсіпорынмен алынған табыстылық немесе капиталды альтернативті пайдаланудағы кәсіпорын табыстылығының деңгейін салыстыруға мүмкіндік береді. Барынша тәуекелді инвестициялар барынша жоғары пайданы талап етеді, яғни олар тиімді болуы үшін. Капитал барлық уақытта пайданы әкелетін болғандықтан, табыстылық деңгейін анықтау үшін пайда тәуекелге сыйақы ретінде осы пайданы алу үшін қажет болған капитал көлемімен үйлестіріледі.

Рентабельдік кәсіпорын қызметінің тиімділігін кешенді сипаттайтын көрсеткіш болып табылады.» [5]

Кәсіпорын активтерінің рентабельділігі мен айналымдылығын талдау туралы қазақша реферат

Кәсіпорынның нарықтық экономика жағдайында қызмет етуінің экономикалық пайдалылығы табыс табумен анықталады.

Кәсіпорынның табыстылығы абсолюттік және салыстырмалы көрсеткіштермен сипатталады.


Табыстар дегеніміз – қаржының келуі немесе активтер құнының өсуі, не болмаса пассивтердің азаюы түріндегі есепті кезеңдегі экономикалық пайданың ұлғаюы болып табылады, бұл акционерлер салымдарының есебінен өсуден басқа жағдайдағы капиталдың өсуіне әкеледі.

Табыстылықтың абсолютті көрсеткіштерін талдау. Нарықтық экономика жағдайында кәсіпорынның шаруашылық қызметінің негізгі және түпкі мақсаты табыс алу болғандықтан, барлық назарды осы көрсеткішті талдауға аудару керек.

Табыстылықтың бірінші абсолютті көрсеткіші өнімді (жұмыс, қызмет) өткізуден алынатын табыс болып табылады. Ол қаржы-шаруашылық қызметінің нәтижесі туралы есепте қосымша құн салығы, акциздер және т.с.с. салықтар мен міндетті төлемдер, сондай-ақ қайтарылған тауарлардың құны, сату шегерімдері және баға шегерімдері алынып тасталып көрсетіледі.

Қаржы-шаруашылық қызметінің нәтижесі туралы есептің осы бабы бойынша негізгі қызметтен түсетін табыс көрсетіледі. Табыс құрылымында ең үлкен үлес салмақты өнімдер мен тауарларды өткізуден түсетін табыс алады, оның мөлшері өнім өндіру деңгейімен, оның сапасымен және төменде қарастырылатын басқа да факторлармен анықталады.

өнім өткізуден түсетін табыс сомасына қоймадағы өтпеген бұйымдар қалдықтарының және сатып алушының жауапты сақталуындағы тиеліп жіберілген тауарлардың өзгерістері белгілі бір әсер етеді. Тауарлы-материалдық құндылықтардың азаюы немесе керісінше өсуі бірінші жағдайда өткізуден түсетін табыс сомасының өсуіне, екіншіде — азаюына әсер етеді. Кәсіпорында өнімді өткізуден түскен табыс жоспарланған тауар өндірісінен және бұйымдардың (дайын өнімдер, сатып алушының жауапты сақталуындағы тауарлар) өтпеген бөлігінің қалдықтарының өзгерісінен шығуы керек. Бірақ өнімді

ONTÜSTİK-QAZAQSTAN MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ	 SKMA 1998	SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
«Фармацевттік өндірістің технологиясы кафедрасы» кафедрасы		044/48-
«Жобалау – сметалық құжаттаманы және бизнес – жоспарды әзірлеу» пәні бойынша дәріс кешені		2024-2025 46 беттің 36беті

өткізуден түсетін табыс көлемі жоспарының төмендеуі, ауыспалы тауарлы-материалдық қорлардың артуы есебінен болатын жағдайлар да кездеседі.

Табыстылықтың екінші абсолютті көрсеткіші — жалпы табыс. Ол өнімді өткізудің қаржылық нәтижесін білдіреді және негізгі қызмет нәтижесінде өнімді өткізуден түскен табыс пен өткізілген өнімнің өндірістік өзіндік құны арасындағы айырма ретінде анықталады.

алпы табысқа әсер ететін маңызды фактор өндірістік өзіндік құн, сондықтан оның төмендеуі оның көлеміне көп әсер тигізеді. Көптеген кәсіпорындарда өзіндік құнды баптар бойынша талдаумен айналысатын, оны төмендету жолдарын іздестіретін экономикалық қызметтің бөлімшелері болады.

Шаруашылық жүргізудің тұрақты экономикалық жағдайында жалпы табыстың өсуінің негізгі жолы — материалды шығындар бөлігінде өзіндік құнды төмендету. Бұл әсіресе шикіат құнының үлес салмағы өнімнің өзіндік құнында өте жоғары болып келетін өңдеу және қайта өңдеу салаларында (машина жасау және металл өңдеу, металлургия, мұнай-химия, тігін, тамақ және т.б.) қызмет жасайтын кәсіпорындар үшін өте маңызды.

Кәсіпорынның рентабельділік көрсеткіштерінің өсуіне шаруашылықты жүргізуші субъектінің өзі де, мемлекет де мүдделі. Сондықтан әр кәсіпорында рентабельділіктің көрсеткіштеріне жүйелі түрде талдау жасау қажет.

Рентабельділік көрсеткіштерін талдау міндеттеріне мыналар жатады:

- рентабельділіктің көрсеткіштерінің жоспарының орындалуын бағалау;
- таза табыстың қалыптасуының құрамдас элементтерін зерттеу;
- табысқа әсер ететін факторлардың әсерін анықтау және сандық өлшеу;
- табысты бөлу бағыттарын пропорцияларын және тенденцияларын зерттеу;
- табыстың өсу резервтерін анықтау;
- кәсіпорынның даму перспективасын ескере отырып, табысты тиімді пайдалану жөнінде ұсыныстар жасау;
- рентабельділіктің әр түрлі коэффициенттерін және олардың деңгейлеріне әсер етуші факторларды зерттеу.

Рентабельділіктің көрсеткіштеріне нарықтық экономика жағдайындағы кәсіпорынның қаржылық қызмет жасау, қаржыландыру көздерін ынталандыру және оларды тиімді пайдалану сияқты мүмкіндіктерін анықтайтын, осы кәсіпорын қызметін тиімділігін сипаттайтын көрсеткіштері жатады. Олар кәсіпорын қызметін түрлі бағытта белгілейді және олар экономикалық процеске қатысушылардың мүдделеріне сай топтастырылады.

Рентабельділік коэффициенттері салыстырмалы талдау мен кәсіпорынның қаржы жағдайын бағалаудың міндетті элементтері болып табылады, өйткені олар кәсіпорын рентабелін қалыптастырудың факторлық ортасын сипаттайтын маңызды көрсеткіштер.

Рентабелділік коэффициентіне талдау жүргізушілер:


- басқару тиімділігінің көрсеткіштері;
- кәсіпорынның инвестициялау мақсатында қажетті рентабельді жеткілікті үрде ала-алу қабілетін көрсететін өлшеуіш;
- рентабельді болжау әдісі;
- шешім қабылдау және бақылау құралы ретінде пайдаланады.

Рентабельділік көрсеткіштерін төмендегілерді сипаттайтын 3 топқа біріктіруге болады:

- шығындарды өтемі;
- сатудың табыстылығы;
- капитал және оның бөліктерінің табыстылығы.

1. Өткізілген өнімнің рентабельділігі (Рөнім) (шығындардың өтем коэффициенті). Жалпы өнімнің, бұйым топтары мен оның жекелеген түрлерінің рентабельділігі, өнім түрлерін өндірудің табыстылығын, әсіресе өнімдердің өте көлемді ассортиментін шығарушы кәсіпорындарда өте маңызды көрсеткіш болып табылады.

