

**«АТАМЕКЕН» ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНЫҢ ҰЛТТЫҚ КӘСІПКЕРЛЕР
ПАЛАТАСЫ**

**Д. Серікбаев атындағы Шығыс Қазақстан мемлекеттік техникалық
университеті**



БИЗНЕС-ЖОБА

Жоба атауы: Қазақстандық маркалы сырт киімдер өндірісі

Орындаған:

- 1.Кәрім А.Е.**
- 2.Қуанбай Б.С.**
- 3.Сарқытпаев М.Р.**
- 4. Сәрсенғазы А.**
- 5.Қайратов Р.Қ.**
- 6.Парасатов Д. Б.**
- 7.Ерсәлімұлы Е.**

**Қабылдаған «Бизнес және
кәсіпкерлік мектебі» аға
оқытушысы
Сырымбек М.**

ӨСКЕМЕН, 2019

Жобаның атауы: Қазақстандық маркалы сырт киімдер өндірісі

1. ЖОБАНЫҢ ТҮЙІНДЕМЕСІ

Жоба концепциясы Қазақстан Республикасының Өскемен қаласында сырт киім (бұдан әрі мәтін бойынша – киім) өндірісі бойынша цех ашуды қарастырады. Цехпен өндірілетін киімнің негізгі түрлері:

- Плащтар және кашемир пальто, костюмдер
- Балаларға арналған сырт киімдер (курткалар, пальто т.б.)
- Ерлерге арналған сырт киімдер (курткалар, костюмдер т.б.)
- Кардигандар және т.б.

Костюмдер, пальто, плащ және киімнің басқа да түрлерінің каталогтары бүгінде түстердің, әр түрлі үлгілердің кең сұрыпталымымен, маталармен, фурнитурамен, безектер және басқа «тапсырыс» мүмкіндіктерінің жинағымен түрленеді. Киімнің қазіргі үлгілері - қолайлылық, ыңғайлылық, стиль және қажетті қорғаныш қасиеттерін біртұтас біріктіруге әрекет ету. Арнайы тағайындаудағы кәсіби кешендерге дейін қысқы және жазғы маусымдардың барлық үлгілері (жол қызметтері, автосервис, күзет құрылымдары және т.б. қызметкерлері үшін). Жоспарлы цехтың мақсатты тобы дүкендер, бутиктер, стоктар, сауда орталықтары болады.

Кәсіпкерлікті жобалау мақсаты:

- Тұтынушылардың сұранысына қарай Қазақстандық маркасын сырт киімдерді шығару, Өскемен қаласындағы орта табысты халықтың сұранысын қанағаттандыру, киім өндірісі саласын дамыту.
- Нарықта ұзақ мерзім бойы сапалы қызмет көрсетіп, пайда тауып және кәсіпкерлікті ары қарай дамыту
- Аз шығынды, жылдам ақталатын бизнес құру.

Инвестициялар: Жобаның іске асуына 3 744 000 күрделі қаржы қажет. Бұл қаржыны Ұлттық инвестициялық қордан алу көзделуде.

Қызметкерлер саны: 8 (1 есепші, 1 үлгіші (дизайнер), 5 тігінші, 1 сату менеджері)

Жұмыс тәртібі: 8:00-20:00 (Дс-Ж) 2 аусым арқылы.

Инвестициялық салымдар	Өлшем бірлігі	Теңгедегі баға
Жабдық құны	теңге	2 745 900
Айналымдық капитал	теңге	998 679
Инвестициялар жиыны	теңге	3 744 579

Тауарлар (қызмет көрсету) түрлері

Қазіргі адамдар киім алу үшін бекітілген отбасылық бюджет шеңберінде белгілі бір батылдықты және бастаманы көрсетуге мәжбүр. Киімнің қазіргі үлгілі – қолайлылық, ыңғайлылық, стиль және қажетті қорғаныш қасиеттерін біртұтас біріктіруге әрекет ету. Қазақстандық маркалы сырт киімдердің басқа сырт киімдерден артықшылығы (жаңашылдығы):

- Бұл сырт киімдер заманауи сәнді тігілген, өте ыңғайлы, жеңіл, жылы сапалы, былғары терілерден жасалған, қол жетімді бағалы тауарлар.
- Тауардың дизайны ерекше жасалған, яғни трансформерлі сырт киімдер

- Ерекше дизайнмен тігілген сырт киімдер, материалдары шаң жұқпайтын, жеңіл тазалауға болады
- Отандық өнім болғандықтан, қазақтың арнаменты костюмдерге, кардигандарға тігілген.
- Бұйымдарды тігуге арналған сапалы шикізатты пайдалану есебінен шығарылатын өнім сапасы;
- Саналы бағалар, тұрақты клиенттер үшін жеңілдіктер;
- Кәсіпорын персоналының кәсібилігі

Тауарды өткізу нарықтары

Келесі өнімдерді сырт киімдерді өндіруші кәсіпорындарға сатуға арналған өнімдер болып табылады:

- Плащтар және кашемир пальто, костюмдер
- Балаларға арналған сырт киімдер (курткалар, пальто, костюмдер т.б.)
- Ерлерге арналған сырт киімдер (курткалар, пальто, костюмдер т.б.)
- Кардигандар, костюмдер, балеро және т.б.

Бәсекеге қабілеттілік факторлары:

- ✓ Ұсынылатын өнім киімдер басқа сырт киімдерден карағанда артықшылыққа ие
- ✓ Қазіргі таңдағы бәсекелес өндірушілер Ресейлік, Қытайлық болғандықтан тасымалға карсы үнемдеу арқылы төмен баға ұсына аламыз
- ✓ Ұзақ мерзімге келісімшарт жасау арқылы сенімділікті арттыру
- ✓ Бұйымдарды тігуге арналған сапалы шикізатты пайдалану есебінен шығарылатын өнім сапасы;
- ✓ Саналы бағалар, тұрақты клиенттер үшін жеңілдіктер;
- ✓ Кәсіпорын персоналының кәсібилігі

Маркетинг жоспары

Маркетинг жоспарын жүзеге асыру кезінде келесі принциптер негізге алынады:

1. Тұтынушыны түсіну принципі – тұтынушы қажеттілігі, яғни клиенттің қажетін түсінбей, тек өз пайдасының мөлшерін есепке алынатын бизнестің мүмкіндігі жоқ.

2. Клиент үшін күрес – бұл принцип нарыққа және тұтынушыға тауар сапасы мен жарнама, сервис, бағаға әсер етуі негізделген.

3. Өндірісті нарық талаптарына максимальды икемдеу – фирманың барлық қызметі тұтынушы сұранысына оның болашақтағы өзгерісіне негізделген. Бұл принцип өндірістің нарық сұранысына тәуелділікте болуын талап етеді.

Кәсіпорын өнімдерінің тұтынушылары Өскемен қаласының сауда кәсіпорындары болатындықтан осы қаладағы еңбек нарығын қарастыру мақсатты болады.

Әрі қарай Қазақстан Республикасындағы және Өскемен қаласындағы сыртқы киім нарығының жағдайын, атап айтқанда кәсіпорынның әр түрлі жастағы топтар үшін киім шығаратынын қарастырамыз.

Негізгі және ықтимал бәсекелестер

Кәсіпорынның негізгі бәсекелестері Өскемендегі киім өндіруші – компаниялар болып табылады. 1-кесте–Өскемен нарығындағы негізгі жеткізушілер тізімі

Өндіруші мемлекет	Сапалық сипаттамалар	Қазақстанда сату бағасы
Қытай	20 % жүн 80% полиэстер	60 000 нан 100000 теңге
Түркия	95% жүн Вирджиния және 5% жібек	45 000 нан 80 000теңгеге дейін
Қазақстан Жоба әкімшісі	90% кашемир 10% жүн	35 00 – 45 000 теңге

Құрылатын кәсіпорынның негізгі артықшылықтары келесілер болып табылады:

- Бұйымдарды тігуге арналған сапалы шикізатты пайдалану есебінен шығарылатын өнім сапасы;
- Саналы бағалар, тұрақты клиенттер үшін жеңілдіктер;
- Кәсіпорын персоналының кәсібилігі.

Маркетинг стратегиясы

Жобаланатын цехтың басты мақсаты нарыққа өту және онда өмір сүру болып табылады.