Таза табыс
 Рөнім = ; (5)

ONTUSTIK-KAZAKHSTAN MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ		SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
«Фармацевттік өндірістің технологиясы кафедрасы» кафедрасы		044/48-
«Жобалау – сметалық құжаттаманы және бизнес – жоспарды әзірлеу» пәні бойынша дәріс кешені		2024-2025 46 беттің 37беті

Өнімді өткізуден түскен табыс

2. Сату көлемінің рентабельділігі (Рсату көлемі). Сату көлемінің табыстылық деңгейіне өткізілген өнім құрылымының, оның өзіндік құнының және өнімді сату бағаларының өзгерісі ықпал жасайды.

$$\text{Рсату көлемі} = \frac{\text{Жалпы табыс}}{\text{Өнімді өткізуден түскен табыс}} \quad (6)$$

3. Авансталған капиталдың рентабельділігі (Равансталған капитал). Кәсіпорынның инвестициялауға қажетті табысты жеткілікті көлемде алу мүмкіндігін білдіретін өлшеуіш ретінде авансталған капиталдың рентабельділік деңгейі кәсіпорынның ұзақ мерзімді қаржылық тұрақтылығының сенімді көрсеткіші болып саналады. Осыған байланысты ол, инвесторлар мен ұзақ мерзімді несие, қарыз берушілердің назарына ие болады.

$$\text{Равансталған капитал} = \frac{\text{Таза табыс}}{\text{Авансталған капиталдың орташа шамасы}} \quad ; \quad (7)$$

4. Меншікті капиталдың рентабельділігі (Рменшікті капитал). Акционерлік компания құқығында жұмыс істеуші кәсіпорын үшін салынған капиталдың табыстылық деңгейін бағалаудың, яғни акционерлік капиталды тиімді пайдаланудың негізгі көрсеткіші болып, кәсіпорынның таза табыстың оның меншікті капиталына пайыздың қатынасы есептеледі.

$$\text{Рменшікті капитал} = \frac{\text{Таза табыс}}{\text{Меншікті капиталдың орташа шамасы}} \quad ; \quad (8)$$

5. Ағымдағы активтердің рентабельділігі (Рағым.актив.). Бұл кәсіпорын ағымдағы активтердің бір теңгесінен қанша табыс көзін алатындығын көрсетеді.

$$\text{Рағым.актив.} = \frac{\text{Таза табыс}}{\text{Ағымдағы активтердің орташа шамасы}} \quad (9)$$

Қалған барлық басқа көрсеткіштердің рентабельділігі осындай ұқсас жолмен есептеледі. Яғни анықталатын көрсеткіштің алымында әрқашан таза табыс мөлшері тұрса, ал бөлімінде анықталатын көрсеткіштің орташа шамасы сипатталады. Тек мына көрсеткішті есептемегенде:

$$\text{Ринвестициялар} = \frac{\text{Меншікті капиталдың орташа шамасы} + \text{Ұзақ мерзімді міндеттемелердің орташа шамасы}}{\text{Таза табыс}}$$

Қаражаттың айналымда болу кезеңі, белгілі-бір дәрежеде кәсіпорынның ішкі жағдайымен бірінші кезекте, оның активтерін басқару стратегиясының тиімділігімен (немесе жоқтығы) анықталатындығын айта кету керек.

Шынында да, қолданылған баға саясаты, құрылған актив құрылымы, пайдаланылған тауарлы-материалдық қорларды бағалау әдістемесіне байланысты кәсіпорын өз қаражатының айналымының ұзақтығына көп немесе аз әсер ету еркіндігіне ие болады.


Кәсіпорынның іскерлік белсенділігінің көрсеткіштеріне мына коэффициенттер жатады:

1. Капиталдың жалпы айналымдылық коэффициенті. Ол жылына қанша рет айналу мен өндірудің толық циклі болатындығын және активтердің әр бір ақша бірлігі сатылған өнімнің қанша ақша бірлігін әкелгеніні көрсетеді. Бұл көрсеткіш мына формула бойынша анықталады:

Өнімді өткізуден түскен табыс

$$\text{Ккап.айналым.} = \frac{\text{Өнімді өткізуден түскен табыс}}{\text{Авансталған капиталдың орташа шамасы}} \quad ; \quad (10)$$

Авансталған капиталдың орташа шамасы

ONTUSTIK-KAZAKHSTAN MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ	 SKMA 1998	SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казakhstanская медицинская академия»
«Фармацевттік өндірістің технологиясы кафедрасы» кафедрасы		044/48-
«Жобалау – сметалық құжаттаманы және бизнес – жоспарды әзірлеу» пәні бойынша дәріс кешені		2024-2025 46 беттің 38беті

2. Меншікті капиталдың айналымдылық коэффициенті. Бұл көрсеткіш қызметті жан-жағынан сипаттайды: коммерциялық көзқараспен қарағанда ол сатудың артықтығын немесе жеткіліксіздігін анықтайды; қаржылық жағынан – салынған меншікті капиталдың айналым жылдамдығын, ал экономикалық тұрғыдан – кәсіпорынның меншік иелері (акционерлер, мемлекет немесе басқадай меншік иелері) тәуекелдік етіп салып отырған ақша қаражатының белсенділігін көрсетеді. Бұл коэффициент меншікті қаражатты осы жағдайға сай келетін табыс көзіне салу қажеттілігін көрсетеді. Ол мына формула бойынша қаралады:

Өнімді өткізуден түскен табыс

$$K_{\text{меншік.капит.айнал.}} = ; \quad (11)$$

Меншікті капиталдың орташа шамасы

3. Қысқа мерзімді активтер (мобильдік қаражат) немесе айналым капиталының айналымдылық коэффициенті. Бұл коэффициент айналым жылдамдығын, яғни зерттелген кезеңдегі барлық айналым қаражатының айналу санын көрсетеді. Қысқа мерзімді активтердің айналым жылдамдығы – бұл өзі өндірістік-шаруашылық қызметтің ұйымдастыру-техникалық деңгейінің кешенді көрсеткіші. Айналым санының артуына айналу уақыты мен өндіріс уақытының қысқаруы есебінен қол жеткізуге болады. Өндіріс уақыты технологиялық процесс пен пайдаланылған техниканың сипатымен байланысты. Оны қысқарту үшін технологияны жетілдіріп, еңбекті механикаландыру және автоматтандыру қажет. Бұл коэффициенттің формуласы төмендегідей:

Өнімді өткізуден түскен табыс

$$K_{\text{ағым.актив.айналым}} = ; \quad (12)$$

Ағымдағы активтердің орташа шамасы

4. Материалдық айналым қаражатының айналымдылық коэффициенті. Ол кәсіпорынның талдау кезіндегі шығындары мен қорларының айналым санын көрсетеді, яғни олардың сатылу жылдамдығын сипаттайды. Толықтай алғанда бұл коэффициенттің мәні жоғары болған сайын, осы аз өтімді бапта соғұрлым азырақ қаражат байланады, кәсіпорынның қаржылық жағдайы тұрақтанып, айналым капиталында көбірек өтімді құрылым болады. Онда есептеу мына формуламен іске асады:

Сатылған өнімнің толық өзіндік құны

$$K_{\text{матер.айнал.қаражат.}} = ; \quad (13)$$

Өндірістік қорлардың орташа құны

5. Дебиторлық қарыздың айналымдылық коэффициенті. Дебиторлық қарыздың айналымдылық коэффициенті дебиторлық қарыздың сапасы мен көлемін бағалау үшін пайдаланылып, кәсіпорын берген коммерциялық несиенің ұлғайғандығын немесе төмендегенін көрсетеді.