Жылжудың негізгі әдісі ретінде қызықтыратын мақсатты топтарға тікелей жарнаманы пайдалану қажет. Бұл үшін келесілерді қолдануға болады:

- Цех туралы жарнама материалдарын және оның өнімі бойынша жарнамалық – техникалық құжаттаманы тарату;
- Тендерлерге, атап айтқанда мемлекеттік ұйымдар және мекемелермен өткізілетін тендерлерге қатысу;
- Ғаламтор-қорларына кәсіпорын туралы ақпаратты орналастыру



Кәсіпорындағы өнімді іске асыруды ұйымдастыру келесі қағидаларды ескеру арқылы жүзеге асыру болжануда:

1. Бәсекеге қабілеттілікті жетілдіру жұмыстары
2. Сұранысты қалыптастыру бойынша шаралар кешенін пайдалану және тұрақты клиенттерді бекіту және беделді қалыптастыру, сұранысты қалыптастыру және өткізуге ынталандыру бойынша шаралар кешенін пайдалану.

2 кесте - Жобаны талдау

Сыртқы орта	Мүмкіндіктер	Өндірістік қуаттылықты кеңейту. Шығарылатын өнімнің сұрыпталымын ұлғайту.
	Тәуекелдер	Ұқсас өнімді шығару бойынша ірі өндірістерді ұйымдастыру. Импорт үлесін ұлғайту (импорттық өнімді тұтыну үлесін ұлғайту).
Ішкі орта	Басымдылық	Жоғары технологиялы және қазіргі жабдықты пайдалану. Бұйымдарды тігу үшін сапалы материалды пайдалану.
	Кемшіліктер	Кәсіпорынның танымастай өзгеруі (жаңа жоба). Шикізатқа бағадан тәуелділік.

**Инновациялық технология – тігін машиналары
Жабдық және мүлік (техника)**

Киім өндірісі бойынша тігін цехын құру бойынша жобаны іске асыру үшін – жоба ұйымдастырушыларымен «ТІГІН МАШИНАЛАР ҮЙІ» компаниясының дүкенінен тігін жабдықтарын сатып алу жоспарлануда (ҚР, Өскемен қаласы, Жеңіс даңғылы, 47), ол 1993 жылдан бастап қызмет етеді және Қазақстан Республикасының аумағындағы тігін техникасының жалғыз ресми жеткізушісі болып табылады және келесі әлемде танымал тігін машиналары мен тігін жіптері өкілдерінің айрықша өкілі:

BERNINAINTER NATIONALAG (Швейцария) –«BERNINA», «Bernette» және «VERITAS»

Сауда таңбаларымен

AISIN EUROPE SA (Австрия) – «TOYOTA» концерніне «TOYOTA» сауда маркасымен енеді.

AMANN Group (Германия).

Сонымен қатар, кәсіпорын жабдықты «Швейторг-Усть-Каменогорск» ЖШС компаниясында сатыпалуды жоспарлап отыр (ҚР, Өскемен қаласы, Темиряев көшесі, 31-үй).

Жабдықтар тізімі және оларды сатып алу шығындары 3-кестеде көрсетілген.