Дебиторлық қарыздың айналымдылық коэффициентімен қатар дебиторлық қарыздың өтеу мерзімін анықтау мына формуламен анықталады:

Өнімді өткізуден түскен табыс


$$K_{\text{дебит.қарыз.айналым.}} = ; \quad (14)$$

Дебиторлық қарыздың орташа шамасы

Кейбір актив түрлері әр түрлі айналым жылдамдығына, яғни олардың ақша қалпына көшу жылдамдығына ие болады. Қаражаттың айналымда болуының ұзақтығы ішкі және сыртқы сипаттағы бірқатар әр бағыттағы себептердің жиынтық әсерімен анықталады. Бірінші қатарға кәсіпорынның әрекет өрісін, салалығын, ауқымын және тағы басқаларын жатқызуға болады. Елдегі экономикалық жағдаймен оған байланысты шаруашылықты жүргізу шарттары да кәсіпорынның активтерінің айналымдылығына аз әсер етпейді. Сөйтіп, елдегі өтіп жатқан инфляциялық процестер, кәсіпорындардың басым көпшілігінің жабдықтаушылармен, сатып алушылармен реттелген шаруашылық байланысының болмауы шамадан тыс қор жинақтауға әкеліп соқтырады да, бұл қаражат айналымын айтарлықтай бәсеңдетеді.

Қаражаттың айналымда болу кезеңі, едәуір дәрежеде кәсіпорынның ішкі жағдайымен бірінші кезекте, оның активтерін басқару стратегиясының тиімділігімен анықталатындығын айта кету керек.

Шынында да, қолданылған баға саясаты, құрылған актив құрылымы, пайдаланылған тауарлы-материалдық қорларды бағалау әдістемесіне байланысты кәсіпорын өз қаражатының айналымының ұзақтығына көп немесе аз әсер ету еркіндігіне ие болады.

ONTÜSTİK-QAZAQSTAN MEDISINA АКАДЕМИЯСЫ «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ	 SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казakhstanская медицинская академия»	044/48- 2024-2025 46 беттің 39беті
«Фармацевттік өндірістің технологиясы кафедрасы» кафедрасы		
«Жобалау – сметалық құжаттаманы және бизнес – жоспарды әзірлеу» пәні бойынша дәріс кешені		

Іскерлік белсенділік коэффициентінің кәсіпорынның қаржылық жағдайын бағалау үшін үлкен маңызы бар, өйткені қаражаттың айналым жылдамдығы кәсіпорынның төлем қабілетіне тікелей әсер етеді. Оған қосымша, басқадай бірдей жағдайда қаражаттың айналым жылдамдығының өсуі кәсіпорынның өндірістік-техникалық күшінің артқанын көрсетеді.

4. Иллюстрациялық материал: Салықтың ұтымды мөлшерлемесі, имитациондық моделдеу. Бизнес кәсіпкерлік-жоспарлар, өнімге жоспар, оңтайландыру технологиясы тақырыбына презентациялық жұмыс

5.Әдебиет:

негізгі:

1. Арыстанов Ж.М. Менеджмент и маркетинг в фармации: учебное пособие/Ж. М.Арыстанов, А. Т.Токсеитова.-Алматы:Эверо, 2016.-532с
2. Шертаева, К. Д. Фармацевтикалық маркетинг :оқулық / К. Д. Шертаева, К. Ж. Мамытбаева ; ҚР денсаулық сақтау және әлеуметтік даму министрлігі. ОҚМФА. - Шымкент : [б. и.], 2016. - 152 б. с.
3. Блинова, О. В. Фармацевтический менеджмент: учебник / О. В. Блинова ; М-во здравоохранения РК; ЮКГФА. - Шымкент :Жасұлан, 2013. - 165 с.
4. Бәйдібеков Ә. К. Инженерлік графика (сандық белгілері бар проекцияда) : оқу құралы / Ә. К. Бәйдібеков. - Алматы : ЭСПИ, 2021. - 160 бет.**дополнительная:**
5. Экономикалық және инженерлік есептерді тиімді есептеудің негізі мен әдістемелері : Оқулық. / К.Н. Абайылданов, Б.К. Абайылданов, Л.К. Абайылданова. - Алматы: Алишер, 2015. - 129 б.<http://rmebrk.kz/>

6.Бақылау (сұрақтар, тесттер, тапсырмалар және т.б.)

Бірфакторлық имитациондық тәжірибе

Кәсіпорындарын пайдаға салық мөлшерінің ТХРТ шамасынан бекітілген мерзімінде бюджетке салық түсімдерінің (ВД) тәуелділігін зерттеу қажет.

Үлгіні іске қосып, уақыт аралығында кәсіпорындардың және бюджеттердің көрсеткіштер өзгерісін компьютер экранында байқаймыз: пайданың түсулердің өсуі, бюджетке салық бойынша салымдар, кәсіпорынның пайдасының тікелей капитализациясы. Әр түрлі мөлшерлемелерді орнатып, модельдерді әрдайым айналдырамыз.

Студент:

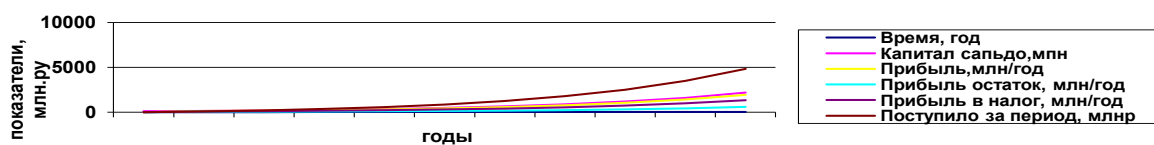
1. Үлгіні іске қосады. Бағдарлама уақыт аралықтағы көрсеткіштердің өзгеру кестесін шығарады (кесте 11.1) және графиктердің бірін тұрғызады (сурет 11.2). Салық мөлшерлемесін өзгертеді.

2. 1-2 пункттарды қайталайды. Көрсеткіштердің өзгерісін кестелер мен графиктерде байқайды.

1. Кесте 11.1

Уақыт, жыл	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Капитал сальдо, млн	100	136	185	252	342	465	632	861	1170	1592	2165
Пайда, млн/жыл	0	120	163	222	301	411	558	759	1033	1404	1910
Қалдық пайда, млн/жыл	0	36	49	66	90	123	167	228	310	421	573
Салыққа пайда, млн/жыл	0	84	114	155	211	287	390	532	723	983	1337
Период ішінде түскен, млн теңге	0	84	198	354	564	852	1243	1775	2497	3481	4818


3. Талдау. Бюджетке түсімнің мөлшерлемесі салық өлшемі үлкейген сайын үлкееді, ал кейнен азаяды. Нақты бейнеленген максимум бар, яғни бюджет үшін оптималды салық мөлшерлемесі. Имитация логикалық сөздік үлгісін дұрыс мағынада дәлелдейді және анықтайды: бүгін салықтарда өзінді еселеп тартып алсаң, онда бизнестің дамуын тоқтатасын және ертеңгісін бюджетке азғана немесе мүлдем ешнәрсе алмайсың.



Сурет 11.2. Әр түрлі салық мөлшерлерінде бюджетке қаражат түсу

4. 2-ші тапсырма. Екіфакторлық имитациондық тәжірибе

Фирманың жұмыс тиімділіктен бюджеттік - ұтымды мөлшерлеменің тәуелділігін зерттеу.

ONTÜSTİK-QAZAQSTAN MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ  SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казакстанская медицинская академия»	
«Фармацевттік өндірістің технологиясы кафедрасы» кафедрасы	044/48-2024-2025
«Жобалау – сметалық құжаттаманы және бизнес – жоспарды әзірлеу» пәні бойынша дәріс кешені	46 беттің 40беті

Тиімділік көрсеткіші ретінде рентабельділікті таңдаймыз, яғни салыққа дейінгі таңдайның капиталға қатынасы.

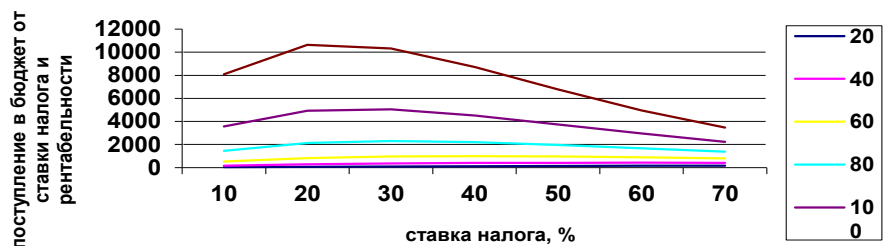
1. Студент фирманың салық мөлшерлемесін и рентабельділіктің параметрін өзгертеді.
2. Үлгіні іске қосады. Бағдарлама үлгілеу мерзімнің аралығында бюджетке түскен қаражаттардың мөлшерін пішін бойынша 11.2 кестегі жазып алады.
3. 1-2 пінктерді қайталайды. бағдарлама кестелік мәліметтер бойынша тәжірибелік графиктерді тұрғызады, 11.3 сурет.

2. Кесте 11.2

Бюджетке салымдардың салық мөлшерінен және фирманың рентабелділігінен байланысы, млн. теңге.

Рентабелділік, %	Салық мөлшері, %						
	10%	20%	30%	40%	50%	60%	70%
20	38	70	97	118	136	150	161
40	166	279	352	395	416	420	414
60	530	827	963	994	960	890	802
80	1453	2121	2302	2205	1966	1675	1384
100	3574	4934	5039	4515	3744	2949	2241
120	8086	10647	10318	8717	6772	4960	3481

Зависимость поступлений в бюджет от ставки налога и рентабельности



Сурет 11.3. Бюджетке салымдардың салық мөлшерінен және бизнес рентабелділігінен байланысы

Нәтижелерді талдау

Банктің тиімділігі жоғары болған сайын, салықсалудың оптималды мөлшерлемесі анық байқалады. Рентабелділік өскен сайын оптималды мөлшерлеме азаяды, яғни бекітілген шамаға ұмтыла азаяды, біздің суретте жобалап 1 ден 23 %ке дейін.

Оптималды мөлшерлеменің қозғалысы кестеде айқын көрінеді, мұнда бюджетке максималдық түсімдері шенбермен қоршалған.


Басқарушы шешімдердің мүмкіндіктері

Имитация нәтижелерді талдауы корпорациялардың жоғарғы пайдаларымен озық салықсалудағы елдері үшін күтпеген болады: рентабелділік жоғары болған сайын бюджетке салық мөлшерлемесін азайту тиімдірек болады. Төменгі рентабелділікпен фирмаларды жоғарғы салықтармен салықсалу орынды болады. Зауыт - тиімсіз жабдықтарды бракқа жатқызады, ал шаруа өнімсіз малдың көзін құртады. Әлбетте, еген шығымы піспей жатып жиналмайды, сондықтан жас фирмаларға жеңілдікті мерзім берілу қажет.

Жұмыстың кеңейіоі: басқа факторлардан мөлшерлеменің тәуелділігін байқауға болады: жоспарлаудың көкжиегі, банктің бастапқы капиталы, капиталберілісі және т.б.

I. НУСҚА №1

Уақыт, жыл	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Капитал сапыдо, млн	105	138	195	262	342	465	632	861	1170	1592	2165
Пайда, млн/жыл	0	200	163	252	301	411	558	759	1033	1404	1910
Қалдық пайда, млн/жыл	0	35	49	68	90	123	167	228	310	421	573

ONTUSTIK-KAZAGHSTAN MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ		 SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казакстанская медицинская академия»
«Фармацевттік өндірістің технологиясы кафедрасы» кафедрасы		044/48-
«Жобалау – сметалық құжаттаманы және бизнес – жоспарды әзірлеу» пәні бойынша дәріс кешені		2024-2025 46 беттің 41беті

Салыққа пайда, млн/жыл	0	84	114	135	211	287	390	532	723	983	1337
Бір периода түскен, млнр	0	90	198	394	564	852	1243	1775	2497	3481	4818
<i>Рентабелділігі, %</i>	<i>Салық мөлшері, %</i>										
	10%	20%	30%	40%	50%	60%	70%				
20	38	70	97	118	136	150	161				
40	166	279	352	395	416	420	714				
60	530	827'	963	994	960	890	802				
80	1653	2121	2302	2205	1966	1675	1384				
100	3574	4934	5055	4515	5744	2949	2241				
120	8086	10647	10318	8717	6772	4960	3481				

II. НҮСҚА №2


Уақыт, жыл	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Капитал сапыдо, мпн	105	125	156	262	342	465	632	861	1170	1592	2165
Пайда, млн/жыл	0	200	163	252	301	411	567	759	1033	1404	456
Қалдық пайда, млн/жыл	0	35	49	68	90	123	167	228	310	421	573
Салыққа пайда, млн/жыл	0	84	125	136	256	287	390	532	723	983	1337
Бір периода түскен, млнр	0	90	125	255	289	852	1243	1775	2497	3481	4818
<i>Рентабелділігі, %</i>	<i>Салық мөлшері, %</i>										
	10%	20%	30%	40%	50%	60%	70%				
20	38	70	97	118	136	150	161				
40	166	279	650	395	416	420	714				
60	530	827'	963	994	960	890	802				
80	1653	2121	2302	3205	2966	1675	1384				
100	3574	4934	5055	4515	5744	2949	3241				
120	8086	10647	10318	8717	6772	4960	3481				

III. НҮСҚА №3

Уақыт, жыл	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Капитал сапыдо, мпн	105	138	195	262	342	685	632	861	1170	1592	2165
Пайда, млн/жыл	0	200	163	252	301	411	558	698	1033	1404	1910
Қалдық пайда, млн/жыл	0	35	49	68	90	123	167	228	310	421	573
Салыққа пайда, млн/жыл	0	84	114	125	211	287	390	532	723	983	1337
Бір периода түскен, млнр	0	90	198	394	564	852	1243	1775	2497	3481	4818
<i>Рентабелділігі, %</i>	<i>Салық мөлшері, %</i>										
	10%	20%	30%	40%	50%	60%	70%				
20	38	70	97	118	136	150	161				
40	166	279	352	395	416	420	714				
60	530	827'	963	654	960	890	802				
80	1653	2121	2302	2205	1966	1675	1384				
100	3574	4934	5055	4515	5744	2949	2241				
120	8086	10647	10318	8717	6772	4960	3481				

IV. НҮСҚА №4

Уақыт, жыл	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Капитал сапыдо, мпн	105	200	195	262	342	465	632	861	2000	1592	2165

ONTÜSTİK-KAZAĞSTAN MEDISINA AKADEMİASY AK «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ		 SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казакстанская медицинская академия»	044/48- 2024-2025 46 беттің 42беті
«Фармацевттік өндірістің технологиясы кафедрасы» кафедрасы			
«Жобалау – сметалық құжаттаманы және бизнес – жоспарды әзірлеу» пәні бойынша дәріс кешені			


Пайда, млн/жыл	0	200	163	252	301	411	558	759	1033	1404	1910
Қалдық пайда, млн/жыл	0	35	49	68	90	123	167	228	310	421	573
Салыққа пайда, млн/жыл	0	84	114	135	211	287	390	532	723	983	1337
Бір периода түскен, млнр	0	90	198	394	564	852	1243	1775	2497	3481	4818
<i>Рентабелділігі, %</i>		<i>Салық мөлшері, %</i>									
	10%	20%	30%	40%	50%	60%	70%				
20	38	70	97	118	136	150	161				
40	166	279	352	256	416	420	714				
60	530	827'	963	994	960	890	802				
80	1653	2121	3255	2205	1966	1675	1384				
100	3574	4934	5055	4515	5744	2949	2241				
120	8086	14547	10318	8717	6772	4960	3481				