3 кесте - Жабдықтар тізбесі

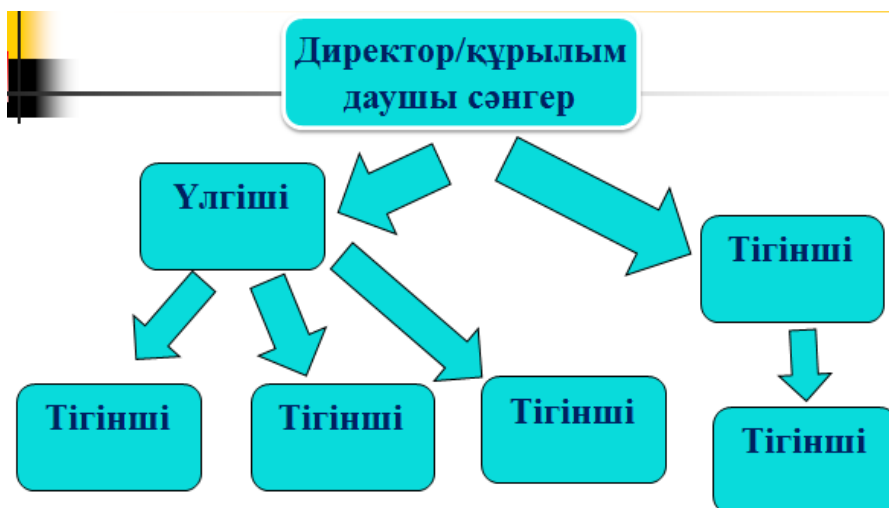
Атауы	Саны	Баға, мың.теңге	Сомасы, мың. теңге
<u>Bernette E66</u> тігін машинасы	10	42	420
Оверлок <u>BERNINA 1150MDA</u>	2	77	154
Көзді ілгектер дайындауға арналған өнеркәсіптік тігін машинасы Turical GT9820	1	2 100	2 100
Пресс Anysew AS - F500 220 V	1	290	290
Қима қылышты пышақ Juke	1	56	56
Harmony SM/PSA 2150 AP үтіккі вакуум аспирациялы және бугенераторлы, жұмыс бетін қыздырумен өнеркәсіптік үтіктеу тақтасы	2	127,5	255
Тефлон астар	2	2,7	5,4
Қима дискті пышақ Anysew RSD 100	1	16	16
Қима дискті пышақ Anysew RSD 70	1	13	13
Магнит түрінде бекітілетін светодиодты шам Boshite TD-18B	2	3,5	7
Кесу үстелі	2	25	50
Жұмыс үстелі	10	15	150
Орындық	10	8	80

Жабдық бағасы Өскемен қаласындағы Орталық нарығындағы бағаға шолулар және талдау нәтижелері негізінде, «Тігін машиналар үйінің» ресми сайты, сондай-ақ «Швейторг- Усть-Каменогорск» компаниясымен ұсынылған коммерциялық ұсыныс негізінде көрсетілген

Ұйымдастырушылық жоспары

Кәсіпорынға жалпы басшылықты директор жүзеге асырады.

Кәсіпорынның ұйымдастырушылық құрылымы дәстүрлі құрылымға ие. Ол директорға кәсіпорын жұмысын жедел басқаруға және оқиғалар барысында болуға мүмкіндік береді



Басқарудың келтіріліп отырған құрамын сызықтық түрге жатқызуға болады. Ол директорға кәсіпорынның жұмысын жедел түрде басқаруға және барлық оқиғалардан дер кезінде хабардар болуға мүмкіндік береді.

Еңбек ақы төлеу жоспары

4 кесте - Еңбек ақы төлеу жоспары

№	Лауазымы	Саны	Кесімді жалақы
Әкімшілік-басқарушы қызметкерлер			
1	Директор	1	120
2	Бухгалтер-кассир	1	100
	Жиыны	2	220
Өндірістік қызметкерлер			
1	Үлгіші/дизайнерлер	1	100
2	Тігінші	5	95
	Жиыны	6	575
Қызмет көрсетуші қызметкерлер			
1	Клиенттермен жұмыс жөніндегі менеджер	1	100
2	Сатушы	1	85
3	Ораушы	1	65

	Жиыны	3	250
	Көмекші қызметкерлер		
1	Кеңсе жинаушы	1	45
	Жиыны	1	45
	Қызметкерлер бойынша барлығы	13	1090

Еңбек ақыны төлеу шығындарының сомасы айына 1 млн 90 мың теңгені құрайды. Әлеуметтік аударымдар айына 32 мың тг. (еңбек ақы қорынан 5% есептеулер (бұдан әрі – ЕТҚ) міндетті зейнетақы жарналарын есепке алмағанда (бұдан әрі - МЗЖ). Аталған сома Қазақстан Республикасының Салық кодексінің 437б. Сәйкес әлеуметтік салық сомасын азайтады (бұдан әрі–ҚР СК). Оңайлатылған мағлұмдама негізінде салықтарды есептеу салық салу объектісіне қолдану жолымен 3% мөлшерлемеде жүргізіледі (табыс) (ҚР СК 437-б.), оның ½ жеке табыс салығы құрайды (бұдан әрі – ЖТС), ½ - әлеуметтік салық.