V. НҮСҚА №5

Уақыт, жыл	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Капитал сапыдо, млн	105	138	195	262	342	465	700	861	1170	1592	2165
Пайда, млн/жыл	0	200	163	252	301	411	558	759	1033	1404	1910
Қалдық пайда, млн/жыл	0	35	49	68	90	123	167	228	310	421	573
Салыққа пайда, млн/жыл	0	84	114	135	211	287	390	532	723	983	1337
Бір периода түскен, млнр	0	90	198	394	564	852	1523	1775	2497	3481	4818
<i>Рентабелділігі, %</i>		<i>Салық мөлшері, %</i>									
	10%	20%	30%	40%	50%	60%	70%				
20	38	70	97	118	136	150	161				
40	166	300	352	395	416	420	714				
60	530	827'	963	994	960	890	802				
80	1653	2121	2302	2205	1966	1675	1384				
100	3574	4934	5055	4515	5744	4000	2241				
120	8086	10647	10318	8717	6772	4960	3481				

VI. НҮСҚА №6

Уақыт, жыл	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Капитал сапыдо, млн	105	138	195	262	342	465	632	861	1170	1592	2165
Пайда, млн/жыл	0	200	163	252	301	500	558	759	1033	1404	1910
Қалдық пайда, млн/жыл	0	35	49	68	90	123	167	228	310	421	573
Салыққа пайда, млн/жыл	0	84	114	135	211	287	345	532	723	983	1337
Бір периода түскен, млнр	0	90	198	394	564	852	1243	1775	2497	3481	4818
<i>Рентабелділігі, %</i>		<i>Салық мөлшері, %</i>									
	10%	20%	30%	40%	50%	60%	70%				
20	38	70	97	118	136	150	161				
40	166	279	352	395	416	420	714				
60	530	827'	963	994	960	890	802				
80	1653	2121	3000	2205	1966	1675	1384				
100	3574	4934	5055	4515	5744	2949	2241				
120	8086	10647	10318	8717	6772	4960	3481				

ONTÜSTİK-KAZAĞSTAN MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ  SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казакстанская медицинская академия»		
«Фармацевттік өндірістің технологиясы кафедрасы» кафедрасы		044/48-
«Жобалау – сметалық құжаттаманы және бизнес – жоспарды әзірлеу» пәні бойынша дәріс кешені		2024-2025 46 беттің 43беті

VII. НҮСҚА №7


Уақыт, жыл	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Капитал сапыдо, мпн	105	138	195	262	342	465	632	861	1170	1592	2165
Пайда,млн/жыл	0	200	163	252	301	411	558	759	1033	1404	1910
Қалдық пайда, млн/жыл	0	35	49	70	90	123	167	228	310	421	573
Салыққа пайда, млн/жыл	0	84	114	135	211	287	390	532	956	983	1337
Бір периода түскен, млнр	0	90	198	394	564	852	1243	1775	2497	3481	4818
<i>Рентабелділігі, %</i>		<i>Салық мөлшері, %</i>									
		10%	20%	30%	40%	50%	60%	70%			
20		38	70	97	118	136	150	161			
40		166	279	352	395	416	420	714			
60		530	827'	963	650	960	890	802			
80		1653	3000	2302	2205	1966	1675	1384			
100		3574	4934	5055	4515	5744	2949	2241			
120		8086	10647	10318	8717	6772	4960	3481			

VIII. НҮСҚА №8

Уақыт, жыл	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Капитал сапыдо, мпн	105	138	195	262	342	465	632	861	1170	1592	2165
Пайда,млн/жыл	0	200	163	252	301	500	558	759	1033	1404	1910
Қалдық пайда, млн/жыл	0	35	49	68	90	123	167	228	310	421	573
Салыққа пайда, млн/жыл	0	84	114	135	211	287	390	532	723	983	1337
Бір периода түскен, млнр	0	90	198	394	564	852	1243	1775	2497	3481	4818
<i>Рентабелділігі, %</i>		<i>Салық мөлшері, %</i>									
		10%	20%	30%	40%	50%	60%	70%			
20		38	70	97	118	136	150	161			
40		166	279	352	395	416	420	714			
60		530	827'	963	1000	960	890	802			
80		1653	2121	2302	2205	1966	1675	1384			
100		3574	4934	5055	4515	5744	2949	2241			
120		8086	10647	10318	8717	6772	4960	3481			

IX. НҮСҚА №9

Уақыт, жыл	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Капитал сапыдо, мпн	105	138	195	262	342	465	632	861	1170	1592	2165
Пайда,млн/жыл	0	200	163	252	400	411	558	759	1033	1404	1910
Қалдық пайда, млн/жыл	0	35	49	68	90	123	167	228	310	421	573
Салыққа пайда, млн/жыл	0	84	114	135	211	287	390	532	723	983	1337
Бір периода түскен, млнр	0	90	198	394	564	852	1243	1775	2497	3481	4818
<i>Рентабелділігі, %</i>		<i>Салық мөлшері, %</i>									
		10%	20%	30%	40%	50%	60%	70%			
20		38	70	97	118	136	150	161			
40		166	279	352	395	416	420	714			
60		530	827'	963	2000	960	890	802			
80		1653	2121	2302	2205	1966	1675	1384			

ONTÜSTİK-QAZAQSTAN MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ	 SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казакстанская медицинская академия»
«Фармацевттік өндірістің технологиясы кафедрасы» кафедрасы «Жобалау – сметалық құжаттаманы және бизнес – жоспарды әзірлеу» пәні бойынша дәріс кешені	044/48- 2024-2025 46 беттің 44беті

100	3574	4934	5055	4515	5744	2949	2241
120	8086	10647	10318	8717	6772	4960	3481

X. НҮСҚА №10


Уақыт, жыл	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Капитал сапыдо, мпн	105	138	195	262	342	465	632	861	1170	1592	2165
Пайда, млн/жыл	0	200	163	252	301	411	558	759	1033	1404	1910
Қалдық пайда, млн/жыл	0	35	49	78	90	123	167	228	310	421	573
Салыққа пайда, млн/жыл	0	84	114	135	211	287	390	532	723	983	1337
Бір периода түскен, млнр	0	90	198	394	564	852	1243	1775	2497	3481	4818
<i>Рентабелділігі, %</i>	<i>Салық мөлшері, %</i>										
	10%	20%	30%	40%	50%	60%	70%				
20	38	70	97	118	136	150	161				
40	166	279	352	395	416	420	714				
60	530	827'	1000	994	960	890	802				
80	1653	2121	2302	2205	1966	1675	1384				
100	3574	4934	5055	4515	5744	2949	2241				
120	8086	10647	10318	8717	6772	4960	3481				

XI. НҮСҚА №11

Уақыт, жыл	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Капитал сапыдо, мпн	102	138	195	262	342	465	632	861	1170	1592	2165
Пайда, млн/жыл	0	200	163	252	301	411	558	759	1033	1404	1910
Қалдық пайда, млн/жыл	0	35	49	68	90	123	167	228	310	421	573
Салыққа пайда, млн/жыл	0	84	114	505	211	287	390	532	723	983	1337
Бір периода түскен, млнр	0	90	198	394	564	852	1243	1775	2497	3481	4818
<i>Рентабелділігі, %</i>	<i>Салық мөлшері, %</i>										
	10%	20%	30%	40%	50%	60%	70%				
20	50	70	97	118	136	150	161				
40	166	279	352	395	416	420	714				
60	530	827'	963	994	960	890	802				
80	1653	2121	5000	2205	2000	1675	1384				
100	3574	4934	5055	4515	5744	2949	2241				
120	8086	10647	10318	8717	6772	4960	3481				

XII. НҮСҚА №12

Уақыт, жыл	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Капитал сапыдо, мпн	120	138	195	262	342	465	632	861	1170	1592	2165
Пайда, млн/жыл	0	200	163	252	301	411	558	759	1033	1404	1910
Қалдық пайда, млн/жыл	0	35	49	68	90	123	167	228	310	421	573
Салыққа пайда, млн/жыл	0	84	114	135	211	287	390	532	723	983	1337
Бір периода түскен, млнр	0	90	198	394	564	852	1243	1775	2497	3481	4818
<i>Рентабелділігі, %</i>	<i>Салық мөлшері, %</i>										
	10%	20%	30%	40%	50%	60%	70%				
20	45	70	97	118	136	150	161				
40	166	279	352	395	416	420	714				
60	530	827'	963	994	960	890	802				

ONTUSTIK-KAZAKHSTAN MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ		 SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казakhstanская медицинская академия»
«Фармацевттік өндірістің технологиясы кафедрасы» кафедрасы		044/48-
«Жобалау – сметалық құжаттаманы және бизнес – жоспарды әзірлеу» пәні бойынша дәріс кешені		2024-2025 46 беттің 45беті

80	1673	2121	2302	2205	1966	1675	1384
100	3574	4934	5055	4515	5744	2949	2241
120	8086	10647	10318	8717	6772	4960	3481

XIII. НҮСҚА №13


Уақыт, жыл	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Капитал сапыдо, млн	150	138	195	262	342	465	632	861	1170	1592	2165
Пайда, млн/жыл	0	200	163	252	301	411	558	759	1033	1404	1910
Қалдық пайда, млн/жыл	0	35	49	68	90	123	167	228	310	421	573
Салыққа пайда, млн/жыл	0	84	114	135	211	287	390	532	723	983	1337
Бір периода түскен, млнр	0	90	198	394	564	852	1243	1775	2497	3481	4818
<i>Рентабелділігі, %</i>	<i>Салық мөлшері, %</i>										
	10%	20%	30%	40%	50%	60%	70%				
20	42	70	97	118	136	150	161				
40	166	279	352	395	416	420	714				
60	530	827'	963	994	960	890	802				
80	1653	2121	2302	2205	1966	1675	1384				
100	3574	4934	5055	4515	5744	2949	2241				
120	8086	10647	10318	8717	6772	4960	3481				

XIV. НҮСҚА №14

Уақыт, жыл	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Капитал сапыдо, млн	45	138	195	262	342	465	632	861	1170	1592	2165
Пайда, млн/жыл	0	200	163	252	301	411	558	759	1033	1404	1910
Қалдық пайда, млн/жыл	0	35	49	68	90	123	167	228	310	421	573
Салыққа пайда, млн/жыл	0	84	114	135	211	287	390	532	723	983	1337
Бір периода түскен, млнр	0	90	198	394	564	852	1243	1775	2497	3481	4818
<i>Рентабелділігі, %</i>	<i>Салық мөлшері, %</i>										
	10%	20%	30%	40%	50%	60%	70%				
20	35	70	97	118	136	150	161				
40	166	279	352	395	416	420	714				
60	530	827'	963	994	960	890	802				
80	1653	2121	2302	2205	1966	1675	1384				
100	4000	4934	5055	4515	5744	2949	2241				
120	8086	10647	10318	8717	6772	4960	3481				

XV. НҮСҚА №15

Уақыт, жыл	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Капитал сапыдо, млн	56	138	195	262	342	465	632	861	1170	1592	2165
Пайда, млн/жыл	0	200	163	252	301	411	558	759	1033	1404	1910
Қалдық пайда, млн/жыл	0	35	49	68	90	123	167	228	310	421	573
Салыққа пайда, млн/жыл	0	84	114	135	211	287	390	532	723	983	1337
Бір периода түскен, млнр	0	90	198	394	564	852	1243	1775	2497	3481	4818
<i>Рентабелділігі, %</i>	<i>Салық мөлшері, %</i>										
	10%	20%	30%	40%	50%	60%	70%				
20	56	70	97	118	136	150	161				
40	166	279	352	395	416	420	714				

ОНТҮСТІК-ҚАЗАҚСТАН MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ		 SKMA SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казakhstanская медицинская академия»
«Фармацевттік өндірістің технологиясы кафедрасы» кафедрасы		044/48-
«Жобалау – сметалық құжаттаманы және бизнес – жоспарды әзірлеу» пәні бойынша дәріс кешені		2024-2025 46 беттің 46беті

60	530	827'	963	994	960	890	802
80	1653	2121	2302	2205	1966	1675	1384
100	3574	4934	5055	4515	5744	2949	2241
120	8086	10647	10318	8717	6772	4960	3481

XVI. НҮСҚА №16


Уақыт, жыл	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Капитал сапыдо, млн	45	138	195	262	342	465	632	861	1170	1592	2165
Пайда, млн/жыл	0	200	163	252	301	411	558	759	1033	1404	1910
Қалдық пайда, млн/жыл	0	35	49	68	90	123	167	228	310	421	573
Салыққа пайда, млн/жыл	0	84	114	135	211	287	390	532	723	983	1337
Бір периода түскен, млнр	0	90	198	394	564	852	1243	1775	2497	3481	4818
<i>Рентабелділігі, %</i>	<i>Салық мөлшері, %</i>										
	10%	20%	30%	40%	50%	60%	70%				
20	68	70	97	118	136	150	161				
40	166	279	352	395	416	420	714				
60	530	827'	963	1200	960	890	802				
80	1653	2121	2302	2205	1966	1675	1384				
100	3574	4934	5055	4515	5744	2949	2241				
120	8086	10647	10318	8717	6772	4960	3481				

XVII. НҮСҚА №17

Уақыт, жыл	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Капитал сапыдо, млн	86	138	195	262	342	465	632	861	1170	1592	2165
Пайда, млн/жыл	0	200	163	252	301	411	558	759	1033	1404	1910
Қалдық пайда, млн/жыл	0	35	49	68	90	123	167	228	310	421	573
Салыққа пайда, млн/жыл	0	84	114	135	211	287	390	532	723	983	1337
Бір периода түскен, млнр	0	90	198	394	564	852	1243	1775	2497	3481	4818
<i>Рентабелділігі, %</i>	<i>Салық мөлшері, %</i>										
	10%	20%	30%	40%	50%	60%	70%				
20	25	70	97	118	136	150	161				
40	166	279	352	395	416	420	714				
60	530	827'	963	994	960	890	802				
80	1653	2121	2302	2205	1966	1675	1384				
100	3574	4934	5055	4515	5744	2949	2241				
120	8086	10647	10318	8717	6772	4960	3481				

XVIII. НҮСҚА №18

Уақыт, жыл	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Капитал сапыдо, млн	75	138	195	262	342	465	632	861	1170	1592	2165
Пайда, млн/жыл	0	200	163	252	301	411	558	759	1033	1404	1910
Қалдық пайда, млн/жыл	0	35	49	68	90	123	167	228	310	421	573
Салыққа пайда, млн/жыл	0	84	114	135	211	287	390	532	723	983	1337
Бір периода түскен, млнр	0	90	198	394	564	852	1243	1775	2497	3481	4818
<i>Рентабелділігі, %</i>	<i>Салық мөлшері, %</i>										
	10%	20%	30%	40%	50%	60%	70%				
20	29	70	97	118	136	150	161				

ONTÜSTİK-QAZAQSTAN MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ	 SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казакштанская медицинская академия»
«Фармацевттік өндірістің технологиясы кафедрасы» кафедрасы	044/48-
«Жобалау – сметалық құжаттаманы және бизнес – жоспарды әзірлеу» пәні бойынша дәріс кешені	2024-2025 46 беттің 47беті

40	166	279	352	395	416	420	714
60	530	827	963	994	960	890	802
80	1653	2121	2302	2205	1966	1675	1384
100	3574	4934	5055	4515	5744	2949	2241
120	8086	10647	10318	8717	6772	4960	3481

Бақылау сұрақтары

1. Салық мөлшерлерінің жобалауы неліктен актуалды мәселе?
2. Жұмыстың мақсатын тұжырымдау.
3. Мәселелік жағдайдың объекті мен функцияларын атап шығыңыз.
4. Жүйеде ағындардың және объектілердің график түрінде үлгісін сызыңыз.
5. Жүйенің көрсеткіштерін есептеудің кестелік үлгісін сызыңыз.
6. Бюджетке салық түсімдерінің формуласын түсіндіріңіз.
7. Кәсіпорынның пайдасын есептеу формуласын түсіндіріңіз.
8. Кәсіпорынның капиталын есептеу формуласын түсіндіріңіз.
9. Компьютер үлгісінің элементтерінің функциялары мен құрылымы туралы әңгімелеу.
10. Міндеттің шешімінің имитациондық әдісін түсіндіріңіз.
11. Үлгінің параметрлері, көрсеткіштері және айнымалылары үшін бастапқы мәліметтерді атап шығыңыз.
12. Нәтижелерді бейнелеу және тәжірибені басқару құралдарын атап шығыңыз.
13. Пайдаға салық мөлшерлеме өзгерісінің бюджетке түсімдерден тәуелділігін графикалық түрде түсіндіріңіз.
14. Әр түрлі тиімділіктегі кәсіпорындары үшін оптималды салық мөлшерлемесінің өзгерісінің графиктерін түсіндіріңіз.
15. Сіз кәсіпорындар үшін пайдаға қандай салық мөлшерлемелерді орнататын едіңіз?