Бұдан басқа, аударылған салықтар сомасы азау жағына әр қызметкер үшін салық сомасынан 1,5 % мөлшерінде, егер қызметкердің орташа айлық еңбек ақысы Республикалық бюджет туралы заңмен тиісті қаржылық жылға есептелген 2-есе минималды еңбек ақыны құраса түзетуге жатады (ҚР НК 436б.).

Қаржылық жоспар

Барлығы қызметкерлер жалақысы: 1090 000 тг/айына

Стұр=1090 000 тг/айына = 13 080 000 тг/жылына

$$Q_{кр} = \frac{C}{C - V} = \frac{1090000}{45000 - 35733} = 117\,000 \text{ тг/айына} = 1404\,000 \text{ тг/жылына}$$

Баға қоюдың бәсекелестердің баға қойылымына тәуелді баға тәсілін таңдадым. Нарықтағы тауар бағасын зерттеу нәтижесінде орташа нарықтық сырт киімдер бағасы 45000 тг екен. Ауыспалы шығындарды есере отырып тауардың бірлік өзіндік құны 35733 тг. Сондықтан 45000 тг баға тағайындалды

$$C = S(1+R) \quad R = \frac{C}{S} - 1 = 67\% \quad S = \frac{\text{Шығын}}{Q} = \frac{2745900}{50} = 35\,733 \text{ тг} \quad Tok = \frac{K}{\Delta}$$

$$\Delta = (C - V) * Q = (45000 - 35733) * 30 * 12 = 6\,312\,000 \text{ тг/жылына}$$

$$Tok = \frac{K}{\Delta} = \frac{1090000}{6312000} = 0,1 \text{ жыл} = 1,1 \text{ ай} \quad \text{Жоба 2-ші айда ақталады}$$

$$NPV = \sum_{t=0}^n \frac{P}{(1+R)^t} - I_c = \frac{6312000}{(1+0,25)^1} + \frac{6312000}{(1+0,25)^2} + \frac{6312000}{(1+0,25)^3} - 1090000 = 10\,243\,546 \text{ тг} > 0$$

NPV > 0 көрсеткіші 0-ден жоғары, жоба тиімді

Қауіп – қатерді бағалау және сақтандыр

Өндірістік қауіптер		Сақтану шаралары	
1	Электр энергиясын берудегі кідірістер.	Жабдықтың істен шығуы	Қызмет көрсетудің кепілдік мерзімін жасау, сатып алынатын жабдықтың сапалы болуын қамтамасыз ету
2	Бәсекеге қабілеттілікті жоғалту	Пайданы толығымен алмау (көлемді, өндірісті төмендету)	Нарықтық тенденциялардың тұрақты мониторингі
3	Шикізаттын орамадан тыс шығындау	Жалпы шығындардың өсуі және өзіндік құн	Шикізатты шығындауды бақылау және күнделікті ескеру.
4	Қызметкерлердің тәжірибесіздігінен болатын қателіктер	Тауарды жеткізу кестесінің үзілуі, өзіндік құнының ұлғаюы	Кәсіпорындағы бақылау және есепке алу жүйесі
Сауда қауіптері			
1	Өнімді сату бағаларын мәжбүрлі төмендету	Пайданы жоғалту	Бизнес-жоспарлардың тиісті тарауында баяндалған маркетингтік іс-шаралар кешенін жүзеге асыру
2	Қайта өндіру	Маусымдылық пен байланысты тауарларды алудағы «пиктер» және «күлдыраулардың» болуы	Сату көлемінің бизнес жоспарында көрсетілгендерге жетпеу
Қаржылық қауіптер			
1	Салық салу мөлшерлемелерін ұлғайту	Тауар өнімінің өзіндік құнының ұлғаюы	Бағаны өсіру
Форс-мажорлық жағдаяттар			
1	Індеттер, қолайсыз ауа-райы шарттары	Үлестік қалдық	Сақтандыру мүмкіндіктерін зерттеу
2	Табиғи апаттар және өзге де жағдаяттар	Жабдықтың зақымдануы	Сақтандыру мүмкіндігін зерттеу