1.Тақырып 10: Бизнес-жоспарды қорғау және таныстыру

2.Мақсаты: Бизнес-жоспарды қорғау және таныстыру үйрену, сонда әр қызметкеріне екі демалыс күндерін барлық қызметкерлер құрамы мен еңбекақысын минимизацияды қамтамасыз ету қажет.

3.Дәріс тезистері

Барлық қызметкерлердің жалақысы бірдей деп қабылданған. Әр бригадаға тұрақты қызметкерлердің қажетті санын анықтау керек. Сонда олардың жалақылары тең болған жағдайда, қызметкерлердің ең аз санында, жалақыға кеткен шығындардың минималды болғанда жұмысқа сұраныс қанағаттандырылады.

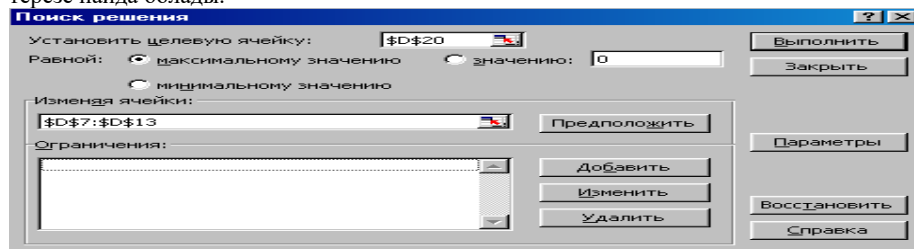
Ескерту. Excel құжаттамада міндет дұрыс емес көрсетілген. Ол қызметкерлердің бос еместігін күнтізбелік жоспарлау міндеті түрінде тұжырымдалады. Шын мәнінде бригадалардың жұмыс істеу күнтізбесі жұмыспен қамту матрицасы түрінде беріледі. Әр бригадада адам санын анықтау керек.

1-ші тапсырма. Ұтымды жоспарды қолымен іздеу

Студенттерге бригадада қызметкерлердің санның оптималды жоспарын жасау ұсынылады. Қызметкерлердің саны графада (D7:D13 аралық) мәліметтерді өзгертіп, еңбекақының күндізгі ең төменгі қорын алу қажет (D20 ұйяшық). Күн сайынғы қызметкерлердің санның қажетті саннан аспауын келесі F19:L19 аралықта бақылансын. Ол аптаның әр күнінде оң болуы тиісті.


2-ші тапсырма. Ұтымды жоспарды компьютермен іздеу

Мәзірден Сервис>Поиск решения бұйрығын шақырыңыз. 13.1 суретте көрсетілгендей оптимизатордың диалогтік терезе пайда болады.



Сурет 13.1. Қызметкерлер құрамының жоспарлау міндеттің координаталық - математикалық үлгісімен шешімнің ізденісі диалогтік терезе

Үлгіні реттеу (оптимизатор үшін математикалық есептің қойылуы)

ONTÜSTİK-QAZAQSTAN MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ  SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казакштанская медицинская академия»	
«Фармацевттік өндірістің технологиясы кафедрасы» кафедрасы	044/48-
«Жобалау – сметалық құжаттаманы және бизнес – жоспарды әзірлеу» пәні бойынша дәріс кешені	2024-2025 46 беттің 48беті

Поиск решения диалогтік терезеге, мақсаттық ұйяшыққа күндізгі еңбекақының қорының адресін D20 енгіземіз. Ұйяшықтарды өзгерту өріске ізделіп отырған бригадалардағы қызметкерлердің санның жоспардың адресын D7:D13 аралықта енгіземіз. Шектеу өріске шарттарды 3 жолға енгіземіз, олар біздің міндеттің ықтималды шешімдердің облысын шектеп қояды.

Біз адамгершіліктіміз және адамдарды бөлікке үзбейміз. Бригадалардағы қызметкерлер мүлдем сау бола алмасада, олар міндетті түрде бүтін болуы қажет. Бұл бірінші шек қоятын теңдікпен беріледі $D7: D13 = \text{бүтін сан}$.

Екінші шектеуді жақсы кадрлық менеджер орындайды - ол жаман қызметкерлерді жұмысқа қабылдамайды, тек қана жақсы қызметкерлерді. Бригадалардағы адамдарын саны теріс сан бола алмайды: $D7:D13 \geq 0$.

Үшінші теңсіздік қызмет көрсетуге 100 % кепілдік береді. Қызметкерлерді жоспарлы саны қажетті қызметкерлердің санынан аспау керек: $F15:L15 \geq F17:L17$.

13.2 кестеді үлгінің параметрлердің жинағы келтірілген.

1. Кесте 13.2

Міндеттің параметрі	Ұйяшықтар	Ескертулер
Нәтиже	D20	Мақсаты – еңбек ақысына шығындарды минимизациялау
Өзгертілетін мәндер	07:013	Топтағы қызметкерлердің саны
Шектеулер	$D7:D13 \geq 0$	Топтағы қызметкерлердің саны теріс сан болмау керек
	$07:013 = \text{Бүтін}$	Топтағы қызметкерлердің саны бүтін болуы керек
	$F15:L15 \geq F17:L17$	Күнделікті бос емес қызметкерлердің саны күнделікті қажетті саннан аз болмау тиісті
График нұсқалары	7- 13 жолдар	1 дегеніміз – осы топ осы күні жұмыс істейді

Үлгіні реттеуден кейін және алгоритмның параметрлерін орнатып болған соң Поиск решения терезеде Выполнить батырмасын басамыз. Оптималды шешім сол секундта пайда болады. Студенттер оңтайландырудың математикалық әдістерінің пайдалы сабағын алып шықты.

1 кестеде бағдарламамен анықталған оптималды шешім берілген. Ең кіші еңбекақысы қорымен бригадалардың жинақталуы алынған. Барлық шектеулер қанағаттандырылған.

Параметрлердің диалогтік терезесінде сызықтық үлгіні таңдау арқылы нәтижелерді алу тездетіледі.

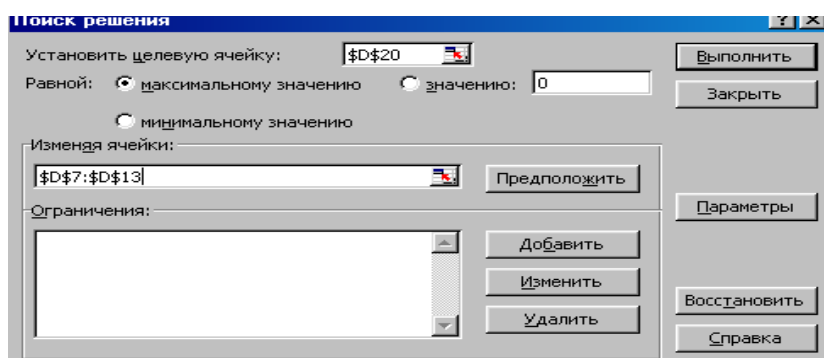
Студенттерге келесі тәжірибелердің топтамасын өткізу ұсынылады. Бірнеше рет оңтайландыруды орындасын, анықталған шешім әрдайым сақталынсын. Штатта қызметкерлерді жалпы минималды саны өзгеріссіз қалады, бірақ бригадалардың құрамы бойынша жоспар әр тәжірибеде әр түрлі болады.

3-ші тапсырма. Шектеулерді үлкейтіп, құқықтарды кеңейту


1 кестеде қызметкерлердің бригадалардағы оптималды саны жетінші және алтыншы бригадаларда нольге тең, яғни демалыс күндермен (сенбі, жексенбі) бригадалар жоқ. Бұл қызметкерлер құрамын қанағаттандырмайды. Қызметкерлердің санын ұстап қалу үшін, фирма қызметкерлердің алдынан шығуға мәжбүр болды, тіпті еңбекақының қорының үлкейту есебінен де шығар.

Қызметкерлердің демалыстарға құқықтарын кеңейту үшін, қызметкерлердің менеджері кәсіподақпен келсім бойынша үлгіге қосымша шектеулерді енгізу қажет. Олар келіскен: сенбі-жексенбі демалыс күндерімен топта төрт адамнан жеткілікті болады. Осы жағдайда адамдарды период сайын басқа бригадалардан жексенбілік бригадаларға мемлекетаралық демалыстарды алу үшін аударып тұрады. Қызметкерлердің құқықтарын кеңейту бойынша қосымша шектеулерді бағдарламаға енгіземіз.

Мәзірден Сервис>Поиск решения бұйрықты шақырамыз. Оптимизатордың диалогтік терезесі пайда болады, 13.2 сурет.



Сурет 13.2. Қызметкерлер құрамының жоспарлау міндеттің координаталық - математикалық үлгісімен шешімнің ізденістің диалогтік терезесі

ONTUSTIK-KAZAKHSTAN MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ	 SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казakhstanская медицинская академия»	044/48- 2024-2025 46 беттің 49беті
«Фармацевттік өндірістің технологиясы кафедрасы» кафедрасы		
«Жобалау – сметалық құжаттаманы және бизнес – жоспарды әзірлеу» пәні бойынша дәріс кешені		

Добавить ограничения батырманы басамыз және жетінші бригада үшін D13 >= 4 шектеуді енгіземіз, яғни сенбі – жексенбілік бригадада штат бойынша кемінде төрт адам болуы керек.

Поиск решения терезеден Выполнить батырмасын басамыз. Сол сәтте шешім пайда болады, 13.3 кесте.

I. Кесте 13.3

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L
5	(i) бригада номері	Бригаданың демалыс күндері		Қызметкерлердің саны		Жк	Дс	Сс	Ср	Бс	Жм	Сн
6				$X_i=?$		Дни (i) работы бригад $C_i = 1$						
7	1	Жексенбі, дүйсенбі		0		0	0	1	1	1	1	1
8	2	Дүйсенбі, сейсенбі		11		1	0	0	1	1	1	1
9	3	Сейсенбі, сәрсенбі		4		1	1	0	0	1	1	1
10	4	Сәрсенбі, бейсенбі		0		1	1	1	0	0	1	1
11	5	Бейсенбі, жұма		9		1	1	1	1	0	0	1
12	6	Жұма, сенбі		0		1	1	1	1	1	0	0
13	7	сенбі, жексенбі		4		0	1	1	1	1	1	0
14						Күніне жоспарланған қызметкерлердің саны $X_j=?$						
15	Барлық тұрақты қызметкерлер			28		22	17	13	14	19	19	25
16						Күнделікті қызметкерлерге сұраныс B_j						
17						22	17	13	14	15	18	24
18						Сұраныстан асу:						
19	Дневная оплата работника:			40 р		2	0	0	10	4	1	0
20	Дневной фонд зарплаты:			1120 р		Белгіленуі: берілген - табу						

Қызметкерлер құрамының жоспарлы саны 25 тен 28 ге дейін, күндізгі еңбекақының қоры 1 000 нан 1 120 сомға дейін өсті.

Әдеттегідей қаражаттар қозғалыстардың жоспар - болжауы кесте түрінде әзірленеді. Excel бағдарламасында жоспарлауды әзірлеу нұсқасы 14.1 кестеде келтірілген.


Кестенің ізделіп отырған көрсеткіштері жаппай шеңбермен қоршалған. Бұл өндірістік пайда және жарнамаға шығындар. Біз жоспарлаудың алдында жарнамаға шығын көлемін өзгерте отырып, ең жақсы пайданы аламыз. Бастапқы мәндер пунктир сызықтармен қоршалған. Бұл сату көлемдерінің мерзімді өзгерісін коэффициенті, сауда қызметкерлер құрамына шығындар, бұйымның өзіндік құны және бағасы.

Кесте 14.1

	A	B
2		1 квартал
3	Сезондық	0,9
5	Сатулардың саны, дана.	4465
6	Сатылғаннан түскен пайда	178605
7	Өзіндік құны	111628
8	Пайда	66977
10	Сауда қызметкерлері	8000
11	Жарнама	17093
12	Жанама шығындар	26791
13	Қосынды шығындар	51884
15	Пайда	15093
16	Пайда нормасы	8%
18 19	Бұйымның бағасы	40
	Бұйымның өзіндік құны	25

4. Иллюстрациялық материал: Қызметкерлердің құрамының жоспарлауы, бүтін санды бағдарламалау, банк бөлімінің штаты. Жарнамаға шығынның ұтымды жоспары тақырыбына презентациялық жұмыс

5. Әдебиет:
негізгі:

ОҢТҮСТІК-ҚАЗАҚСТАН MEDISINA АКАДЕМИЯСЫ «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ	 SKMA 1998	SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
«Фармацевттік өндірістің технологиясы кафедрасы» кафедрасы		044/48-
«Жобалау – сметалық құжаттаманы және бизнес – жоспарды әзірлеу» пәні бойынша дәріс кешені		2024-2025 46 беттің 50беті

1. Арыстанов Ж.М. Менеджмент и маркетинг в фармации: учебное пособие/Ж. М.Арыстанов, А. Т.Токсеитова.-Алматы:Эверо, 2016.-532с
2. Шертаева, К. Д. Фармацевтикалық маркетинг :оқулық / К. Д. Шертаева, К. Ж. Мамытбаева ; ҚР денсаулық сақтау және әлеуметтік даму министрлігі. ОҚМФА. - Шымкент : [б. и.], 2016. - 152 б. с.
3. Блинова, О. В. Фармацевтический менеджмент: учебник / О. В. Блинова ; М-во здравоохранения РК; ЮКГФА. - Шымкент :Жасұлан, 2013. - 165 с.
4. Бәйдібеков Ә. К. Инженерлік графика (сандық белгілері бар проекцияда) : оқу құралы / Ә. К. Бәйдібеков. - Алматы : ЭСПИ, 2021. - 160 бет.**дополнительная:**
5. Экономикалық және инженерлік есептерді тиімді есептеудің негізі мен әдістемелері : Оқулық. / К.Н. Абайылданов, Б.К. Абайылданов, Л.К. Абайылданова. - Алматы: Алишер, 2015. - 129 б.<http://rmebrk.kz/>

6.Бақылау (сұрақтар, тесттер, тапсырмалар және т.б.)

1. Әркелкі күнтізбелік сұраныста қызметкерлер құрамының санын жоспарлауы неліктен актуалды мәселе болып келеді?
2. Жұмыстың мақсатын тұжырымда.
3. Проблемалық жүйенің объектілерін ата.
4. Жоспарлы кестенің құрылымын түсіндір.
5. Үлгінің бастапқы көрсеткіштерін ата.